

Univerzita Karlova v Praze
Právnická fakulta

Michal Hož

Úprava uzavírání obchodních smluv

Diplomová práce

Vedoucí diplomové práce: doc. JUDr. Stanislav Plíva Csc.

Katedra: Katedra obchodního práva

Datum vypracování práce: 4. 12. 2011

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem předkládanou diplomovou prací vypracoval samostatně, všechny použité prameny a literatura byly řádně citovány a práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

V Praze dne 4. 12. 2011

.....

Michal Hož

Poděkování

Na tomto místě bych rád poděkoval panu doc. JUDr. Stanislavu Plívovi Csc., vedoucímu mé diplomové práce, za cenné připomínky a za pomoc při zpracovávání mé práce.

Obsah

Úvod.....	6
1 Závazkové vztahy a smlouva jako právní skutečnost.....	9
2 Smlouvy v režimu obchodního zákoníku.....	10
2.1 Obchodní smlouva.....	10
2.2 Dělení a povaha obchodních smluv.....	11
2.3 Typy a druhy obchodních smluv.....	15
2.4 Subjekty obchodních smluv.....	17
3 Právní úkony při uzavírání obchodních smluv.....	18
3.1 Právní úkony a jejich náležitosti.....	18
3.2 Forma projevu vůle, forma právního jednání.....	20
4 Uzavírání obchodních smluv.....	22
4.1 Oferta.....	22
4.1.1 Podstatné obsahové náležitosti oferty.....	22
4.1.2 Sdělení návrhu.....	26
4.2 Akceptace.....	27
4.2.1 Proces potvrzení návrhu na uzavření smlouvy.....	29
4.2.2 Zrušení akceptace.....	30
4.3 Dodatečné doplnění smlouvy.....	30
4.4 Dílčí závěr.....	31
5 Obsah obchodních smluv, přímá a nepřímá ujednání.....	33
5.1 Přímá ujednání.....	33
5.2 Nepřímá ujednání.....	34
5.2.1 Obchodní podmínky.....	34
5.2.2 Doložky užívané ve vykládacích pravidlech.....	37
5.3 Dílčí závěr.....	42
6 Veřejný návrh na uzavření smlouvy.....	44
6.1 Obecně o veřejném návrhu na uzavření smlouvy.....	44

6.2	Postup při uzavírání obchodní smlouvy na základě veřejného návrhu....	45
6.2.1	Oferta.....	45
6.2.2	Akceptace.....	46
6.2.3	Potvrzení.....	47
6.2.4	Odvolání veřejného návrhu na uzavření smlouvy.....	47
6.3	Dílčí závěr.....	48
7	Obchodní veřejná soutěž.....	49
7.1	Obecně o obchodní veřejné soutěži.....	49
7.2	Postup při vyhlášení obchodní veřejné soutěže.....	50
7.3	Výběr nejlepšího návrhu a vyhlášení výsledků.....	53
7.4	Vznik smlouvy z obchodní veřejné soutěže.....	54
7.5	Dílčí závěr.....	55
8	Smlouva o smlouvě budoucí.....	57
8.1	Obecně o smlouvě o smlouvě budoucí.....	57
8.2	Pojmové náležitosti smlouvy.....	58
9	Úprava uzavírání smluv podle nového občanského zákoníku.....	61
9.1	Interpretace právních úkonů podle návrhu občanského zákoníku.....	61
9.2	Uzavírání závazkových vztahů.....	62
9.3	Obchodní podmínky a doložky užití ve vykládacích pravidlech.....	63
9.4	Veřejná nabídka a veřejná soutěž o nejvhodnější nabídku.....	64
9.5	Smlouva o smlouvě budoucí.....	64
	Závěr.....	66
	Seznam použitých zkratk.....	69
	Seznam použitých zdrojů.....	70
	Resumé.....	72
	Abstrakt.....	73
	Abstract.....	74
	Klíčová slova.....	75

Úvod

Obchodní smlouva je jednou z nejdůležitějších právních skutečností, která dnes ovlivňuje každou osobu, která vstupuje do závazkových vztahů při plnění podnikatelských potřeb. Dynamika závazkového práva a úprava jeho institutů se v 21. století neustále zrychluje a právní úprava v minulosti obsažená pouze ve vnitrostátních normách se přesouvá na úroveň unijní a mezinárodní. Česká republika se stala členem Evropské unie a tím se zavázala přijímat její normy, které významně ovlivňují nejen obchodní závazkové právo. Reflexe nařízení a směrnic do vnitrostátního práva se dotýká i subjektů obchodujících na území konkrétního státu, proto již nikdy více nelze hovořit o obchodních smlouvách pouze jako vztahu subjektů, kterým jsou kladeny pravidla čistě vůlí zákonodárce konkrétního státu. Každý z podnikatelů, který vstupuje do obchodních závazkových vztahů, se musí řídit pravidly upravujícími tuto oblast soukromého práva. Hlavním cílem právních norem obchodního práva má být přehlednost a srozumitelnost, aby každý byl schopen interpretovat a chápat význam jednotlivých institutů a jimi se následně řídit. Ať už se jedná o jednoduchou kupní smlouvu mezi podnikateli uvnitř jednoho státu, nebo složité smlouvy s přeshraničním prvkem, musí být vždy jasně deklarována pravidla, kterými se vztah bude řídit. Správně napsaná obchodní smlouva je základem pro důkladné plnění povinností a na druhou stranu nezbytnost pro vynucení práv, která ze vztahu vznikají. Každý podnikatel, ať už při směně zboží nebo při poskytování svých služeb, se neobejde bez listiny stvrzující jeho práva a povinnosti v daném vztahu. Esencí podnikání a chování podnikatele je jistota jeho fungování a ochrana jeho činnosti před nežádoucím chováním z vnějšku. Některé obchodní smlouvy si vystačí pouze se základní znalostí smluvního práva, na druhou stranu je cílem každého podnikatele stále rozšiřovat okruh své činnosti a právě v těchto momentech se často ocitá v nových situacích, kdy se neobejde bez právníka specializovaného na danou oblast. Může se jednat například o bankovní financování jeho podniku, o složité smlouvy o přepravě, o licenční smlouvy k předmětům průmyslového vlastnictví apod. Co je však pro všechny tyto konkrétní smluvní typy společné, je oblast jejich uzavírání.

