

Dvě verze aplikací budou brzy běžné, říká Neruda. Patří mezi nejlepší právníky světa

17.9.2024 - | HAVEL & PARTNERS

Minulý týden představila společnost Apple své nové produkty a nástroje, pro evropské uživatele však bude velká část těch, které využívají umělou inteligenci, nedostupná. Podle soutěžního právníka Roberta Nerudy může jít o čím dál častější model.

„Dokud to bylo možné, řídily se velké technologické společnosti evropskými požadavky. Ted' už však regulace jdou přímo proti samotnému byznys modelu těchto firem,“ říká advokát, který patří ke světovým špičkám v oboru.

A nejde jen o prázdnou frázi – právní ratingová agentura Who's Who Legal brněnského právníka a partnera advokátní kanceláře Havel & Partners zařadila mezi nejlepší advokáty zabývající se soutěžním právem na světě. Manžel europoslankyně a bývalé prezidentské kandidátky Danuše Nerudové byl do skupiny myšlenkových leaderů zařazen už potřetí jako jediný soutěžní právník z Česka. Zásahu na ocenění má však podle něj celý bezmála třicetiletý tým, který v největší ryzě české právní firmě vede. *„Postupně jsem přišel na to, že mou ambicí není být nejlepším právníkem na světě v tom smyslu, že znám do největšího detailu veškerou judikaturu. Mou ambicí je vést špičkový tým a umožnit jeho členům vlastní růst. Mám to privilegium vést největší soutěžně-právní tým v Česku a obklopovat se velmi nadanými právníky a ekonomy, kteří jsou v mnoha ohledech lepší než já,“* říká.

Coby úspěšný advokát poskytuje své služby největším tuzemským i zahraničním firmám, o zpřísnujících se antimonopolních regulacích má proto přehled jako málokdo. Ta se nedotýkají podle něj pouze technologických gigantů, jako je Apple, Meta a Google.

„Důsledná aplikace těchto pravidel znemožňuje mnohým sociálním sítím uplatňovat svůj byznys model, a v konečném důsledku tak stěžuje vstup na trh i novým, třeba i domácím hráčům,“ komentuje advokát opatření, jejichž primárním cílem je omezení monopolního postavení digitálních gigantů.

Takzvaný Digital Market Act a Digital Services Act však současně brání vstupu některých klíčových technologických inovací na evropský. Například zmiňovaný Apple odmítá funkce využívající umělou inteligenci zpřístupnit evropským uživatelům s tím, že aby vyhověl místním regulacím, musel by zásadně narušit bezpečnost funkcí s nimi spojenou.

„Náklady na vyhovění požadavkům jsou jedna věc, druhá věc však je, že se podobným firmám nevyplatí vyvíjet dva typy služeb,“ říká Neruda. V rozhovoru pro Forbes mluví o tom, jak antimonopolní zákony ovlivňují byznysové přesuny na trhu, i o tom, jak možná bude vypadat budoucnost digitálních služeb v Evropě.

Jak je na tom dnes český trh z pohledu konkurence?

Česko mělo vždy, už od devadesátých let, pověst poměrně liberální země, která v mnoha oblastech trhu, například v maloobchodě či službách, regulovala relativně málo. A v mnoha ohledech tak tady panovala mnohem lepší konkurence než v jiných západních zemích.

Čím je regulace liberálnější, tím větší je samozřejmě prostor pro konkurenci. Do značné míry to platí

pořád, byť regulace postupně přibývá. Jeden příklad – trh maloobchodního prodeje potravin. U nás byla abnormální situace s řetězci, které zde působily – v okolních zemích jsou dva až tři řetězce a pak jen malí obchodníci. U nás je pořád těch velkých řetězců pět nebo šest, i když v posledních letech už došlo k velké konsolidaci. V roce 2005 jsme jich měli ještě deset.

To je poměrně unikátní situace.

Možná to lidé vnímají jinak, ale konkurence tu byla a je větší než v zahraničí. Jsou pak trhy, které jsou koncentrované, například trh mobilních operátorů, ale ty jsou koncentrované všude. Tento týden vyšla zpráva o konkurenceschopnosti Evropské unie od Maria Draghiho, v níž se mimo jiné prosazuje názor, že by se trhy neměly posuzovat jako národní, ale jako evropské.