Za cíl této práce jsem si dal nejen výklad procesu uzavírání obchodních smluv

podle teorie a zákonné úpravy, ale snažil jsem se zapracovat i poznatky z reálného obchodního prostředí a praktické příklady.

V první a druhé kapitole se věnuji obecnému výkladu o závazkových vztazích a vysvětlení pojmu obchodní smlouvy, což považuji pro dosažení kladeného cíle za nezbytné. Třetí kapitola se věnuje právním úkonům, jejich náležitostem a dalším předpokladům jejich platnosti. Ve čtvrté kapitole je podrobný rozbor dvou fází kontraktačního procesu a to oferty a akceptace. Pro uzavírání smluv není rozhodující pouze dodržení správného postupu při uzavírání, ale také dodržení zákonných požadavků na obsah uzavírané smlouvy. Zdaleka se nedá o obchodních smlouvách hovořit pouze v souvislosti ujednání jedné listiny, a proto považuji za důležité vypořádat se i s výkladem použití obchodních podmínek a doložek užitých ve vykládacích pravidlech v páté kapitole o přímých a nepřímých ujednáních. Obchodní zákoník v porovnání s občanským upravuje i další dva způsoby uzavírání obchodních smluv, a to na základě veřejného návrhu na uzavření smlouvy mnou popsáným v kapitole šest a obchodní veřejné soutěže zpracované v kapitole sedm. V kapitole věnované obchodní veřejné soutěži se pouze okrajově zmiňuji o zákoně o veřejných zakázkách, který obsahuje úpravu zadávání veřejných zakázek zcela samostatně a obchodní zákoník se v takovém případě nepoužije ani podpůrně. V osmé kapitole se věnuji právní úpravě smlouvy o smlouvě budoucí, především jejím podstatným náležitostem, které jsou nezbytné pro platnost takové smlouvy. Záměrně není obsahem této kapitoly výklad o soudním určení obsahu realizační smlouvy nebo dodatečné doplnění obsahu realizační smlouvy z důvodu vztahu spíše k zamýšlené smlouvě než smlouvě přípravné. Poslední devátá kapitola obsahuje výklad o změnách v občanském a obchodním právu po přijetí nového občanského zákoníku. Pokusil jsem se tuto kapitolu třídit do podkapitol, aby odrážela strukturu této práce, a v každé podkapitole zdůraznil nejdůležitější změny proti současné úpravě. Práce odráží právní stav k 4. 12. 2011.

V kapitolách čtyři, pět, šest a sedm jsem považoval za důležité shrnout nejdůležitější části do dílčího závěru pro lepší přehled o pojednávané problematice.

1 Závazkové vztahy a smlouva jako právní skutečnost

Závazkové právo je jednou z nejdůležitějších částí soukromého práva, a proto je jeho základní úprava obsažena v občanském zákoníku, který slouží většině dalších právních norem jako předpis podpůrný. Pojem závazkového právního vztahu je definován v ust. § 488 ObčZ. jako „právní vztah, ze kterého věřiteli vzniká právo na plnění (pohledávka) od dlužníka a dlužníkovi vzniká povinnost splnit závazek.“ Jak již z této definice vyplývá, aby se jednalo o závazkový vztah, musí být splněny současně některé podmínky. Podstatou závazkového vztahu je, že může vzniknout za účasti dvou a více stran, tedy způsobilých subjektů do právního vztahu vstupovat. Na jedné straně se bude jednat o věřitele, kterému vzniká pohledávka za dlužníkem a na druhé straně o dlužníka, kterému vzniká dluh vůči věřiteli. Obě strany musí být způsobilé k právním úkonům, aby mohl závazkový vztah platně vzniknout. U fyzických osob je vznik této způsobilosti podmíněn dosažením zletilosti.¹ U právnických osob vzniká tato způsobilost ode dne účinnosti jejich zápisu do obchodního nebo jiného rejstříku, do kterého jsou povinny se na základě zákona zapsat.²

Pohledávkou se rozumí subjektivní právo jednoho subjektu (věřitele) požadovat od druhého subjektu závazkového vztahu určité plnění, tedy aby něco dal, konal, nekonal nebo strpěl.³ Dluhem se opačně rozumí povinnost dlužníka poskytnout věřiteli plnění vyplývající z uzavřeného závazkového vztahu. Tím je naplněna zásada rovnosti stran a výše zmíněná ekvivalence plnění. Vícestranné závazky jsou typické i pro jiné oblasti soukromého práva, nejen tedy pro právo občanské a obchodní. V pracovním právu se bude jednat např. o pracovní smlouvu mezi zaměstnavatelem a zaměstnancem, kde je základní vztah práv a povinností v ust. § 38 PracZ. Další velkou oblastí pro závazkové vztahy, které jsou upraveny ve zvláštních zákonech, je právo autorské a právo průmyslového vlastnictví. Za všechny je možno jmenovat smlouvu licenční, která vymezuje vztah mezi autorem díla a nabyvatelem licence.⁴

¹ Ustanovení § 8 odst. 2 ObčZ. „Zletilosti se nabývá dovršením osmnáctého roku. Před dosažením tohoto věku se zletilosti nabývá jen uzavřením manželství.“

² Ustanovení § 19a odst. 2 ObčZ.

³ Knapová, Švestka, Dvořák a kolektiv. Občanské právo hmotné 2. 4. vydání. ASPI, 2006, s. 20.