To v tomto kontextu podstatě znamená další koncentraci mobilních operátorů, protože model, kdy jsou na trhu čtyři mobilní operátoři, je neudržitelný. A pak jsou trhy, které nemusejí být koncentrované, ale my jsme je nechali zkoncentrovat – například v potravinářství nebo zpracovatelském průmyslu. Některé výrobky jsou teď v rukou několika málo hráčů a zpětně to rozdělit nebo přitáhnout další konkurenci už není jednoduché.

Zmiňujete velký počet obchodních řetězců v Česku, a tedy velkou konkurenci. Má ale nějaký efekt? Diskuse o drahých potravinách tady je už několik let...

Ty řetězce, i když nemají dominantní postavení a je jich tady hodně, jsou pořád nepochybně silné společnosti. Vidíme, že si dodavatelé stěžují na obchodní podmínky, které tyto řetězce nabízejí – ať už oprávněně, nebo ne. K tomu také vznikl zákon o významné tržní síle, který má tento problém regulovat. Jsem ale přesvědčen, že ceny potravin byly dlouho drženy docela nízko.

Můžeme se dívat na nominální ceny, které jsou možná vysoké, ale jsou produkty, kde až devadesát procent spotřeby probíhá ve slevových akcích. A pak co je ta skutečná cena? Právě ty slevové akce byly do značné míry nástrojem, kterým si obchodní řetězce konkurovaly. Proto mi připadá absurdní snaha slevové akce zakázat nebo omezit.

Navíc podle různých přehledů jsme i v době nejintenzivnější debaty o vysokých cenách měli snad šesté nebo sedmé nejnižší ceny v Evropě. Takže jedna věc je vnímání a druhá realita. Když se bavíme o tom, že se ceny potravin zvýšily, což se v minulých letech opravdu stalo, nemůžeme vinu házet jen na obchodní řetězce. Mnohem větší koncentrace je na úrovni výroby některých potravin. Vyšší koncentrace znamená vyšší moc a schopnost ovlivňovat ceny.

Zmiňoval jste čím dál tím přísnější regulaci. Je dnes z pohledu soutěžního práva těžší podnikat než dříve?

Jsem v soutěžním právu už tak dlouho, že si pamatuji doby, kdy spojení „soutěžní intervence“ bylo téměř sprosté a povědomí na celém světě bylo takové, že fúze se mají povolovat a zneužití dominantního postavení se nemá trestat, protože trh si to vyřeší sám. Tehdy byla velká víra ve fungování tržního mechanismu a přesvědčení, že státy by do toho měly zasahovat co nejméně.

Dnes jsme svědky druhého extrému – státy se rozhodly velmi zasahovat a jejich aktivita v oblasti antimonopolního práva je čím dál větší. Soutěžní právo dnes běžně zasahuje do oblastí, jako jsou nemovitosti, či do zaměstnaneckých vztahů – řeší se dohody o nepřetahování zaměstnanců nebo o výměně informací o mzdách. To před deseti patnácti lety vůbec nebylo.

Takových příkladů je mnoho. Takže podnikatelé se tím musejí zabývat daleko více a hlouběji, a to i proto, neboť soutěžní úřady ukládají vyšší pokuty, máme tady možnost žalovat na náhradu škody,

různé blacklisty, trestní odpovědnost... Navíc státy se snaží reagovat na objektivně měnící se situaci na trhu – digitální trhy, algoritmy – a mění se i způsoby podnikání.

Jak to myslíte?

Čím dál častěji vidíme, že společnost, která je dominantní ve svém oboru, záměrně kupuje startupy ne proto, aby je rozvíjela, ale aby je nějakým způsobem zneutralizovala – takzvané killer acquisition nebo zombie acquisition.

Na tyto praktiky zatím soutěžní právo nestačí, protože notifikační kritéria jsou nastavena tak, že tyto případy pod ně nespadají. Společnost, která je předmětem akvizice, nemá dostatečný obrat, aby to spadalo do povolovacího režimu.