⁴ Ustanovení § 46 a násl. Zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon)

2 Smlouvy v režimu obchodního zákoníku

2.1 Obchodní smlouva

Smlouva je nejčastějším a typickým důvodem vzniku závazkových právních vztahů, ovšem její definici nenajdeme ani v občanském ani obchodním zákoníku. S pojmem se tedy musela vypořádat odborná praxe a v současné literatuře můžeme najít hned několik definic, které však jinými slovy vždy vyjadřují stejný obsah a to, že se jedná o „*dvoustranný nebo vícestranný právní úkon, který vzniká souhlasným projevem vůle smluvních stran.*“⁵ Tato definice je však příliš obecná a platí pro smlouvy různých typu v široké oblasti závazkových vztahů soukromého práva. Obchodní právo, konkrétně úprava části třetí o obchodních závazkových vztazích, navazuje na tuto definici tím, že vymezuje subjekty, mezi kterými vznikají závazkové vztahy spadající pod režim obchodního zákoníku. „*V ustanovení § 261 jsou jako obchodní závazkové vztahy označeny nejen vztahy mezi podnikateli při jejich podnikatelské činnosti (odst. 1), ale výslovně také vztahy, kdy buď na jedné straně závazkového vztahu je nepodnikatelský subjekt (odst. 2), nebo dokonce ani jedna ze stran závazkového vztahu nemusí být podnikatelem (odst. 3). Je tedy zřejmé, že již v uvedeném ustanovení obchodní zákoník počítá s tím, že se jím řídí závazkové vztahy, jejichž jednou nebo i oběma stranami jsou osoby, které nejsou podnikateli.*“⁶ Tím se dostáváme k pojmu obchodní smlouvy jako speciálního závazkového vztahu k obecným závazkovým právním vztahům upraveným v ust. § 488 a násl. ObčZ.

2.2 Dělení a povaha obchodních smluv

Obchodní smlouvy lze jako závazkové vztahy obchodního práva třídit do několika skupin. První skupinou jsou tzv. Relativní obchody podle ust. § 261 odst. 1 ObchZ. „*Tato část zákona upravuje závazkové vztahy mezi podnikateli, jestliže při jejich vzniku je zřejmé s přihlédnutím ke všem okolnostem, že se*

⁵ Hendrych, D. a kol. Právní slovník. 2. rozšířené vydání. C.H.Beck, 2001

⁶ Stanislav Plíva: Nad jedním rozhodnutím soudu (k dosahu § 262 obch. zák.), [Bulletin advokacie 5/1997, s. 31]

týkají jejich podnikatelské činnosti.“ Právě poslední část tohoto souvětí je pro určení zda se jedná o obchodní závazkový vztah důležitá.⁷ Pro podřízení závazkového vztahu pod obchodní zákoník nestačí pouze, že oba subjekty jsou podnikatelé⁸, ale už při vzniku musí být patrné, že vznikající vztah souvisí s jejich podnikatelskou činností. Pokud zde jsou pochybnosti o tom, že obchod nesouvisí s jejich podnikatelskou činností, nebude se jednat o relativní obchod, ale např. o absolutní obchod nebo občanskoprávní vztah spadající pod režim občanského zákoníku.⁹ Příkladem budiž spolupráce mezi velkoobchodem a maloobchodem za účelem nákupu a prodeje zboží, které jsou jejich podnikatelskou činností. Druhým typem relativních obchodů jsou závazkové vztahy vznikající mezi státem nebo samosprávnou územní jednotkou na jedné straně a podnikatelem na straně druhé, ovšem jen jde-li o podnikatelskou činnost při uspokojování veřejných potřeb.¹⁰ Nejčastěji tyto vztahy vznikají při veřejných zakázkách vypisovaných orgánem státní správy či samosprávy podle zvláštního zákona. „*Veřejnou zakázkou je zakázka na dodávky, služby nebo stavební práce, jejímž zadavatelem je osoba uvedená v §2 a u níž předpokládaná cena předmětu veřejné zakázky přesáhne 2 000 000 Kč.*“¹¹ Pro stát by bylo neúnosné, aby měl pro každou oblast uspokojování veřejných potřeb své zaměstnance či osoby, které jsou schopné tu činnost vykonat. Obchodní závazkové vztahy podle ust. § 262 odst. 2 ObchZ. mu dávají možnost smluvně pověřit podnikatele aby za něho tuto činnost vykonal. Vzniklé obchodní smlouvy tak budou spadat pod část třetí ObchZ.

Druhou velkou skupinou jsou tzv. typové (nominální) obchody. Vztahy, které lze zařadit pod ust. § 261 odst. 3 ObchZ., se podřizují části třetí obchodního zákoníku bez ohledu na povahu účastníků. V těchto vztazích se mohou objevit jak podnikatelé, stát a samosprávné územní jednotky, tak i spotřebitelé¹². V jednom vztahu se tak mohou ocitnout osoby, které díky své podnikatelské činnosti disponují znalostí v oboru, a na

⁷ Karel Marek: Uzavírání obchodněprávních smluv a jejich splnění v národním a evropském rámci, [Ad Notam 1/2008, s. 1]

⁸ Ustanovení § 2 odst. 2 ObchZ.

⁹ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 26.

¹⁰ Hendrych, D. a kol. Právní slovník. 2. rozšířené vydání. C.H.Beck, 2001

¹¹ Ustanovení § 6 odst. 1., 40/2004 Sb., o veřejných zakázkách

¹² Ustanovení § 52 odst. 3 ObčZ. „Spotřebitelem je osoba, která při uzavírání a plnění smlouvy nejedná v rámci své obchodní nebo jiné podnikatelské činnosti.“

druhé straně spotřebitel jakožto slabší strana, která v rámci své obchodní nebo jiné podnikatelské činnosti nejedná. Ochrana slabší strany je jednou ze základních soukromoprávních zásad, která „nabývá na důležitosti v moderním vývoji práva zejména v souvislosti s vytvářením ekonomicky mohutných, mnohdy trh ovládajících nadnárodních obchodních společností.“¹³ Podstata ochrany slabší strany je zakotvena po změnách Smlouvy o ES schválením Lisabonské smlouvy v Konsolidovaném znění Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o fungování Evropské unie v čl 169, který zní: „K podpoře zájmů spotřebitelů a k zajištění vysoké úrovně ochrany spotřebitele přispívá Unie k ochraně zdraví, bezpečnosti a hospodářských zájmů spotřebitelů, jakož i k podpoře jejich práva na informace, vzdělávání a práva sdružovat se k ochraně svých zájmů“. Evropské společenství vydalo na základě tohoto článku (bývalý čl. 153 Smlouvy o ES) velké množství směrnic, pod jejichž tlakem bylo nutné změnit legislativu v jednotlivých státech EU. Změna se nevyhnula ani obchodnímu zákoníku, kde ochrana spotřebitele narážela právě v ust. § 261 odst. 3. Proto bylo zákonem č. 370/2000 Sb. ze dne 14. září 2000 schváleno nové znění ust. § 262 a přidán odst. 2 (nyní odst. 4), který mění postavení strany, která nejedná v rámci své podnikatelské činnosti. „Podle §262 odst. 4 platí, že ve vztazích upravovaných §261 nebo podřízených dohodou ve smyslu §262 odst. 1, se použijí, nevyplývá-li z tohoto zákona nebo zvláštních předpisů něco jiného, ustanovení této části na obě strany. Ustanovení občanského zákoníku, popř. zvláštních právních předpisů o spotřebitelských smlouvách, adhezních smlouvách, zneužívajících klauzulích a jiná ustanovení směřující k ochraně spotřebitele je však třeba použít vždy, je-li to ve prospěch smluvní strany, která není podnikatelem. Smluvní strana, která není podnikatelem, nese odpovědnost za porušení povinností z těchto vztahů podle občanského zákoníku; na její společné závazky se rovněž použijí ustanovení občanského zákoníku.“¹⁴