To je problém, který státy zatím neumějí efektivně řešit, ale má to velký vliv na konkurenci, a soutěžní úřady proto hledají způsoby, jak to postihnout. V této souvislosti Soudní dvůr EU nedávno rozhodl, že pokud akvizici provádí dominantní subjekt s cílem upevnit svou pozici a zhoršit situaci konkurentů nebo zákazníků, může být tato akvizice posouzena jako zneužití dominantního postavení.

Je tedy složitější kupovat jiné firmy?

Z regulatorního pohledu určitě. Před deseti patnácti lety jsme měli pouze klasickou kontrolu fúzí, kdy společnost kupovala svého konkurenta a stačilo zkontrolovat, zda spojení nepodléhá povolení soutěžního úřadu podle stanovených notifikačních kritérií.

Dnes je situace mnohem složitější. Kromě kontroly fúzí máme například kontrolu zahraničních investic (FDI). V některých zemích se zavádí takzvaný call-in systém, kdy si úřad může vyžádat notifikaci i u transakcí, které nesplňují standardní kritéria, pokud má obavy, že by spojení mohlo ohrozit konkurenci na trhu.

Česko chce tento systém zavést od příštího roku.

Ano, to znamená, že soutěžní úřad bude moci posuzovat i spojení, která by jinak povolení nepodléhala, pokud usoudí, že na trhu hrozí narušení soutěže. Tento systém tedy ještě více komplikuje a prodražuje celý akviziční proces.

Jak dlouho dnes firmy čekají na schválení akvizic?

Je těžké to říct přesně, protože záleží na složitosti situace na trhu. Obecně se ale délka procesu prodlužuje, a to nejen u nás, ale i v celé Evropě. I když jsou soutěžní úřady vázány lhůtami, často se spojení diskutuje ještě před oficiálním podáním, což celý proces prodlužuje. U složitějších případů, které zahrnují více trhů a vysoké tržní podíly, se můžeme bavit o době delší než jeden rok.

Je zpříšňování podmínek, především pro velké hráče, specifikum Evropy?

Kyvadlo se vychýlilo směrem k intervenci po celém světě. Spojené státy jako kolébka antitrustového práva měly pověst liberálnějšího přístupu. Ale když se podíváme na současnou situaci, vidíme, že i antitrustové orgány – Antitrustové oddělení ministerstva spravedlnosti a Federální obchodní komise (FTC) – mají nyní poměrně hodně intervenční přístup.

Od amerických kolegů slyšíme, že tyto úřady jsou dnes mnohem přísnější. Například Federální obchodní komise ve Spojených státech chtěla zavést zákaz konkurenčních doložek v pracovních smlouvách. Soud sice rozhodl, že k tomu nemá oprávnění, ale tento návrh je znakem toho, že trend

zpřísnění regulace bude pokračovat.

Přísné podmínky pro mezinárodní giganty, zejména ty technologické, se ale častěji vyčítají Evropské unii. Podle kritiků tím v mnohém dochází ke snížení její konkurenceschopnosti.

Ano, ta obava je reálná. Přesto myslím, že konkurenceschopnost Evropské unie nezabíjí jeden nebo dva zákony, problém je komplexnější. Nicméně je pravda, že nůžky mezi regulací digitálních trhů v Evropě, Spojených státech a také Číně, což je klíčový trh, se rozevírají.

V Evropě bylo vždy součástí naší kultury, že klademe důraz na ochranu spotřebitelů a soukromí. Tyto hodnoty nejsou zanedbávané ani ve Spojených státech, mnohem větší roli zde hrají svoboda podnikání a svoboda projevu.

Regulace typu Digital Markets Act je motivována snahou chránit spotřebitele a někdy i chránit je před jejich vlastními rozhodnutími. Jenže sociální sítě ze své podstaty fungují na základě toho, že měnou, kterou za jejich služby platíme, jsou naše osobní údaje. Evropa se snaží regulovat tento byznys model a poskytnout spotřebitelům možnost omezit nebo zcela vyloučit poskytování těchto údajů.