Z toho je patrné, že označení absolutní obchody již do budoucna neobstojí. V případech, kdy bude na jedné straně spotřebitel, se použijí ochranná ustanovení občanského zákoníku jak na postup před uzavíráním tak i na „uplatnění občanskoprávní odpovědnosti za porušení povinností z těchto vztahů (je tak vyloučeno

¹³ Knapová, Švestka, Dvořák a kolektiv. Občanské právo hmotné 1. 4. vydání. ASPI, 2005, s. 54

¹⁴ Tamtéž s. 46

*třeba použití objektivního principu vzniku odpovědnosti za škodu) a uplatnění občanskoprávní úpravy společných závazků.*¹⁵ Nový občanský zákoník ve svém ust. § 1799 již jasně definuje, že veškeré smlouvy, které vznikají mezi podnikatelem a spotřebitelem, spadají pod zvláštní ustanovení o smlouvách uzavíraných se spotřebitelem. Důvodová zpráva k novému občanskému zákoníku pak uvádí, že označení spotřebitelská smlouva není novým smluvním typem, nýbrž spíše označení závazkového vztahu, kde na jedné straně vystupuje podnikatel v rámci své podnikatelské činnosti a na druhé spotřebitel.

Další skupinu smluv, které mohou vzniknout při obchodním závazkovém vztahu, jsou kombinované smlouvy podle ust. § 261 odst. 6 ObchZ. Zvláštností těchto vztahů je, že smluvní typ, který vznikne mezi subjekty z ust. § 261 odst. 1 ObchZ., je upraven pouze v občanském zákoníku, ale *„otázky mezi podnikateli v právním vztahu vzniknuvším na základě tohoto „občanskoprávního“ smluvního typu, které lze řešit podle obchodního zákoníku (např. délku promlčení, předpoklady odpovědnosti za škodu apod.), se s odkazem na §261 odst. 6 a §1 odst. 2 ObchZ. budou řešit podle zákoníku obchodního, i když jen v rámci onoho „občanskoprávního“ smluvního typu nebo v rámci občanského zákoníku, v němž je vymezen, obsažena právní úprava odchylná“.*¹⁶ Mezi takové kombinované obchodní závazkové vztahy řadíme smluvní typy:

- kupní smlouva pokud jde o nemovitost, pokud ovšem nejde o nemovitost, která je součástí podniku převáděného smlouvou o prodeji podniku,
- darovací smlouva,
- smlouva o půjčce,
- smlouva o výpůjčce,
- nájemní smlouva (s výjimkou smlouvy o nájmu dopravního prostředku a smlouvy o nájmu podniku),
- smlouva o nájmu a podnájmu nebytových prostor,

¹⁵ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 29.

¹⁶ Tamtéž s. 31.

- smlouva příkazní,
- smlouva o ubytování,
- smlouva o přepravě osob,
- smlouva o vkladu na vkladních knížkách a vkladních listech,
- vztahy z pojistných smluv uzavřených do 1. ledna 2006,
- smlouva o sdružení,
- cestovní smlouva.¹⁷

Máme tu tedy např. Smlouvu o půjčce, která je upravena pouze v ust. § 657 a 658 ObčZ. Předmětem půjčky bude peněžní obnos, který ke dni splatnosti nebyl věřiteli vrácen a podle ust. § 101 ObčZ. by začala běžet tříletá promlčecí doba. Ovšem v případě kombinovaného obchodu nebude promlčecí doba posuzována podle ust. § 101 ObčZ. nýbrž podle ust. § 397 ObchZ, který stanoví promlčecí dobu 4 roky. Pokud jsem u typových smluv uvedl, že mohou působit komplikace v praxi, u smluv kombinovaných to musí být několikanásobně více problémů. Při vší úctě k zásadě ignorantia juris non excusat a znalostem a schopnostem obvyčejného podnikatele si troufám tvrdit, že procento nesprávně uzavřených smluv kombinovaného typu bude poměrně vysoké, o použití správných ustanovení pro chování subjektů v průběhu závazkového vztahu ani nemluvě.

Fakultativní obchody jsou další variantou obchodních závazkových vztahů, které vznikají a řídí se částí třetí obchodního zákoníku. „*Jako fakultativní obchody se označují vztahy, které nejsou ani relativními ani absolutními obchody, ale pro něž si strany písemně sjednaly použitelnost obchodního zákoníku. Jsou tedy protikladem a doplňkem k obligatorním obchodům zahrnujícím obchody absolutní a relativní.*“¹⁸ Pro takové vztahy je charakteristické, že si strany bez ohledu zda jsou podnikatelé nebo nepodnikatelé zvolí, že jejich vztah bude podléhat režii obchodního zákoníku. Tato volnost je praktickým vyjádřením jedné ze základních soukromoprávních zásad o

¹⁷ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 30.

¹⁸ Josef Bejček: Nad traumatizující záhadou působnosti § 261 a § 262 obchodního zákoníku, Právní rozhledy 10/1999, s. 505

autonomii vůle účastníků. Tím je garantováno účastníkům „...vstupovat svobodně ze své vůle a iniciativy do soukromoprávních vztahů a stanovit většinou svá práva a povinnosti, pokud v tom nejsou omezení normami kogentního charakteru“.¹⁹ Podle úpravy ust. § 262 odst. 1 ObchZ může tedy vzniknout obchodně závazkový vztah, který je typově upravený v obchodním zákoníku, i mezi podnikatelem a nepodnikatelem a řídit se tak jeho ustanoveními. I zde ovšem narážíme na ochranu slabší strany podle ust. § 262 odst. 4 ObchZ v případě, že jednou stranou bude nepodnikatel (spotřebitel). Potom nezbývá než se ptát, zda takové ustanovení má mít v obchodním právu prostor, protože v zásadě žádnou volbu nenabízí. Takový vztah bude chránit spotřebitele podle úpravy spotřebitelských smluv v ust. § 52 a násl. ObčZ. nebo od 1. 1. 2013 podle ust. § 1799 Návrhu.

2.3 Typy a druhy obchodních smluv

Obchodní zákoník jako předpis upravující obchodní závazkové vztahy zároveň upravuje i smluvní typy, které lze za výše uvedených podmínek a mezi relevantními subjekty uzavřít. Zákonodárce se vzhledem čestnosti jejich použitelnosti rozhodl pro úpravu přímo v obchodním zákoníku i navzdory zásadě o smluvní svobodě, kterou tím však nevyloučil. Důvodem úpravy nejdůležitějších smluvních typů přímo zákonem může být především to, že stát garantuje vynutitelnost práva, která se za přesně stanovených podmínek stává jednodušší. Upravený smluvní typ stanoví, jaké podstatné náležitosti má smlouva obsahovat, aby bylo možno takovou dohodu pod příslušná ustanovení podřadit. Tento formalismus však není bezmezný, i obchodní zákoník pamatuje na smluvní svobodu a dává tím tak prostor reagovat na situace, na které zákon nepamatuje. V ust. § 269 odst. 2 ObchZ. Uvádí, že „Účastníci mohou uzavřít i takovou smlouvu, která není upravena jako typ smlouvy. Jestliže však účastníci dostatečně neurčí předmět svých závazků, smlouva uzavřena není“. Právě dostatečné určení předmětu svých závazků je tu nejdůležitější částí uzavírané smlouvy. V případě její absence by jen těžko soud mohl rozhodovat o právech a povinnostech z takového kontraktu vzniklých. „O nepojmenovaných smlouvách tedy mluvíme tehdy, jestliže je zákon jako smluvní typ nezná a neoznačuje je tudíž ani názvem, třebaže jde i o smlouvy,

¹⁹ Knapová, Švestka, Dvořák a kolektiv. Občanské právo hmotné 1. 4. vydání. ASPI, 2005, s. 51

*kteře se v obchodní praxi vyskytují běžně a mimo právní úpravu své pojmenování mají. Povahu inominátní smlouvy má např. Smlouva o dodávce pracovních sil (personal-leasing), franchising, dealerská nebo šeková smlouva atd.*²⁰

Mimo smlouvy pojmenované (nominátní) a nepojmenované (inominátní) právo zná i smlouvy smíšené nebo závislé. Smlouvy smíšené mohou být kompilátem ujednání o podstatných náležitostech, které charakterizují smluvní typy upravené. Mohou být na jedné listině nebo na více listinách. Jako celek nepřipomínají žádný z pojmenovaných smluvních typů, ovšem na její fragmenty lze s jistou opatrností části jednotlivých smluvních typů aplikovat. Na podobné situace myslí obchodní zákoník v ust. § 275 odst. 1 „*Je-li uzavřeno více smluv při tomtéž jednání nebo zahrnuto do jedné listiny, posuzuje se každá z těchto smluv samostatně*“. Toto ustanovení podle mého názoru jasně dokládá rozdíl mezi smíšenými a inominátními smlouvami. Hlavní rozdíl spatřuji v tom, že na smlouvy smíšené se nahlíží především z hlediska totožnosti jednání v místě a času, kde dochází k uzavření několika smluv, které svými podstatnými náležitostmi lze podřadit pod pojmenovaný smluvní typ, ale jako celek jsou umístěné na jedné listině, která nese pojmenování, jež upraveno obchodním zákoníkem není. Posuzování jednotlivých částí (smluv) samostatně je vítané nejen pro jistotu mezi stranami, ale i případné řešení sporů vzniklých ze smíšené smlouvy bude pro soud snadnější, pokud může jednotlivé části posuzovat samostatně bez závislosti na ostatních částech (smlouvách).

Výjimku z výše uvedeného stanovuje hned ust. § 275 odst. 2 ObchZ., který dovoluje podmínit platnost jedné smlouvy na druhé nebo jedné smlouvy na dalších smlouvách. V takových případech platí „*že pouze vznik rozhodné smlouvy podmiňuje existenci smluv ostatních*.“²¹ Příkladem smlouvy smíšené může být kontrakt vzniknuvší na jednání mezi stranami A, B, C a D. A uzavře s B kupní smlouvu na dodávku výrobku, který má B vyrobit pomocí stroje, který patří C. C uzavře smlouvu o nájmu stroje s B. D se zaváže dodat B materiál pro zpracování. Vzhledem k tomu, že mezi nimi není stanovená žádná závislost budou se práva a povinnosti z uzavřených

²⁰ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 65.

²¹ Tamtéž s. 64.

kontraktů posuzovat odděleně. Ovšem strany si mohou domluvit, že smlouvy mezi A a B a mezi B a C vstoupí v platnost pouze v případech, kdy D dodá materiál B. Tím je smluvena závislost prvních dvou kontraktů na kontraktu mezi D a B, který se dá považovat za rozhodný. V případě, že kontrakt mezi D a B nezanikne splněním, zaniknou i ostatní smlouvy, které jsou na něm závislé.