A to jde proti jejich byznys modelu.

Je to tak. Dokud to bylo možné, velké digitální společnosti se řídily evropskými požadavky. Ale nyní, v souvislosti s aktivitami Unie, jako je snaha zabránit Facebooku používat příspěvky uživatelů k učení umělé inteligence, byť motivovaná úsilím chránit osobní údaje, jde přímo proti samotnému byznys modelu Facebooku. A už to není legrace.

Evropská unie přijala regulaci digitálních trhů, a tím se zavázala ji aplikovat. Je zřejmé, že v tom bude pokračovat. Otázkou zůstává, jaká bude reakce občanů, pokud kvůli dobře míněné regulaci nebudou mít k dispozici stejně kvalitní služby jako ve Státech. Není to vysoká cena za ochranu soukromí, kterou mnoho lidí ani neřeší? Konkurenceschopnost evropských firem je ale podstatně složitější problém. Jde i o celkovou přeregulovanost trhů v porovnání s jinými významnými jurisdikcemi.

Apple začátkem týdne potvrdil, o čem se dlouho spekulovalo - že některé nástroje využívající AI na evropský trh nedodá. Bude to brzy nový normál?

Ano, to je naprosto reálný scénář. Některé produkty se k nám možná vůbec nedostanou, protože náklady na compliance jsou jedna věc, ale druhá věc je, že se firmám nevyplatí vyvíjet dva typy služeb. Například kvůli evropské regulaci nebyla v Evropě dlouho spuštěna sociální síť Threads. Bylo to prý kvůli tomu, že nebyli schopni splnit požadavky na ochranu osobních údajů.

Ochrana osobních údajů je jedna část, druhá část jsou antitrustová pravidla. Celkově je ale jasné, že situace je pro tyto společnosti složitější. A tím snižujeme možnosti rozvoje i evropských společností, protože tato regulace se vztahuje i na ně.

Takže to nakonec upevňuje monopol těch amerických?

Ano, tímto způsobem to stěžuje komukoli novému vstup na trh. Důsledná aplikace těchto pravidel znemožňuje mnohým sociálním sítím uplatňovat svůj byznys model. Například Apple oznámil, že v důsledku antimonopolních pravidel v Evropě umožní vývojářům prodávat aplikace mimo Apple Store.

Můžeme říct bravo, ale na druhou stranu jednou z vysoce oceňovaných hodnot Applu je uzavřenost jejich systému, jeho stabilita a kontrola nad funkcí. Otázka zní, zda se to nezhorší. A do jaké míry jsou tyto obavy reálné.

Každá regulace má své náklady. Chráníme spotřebitele, ale často i v oblastech, o kterých sami spotřebitelé ani nevědí, že by se měli obávat. Může to mít nežádoucí efekt.

Počítal evropský zákonodárce s těmito dopady?

Myslím, že mnozí představitelé Unie jsou těmito důsledky překvapeni, ale zároveň nepředpokládám, že by se něco změnilo nebo zmírnilo. Opět, jde o ochranu legitimních zájmů a jejich vážení. Spotřebitelé mají zájem na ochraně soukromí, ale také chtějí kvalitní produkty, a není možné dosáhnout obojího na sto procent.

O soukromoprávních žalobách či vyšetřování ze strany soutěžních úřadů ve vztahu k digitálním gigantům čteme téměř každý týden. Vyplácí se to těmto firmám ještě?

Je pravda, že těch rizik a nákladů je mnoho. Na druhou stranu lze říct, že v některých případech, zejména na evropské úrovni, je riziko pokut ještě relativně malé ve srovnání s rizikem změny byznys modelu. Pokuty mohou být zpochybněny u soudu, opožděny nebo sníženy, ale změna byznys modelu, zvláště po přijetí DMA a DSA, na které musely tyto společnosti reagovat okamžitě, je pro ně obrovský problém.

<https://www.havelpartners.cz/dve-verze-aplikaci-budou-brzy-bezne-rika-neruda-patri-mezi-nejlepsi-pravniky-sveta>