2.4 Subjekty obchodních smluv

Z ust. § 261 ObchZ. lze vyčíst, kdo může být subjektem obchodních závazkových vztahů.²² V první řadě se bude jednat o podnikatele. Podnikatelem je podle ust. § 2 odst. 2 ObchZ. osoba zapsaná v obchodním rejstříku. Povinnost zapsat se do obchodního rejstříku mají podle ust. § 34 ObchZ. všechny obchodní společnosti, družstva a zahraniční osoby podle ust. § 21 ObchZ. s potvrzenými výjimkami. Výklad o podnikání zahraničních osob na území České republiky a jejich zápis do obchodního rejstříku je již nad rámec tohoto tématu, a proto považuji výše uvedený výčet pro dosažení účelu diplomové práce za dostačující. Dále jsou podnikateli osoby, které podnikají na základě živnostenského oprávnění. Sem spadají jak osoby právnické, tak osoby fyzické, které podnikají a mají oprávnění podle zákona č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání, ve znění pozdějších předpisů a nemají povinnosti zápisu do obchodního rejstříku. Podnikateli dále jsou osoby, které podnikají na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů a osoby, které provozují zemědělskou výrobu a jsou zapsané do evidence podle zvláštního předpisu.

²² Stanislav Plíva: Nad jedním rozhodnutím soudu (k dosahu § 262 obch. zák.), [Bulletin advokacie 5/1997, s. 31]

3 Právní úkony při uzavírání obchodních smluv

3.1 Právní úkony a jejich náležitosti

Obchodní smlouva je jako každá jiná smlouva dohodou dvou stran na obsahu, který se pro ně po uzavření stává závazný. Zmíněná dohoda je dosažena souhlasnými právními úkony, které splňují zákonem kladené požadavky. Obecnou úpravu o právních úkonech nalezneme v ust. § 37 ObčZ., který říká, že „Právní úkon musí být učiněn svobodně a vážně, určitě a srozumitelně, jinak je neplatný.“ Právní následky z právních úkonů vznikají pouze z projevů vůle, které mají všechny zákonem stanovené náležitosti. Takovými náležitostmi jsou:

- náležitost osoby

Předpokladem platnosti právního úkonu je, že bude učiněn způsobilou osobou. Fyzická osoba podle ust. § 8 odst. 1 ObčZ. nabývá plnou způsobilost k právním úkonům dosažením zletilosti (dosažení osmnáctého roku života, nebo před ním uzavřením manželství). I po dosažení této věkové hranice může být způsobilost fyzické osoby omezena v určitém rozsahu nebo jí může být osoba úplně zbavena.²³

- náležitosti vůle

Náležitosti vůle jsou splněny, pokud je právní úkon učiněn svobodně, tedy bez fyzického donucení nebo bezprávní výhrůžky, a dále vážně, tedy ne z žertu, hry, nebo vyučování.

- náležitosti projevu

V případě projevu je nutné dodržet jeho srozumitelnost a určitost. „Právní úkon je neurčitý a tedy neplatný, je-li vyjádřený projev vůle sice po jazykové stránce srozumitelný, avšak nejednoznačný – a tím neurčitý – zůstává jeho věcný obsah (včetně předmětu ujednání), přičemž neurčitost tohoto obsahu nelze odstranit a překlenout ani za použití výkladových pravidel.“²⁴ Pojem určitosti není nikde v zákoně definován, a

²³ Ustanovení § 10 odst. 1 a 2 ObčZ.

²⁴ Švestka in Jiří Švestka, Jiří Spáčil, Marta Škárová, Milan Hulmák a kolektiv Občanský zákoník I, II, 2. vydání, Praha 2009, 337s.

proto je vždy na úvaze soudu, jak konkrétní případ posoudí. Pokud bude projev neurčitý, nebude možné posuzovat právní úkon za platný. Mimo určitost musí být projev učiněn i srozumitelně. Srozumitelnost můžeme rozdělit do dvou kategorií, půjde buď o absolutní, nebo relativní. Absolutně nesrozumitelný projev vůle není schopen působit žádné následky a činí celý právní úkon neplatným (půjde např. o písemný návrh smlouvy, který bude napsán jazykem, který je nepřeložitelný a ani pomocí výkladových pravidel nebude možné zjistit, jaký projev vůle obsahuje). Relativní nesrozumitelnost se dá vždy nějakým způsobem (překladem, odborným vysvětlením apod.) vyložit tak, že bude zřejmá vůle, kterou jednáající strana chtěla projevit. Právní úkon relativně nesrozumitelný nebude neplatný, pokud se tuto nesrozumitelnost podaří odstranit. K odstranění neurčitosti nebo nesrozumitelnosti obsahuje občanských zákoník výkladová pravidla v ust. § 35 odst. 1, 2 a 3 pro občanskoprávní závazkové vztahy. Tato práce se však týká úpravy obchodních smluv a proto bude nutné použít výkladová pravidla obsažená v obchodním zákoníku.

Z ust. § 266 odst. 1 ObchZ lze vyvodit, že projev vůle se vykládá primárně podle úmyslu jednáající osoby, ale pouze za předpokladu, že tento úmysl byl adresátovi znám, nebo měl být znám. *„Nelze-li tento úmysl v konkrétním případě zjistit, vychází se z toho, jaký význam se přikládá použitým výrazům podle obchodních zvyklostí a z úvahy, jakou by měl představu o obsahu a dosahu daného úkonu běžný podnikatel, kdyby mu byl tento projev určen.“*²⁵ Posuzování, zda úmysl jednáícího byl protistraně znám, bude předmětem dokazování soudu, který jak je výše uvedeno, bude vycházet především z výkladu pojmu „běžný podnikatel“. U podnikatelů bude soud profesionalitu předpokládat, a tím se podle mého názoru prostor pro zneužití zmenšuje, ovšem každý si dovedeme představit, že se adresát právního úkonu bude v případě porušení svých povinností domáhat zneplatnění právního úkonu jednáající osoby z důvodu, že mu přikládal jiný význam, než jednáající osoba předpokládala. V takovém případě nezbude soudu nic jiného než dokázat, že úmysl jednáající osoby byl adresátovi předem znám a že tedy není sporu o významu, který jednáající osoba sledovala. Dalším podpůrným výkladovým pravidlem v případě, že nastanou pochybnosti při výkladu právních úkonů

²⁵ Tomsa in Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, 911 s.

podle ust. § 266 odst. 1 a 2 ObchZ., je posuzování projevu vůle podle vztahů, které mezi sebou strany v praxi zavedly, případně okolnostmi, které jednání provázely, nebo následné chování stran po uzavření smlouvy.²⁶ Taková situace nastane v případě, že spolu strany již delší dobu obchodují a společně nemají pochyb o významech používaných výrazů. „V právním styku obchodníků se užívá řada termínů, které zákon nezná, ale které mají i tak ustálený význam: např. *Respiro, absolutorium, autorizované zastoupení, storno, penále apod.* Tyto pojmy se vykládají podle jejich ustáleného významu, aniž se nějak zvlášť přihlíží k subjektivním stanoviskům jednajícího.“²⁷ Projev vůle se tedy bude podle výše uvedeného výkladu posuzovat nejprve podle úmyslu jednající strany, pokud byl tento úmysl adresátovi znám, v případě, že mu znám nebyl, bude se projev vůle posuzovat podle toho, jaký význam mu přikládá osoba v postavení adresáta. Tím se jednající osoba dostává do nevýhodné pozice, protože adresát může namítat neznalost jeho úmyslu a v tomto případě nastupuje použitelnost ustanovení o výkladu projevu vůle podle praxe, kterou mezi sebou strany zavedly. Pokud i přesto nebude možné určit význam projevu vůle jednající osoby, obchodní zákoník ve svém ust. § 266 odst. 4 nabízí další řešení v tom, že „*Projev vůle, který obsahuje výraz připouštějící různý výklad, je třeba v pochybnostech vykládat k tíži strany, která jako první v jednání tohoto výrazu použila.*“ V praxi to bude znamenat ochranu odběratele, který vstupuje do vztahu s novým dodavatelem, který může mít zavedenou jinou terminologii při svém způsobu obchodování.

²⁶ Ustanovení § 266 odst. 3 ObchZ.

²⁷ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 46.

3.2 Forma projevu vůle, forma právního jednání

*„Právní následky vznikají pouze z projevů vůle, které jsou platnými právními úkony, to znamená z projevů vůle, které mají všechny zákonem stanovené náležitosti právních úkonů.“*²⁸ Jednou ze stanovených náležitostí je i náležitost vnější formy. České soukromé právo vychází ze zásady neformálnosti právních úkonů, což znamená, že není, až na výjimky stanoveno, jakou formu mají právní úkony mít. Právní úkony lze vykonat písemně, ústně, nebo konkludentně. Písemnost je vyžadována v nejvýznamnějších případech z oblasti věcných práv, ale i z oblasti závazkových vztahů a jednostranných úkonů.

*„Smlouva vyžaduje k platnosti písemnou formu pouze v případech stanovených v tomto zákoně, nebo když alespoň jedna strana při jednání o uzavření smlouvy projeví vůli, aby smlouva byla uzavřena v písemné podobě.“*²⁹ Toto ust. § 272 odst. 1 ObchZ. obsahuje jak zákonnou formu projevu, tak i smluvní formu projevu. V některých závažných případech při smluvním ujednání je zákonem vyžadována písemná smlouva např. ust. § 262 odst. 2 ObchZ. (zákonná forma projevu). V jiných případech může písemnost sloužit jako jistota pro jednu ze smluvních stran pro snadnější dokazování a vynucení plnění ze smlouvy v budoucnu. V takových případech mluvíme o smluvní formě projevu, tedy o případech, že písemnost není zákonem vyžadována, ale smluvní strany si tuto formu zvolí. Dodržení náležitosti vnější formy je jednou z podmínek platnosti právního úkonu, zde se podpůrně použije ust. § 40 odst. 1 ObčZ., které rozhodně uvádí, že neplatný je takový úkon, který nemá formu stanovenou zákonem nebo dohodou účastníků.

V novém občanském zákoníku je forma právních úkonů upravena v ust. § 551 a násl. a v zásadě přejímá volnost výběru formy s omezením případů, kdy je forma stanovena zákonem nebo ujednáním. Zajímavé ustanovení je obsaženo v ust. § 556 Návrhu, kde je ve větě první uvedeno, že pokud vyžaduje zákon nějakou formu pro projev vůle, může být takový projev do budoucna měněn pouze stejnou formou nebo formou přísnější. Jinak tomu je v případech, kdy je forma stanovena pouze

²⁸ Knapová, Švestka, Dvořák a kolektiv. Občanské právo hmotné 1. 4. vydání. ASPI, 2005, s. 151.

²⁹ Ustanovení § 272 odst. 1 ObchZ.

ujednáním stran, zde stačí k platnosti změny formy jen to, že to ujednání stran nevyklučuje. Současná právní úprava umožňuje písemný závazek měnit zase jen písemnou formou.³⁰ Nový občanský zákoník, stejně jako je obsaženo ve stávající právní úpravě, vyžaduje v případě písemnosti i podpis jednající osoby, případně může být nahrazen mechanickými prostředky (razítko) v případech, kde je to obvyklé.

³⁰ Ustanovení § 40 odst. 2 ObčZ.

4 Uzavírání obchodních smluv

4.1 Oferta

Úprava návrhu na uzavření smlouvy je obsažena v ust. § 43a odst. 1 ObčZ. „*Projev vůle směřující k uzavření smlouvy, jenž je určen jedné nebo více určitým osobám, je návrhem na uzavření smlouvy (dále jen „návrh“), jestliže je dostatečně určitý a vyplývá z něj vůle navrhovatele, aby byl vázán v případě jeho přijetí*“. Toto ustanovení je základní úpravou i pro obchodní smlouvy, proto se použije i v případech, kdy subjekty kontraktace spadají pod režim obchodního zákoníku. Mimo výše jmenované náležitosti platného návrhu na uzavření smlouvy jsou dále nezbytné náležitosti dovolenosti návrhu a možnost plnění. Předmětem navrhované smlouvy může být jen plnění zákonem nezakázané, tedy nejen co se týká předmětů z obchodu vůbec vyloučených, ale i ve vztahu k předmětům, jež jsou obchodovatelné jen za určitých zákonem předepsaných podmínek.³¹ Právní úkon, který má být schopen založit práva a povinnosti, musí splňovat i náležitost možnosti plnění, a proto právní úkon, jehož předmětem je plnění nemožné, je neplatný.³²

4.1.1 Podstatné obsahové náležitosti oferty

Jak již bylo uvedeno výše, je nezbytné, aby právní úkon, jímž je návrh na uzavření smlouvy, splňoval potřebné náležitosti. Ustanovení § 43a odst. 1 ObčZ. vyjmenovává:

- náležitost individuálně určitých osob, jedné či více,
- náležitost dostatečné obsahové určitosti,
- náležitost vůle navrhovatele, být návrhem vázán.

³¹ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 51.

³² Ustanovení § 37 odst.2 ObčZ.

Nesplňuje-li návrh všechny tyto části, není návrhem podle ust. § 43a odst. 1 ObčZ., ale pouhou výzvou k podávání návrhů na uzavření smlouvy.³³

Náležitost jedné nebo více určitých osob

Občanský zákoník, na rozdíl od obchodního zákoníku, nepamatuje na návrh smluv, které směřují k neurčitému počtu osob. Takový návrh, který postrádá určitost osob, bude považován pouze za výzvu k podávání návrhů na uzavření smlouvy. K takovému závěru docházím důkazem a contrario při výkladu ust. § 43a odst. 1 ObčZ. V případě, že nebude splněna náležitost určitosti adresáta a někdo na takovou výzvu odpoví, nebude to znamenat platné dovršení kontraktačního procesu, nýbrž nový návrh, který směřuje od potencionálního akceptanta k původnímu navrhovateli. Z toho, co bylo výše napsáno, plyne, že návrhem na uzavření smlouvy není např. ani inzerát či reklama v novinách, ani zaslání různých ceníků, katalogů, různá výměna informací atd., které tvoří součást výzkumu trhu.³⁴ Marketingové nástroje, které na první pohled vypadají jako návrh na uzavření smlouvy, tedy v případě reakce podnikatele na inzerovanou věc, jako návrh nepůsobí. Pokud podnikatel projeví zájem o nabízenou věc, bude teprve jeho projev vůle považován za návrh na uzavření smlouvy, za předpokladu, že splní další náležitosti pro platnost takového úkonu. Obchodní zákoník pamatuje i na případy, kdy se podnikatel obrátí na předem neurčitý počet osob, a takový návrh upravuje v ustanovení § 276 a násl. ObchZ. o veřejném návrhu na uzavření smlouvy. Více o veřejném návrhu je pojednáno v samostatné kapitole níže.

Náležitost dostatečné obsahové určitosti

V duchu ustanovení § 43 ObčZ. jsou účastníci povinni odstranit při kontraktaci vše, co by mohlo vést ke vzniku rozporů, a proto měl zákonodárce potřebu dále rozvést, co se pod touto určitostí představuje. Určitost návrhu podle ust. § 43a odst. 1 ObchZ. je splněna, pokud návrh obsahuje alespoň podstatné náležitosti navrhovaného smluvního typu vyžadované zákonem. V případě obsahu obchodních smluv je v obchodním zákoníku speciální úprava v ust. § 269 odst. 1, kdy „...jednotlivé typy smluv se použijí jen na smlouvy, jejichž obsah dohodnutý stranami zahrnuje podstatné části smlouvy

³³ Švestka in Švestka, J., Jehlička, O., Škárová, M., Spáčil, J. A kol. Občanský zákoník. Komentář. 10. vydání. Praha : C. H. Beck, 2006, 292s.

³⁴ Tamtéž 293s.

stanovené v základním ustanovení pro každou z těchto smluv.“ Pro návrh na uzavření obchodní smlouvy tedy platí, že musí obsahovat podstatné části smluvních typů, které obchodní zákoník vyjmenovává. Pokud se tedy smluvní strany domlouvají např. na prodeji podniku, musí být v návrhu smlouvy uvedeny náležitosti:

- povinnost prodávajícího odevzdat kupujícímu podnik,
- převést na něj vlastnické právo k podniku,
- kupující se zaváže převzít závazky prodávajícího související s podnikem,³⁵
- kupující je povinen zaplatit kupní cenu,
- smlouva musí být uzavřena písemně.

Oblast závazkového práva je ovládána zásadou smluvní svobody, která patří mezi hlavní zásady soukromého práva. „*Smluvní svobodou stran se rozumí především jejich svoboda smlouvu vůbec uzavřít či neuzavřít, dále vybrat si smluvní stranu – spolukontrahenta, zvolit si smluvní typ, určit obsah smlouvy, resp. obsah smlouvou založeného závazkového právního vztahu, určit formu smlouvy a konečně smlouvu za dohodnutých podmínek i zrušit.*“³⁶ Obchodní zákoník naplňuje tuto zásadu ust. § 269 odst. 2, ve kterém stanoví, že smluvní strany mohou uzavřít i takovou smlouvu, která není jako smluvní typ v obchodním zákoníku upravena. Ovšem dodává, že v případě takového kontraktu je nutné, aby si strany dostatečně určitě vymezili předmět svých závazků, a to pod sankcí neplatnosti. Výjimku z náležitosti obsahové určitosti obchodní zákoník připouští v ust. § 269 odst. 3, a to v případech, že se strany domluví na možnosti doplnění chybějící části dodatečnou dohodou. Jedná se o výjimku z obecné úpravy ust. § 44 odst. 1 ObčZ., že smlouva je uzavřena okamžikem přijetí akceptace. Smlouva je platně uzavřena i tehdy, když si strany dohodnou způsob, jakým bude chybějící obsah smlouvy dodatečně stanoven. Dodatečné určení obsahu smlouvy ale nesmí být závislé na vůli jen jedné ze smluvních stran.³⁷

³⁵ Právo a podnikání 4/1995, s.29: „*Podstatnou částí smlouvy o prodeji podniku je mimo jiné závazek kupujícího převzít závazky prodávajícího, související s podnikem. Neobsahuje-li smlouva uvedenou podstatnou část, tj. z přechodu byly vyňaty některé závazky, které souvisejí s podnikem, nebyla platně uzavřena smlouva o prodeji podniku, jež je takto jako smluvní typ upravena v obchodním zákoníku.*“

³⁶ Švestka in Knappová, M., Švestka, J., a kol. Občanské právo hmotné 2, Svazek II. 3. vydání. ASPI, 2002, 34s.

³⁷ Dědič, J. a kol. Obchodní zákoník – Komentář. Praha: Polygon, 2002, 3292s.

Náležitost vůle navrhovatele, být návrhem vázán

Podle výše uvedeného je oferta považována za právní úkon, který je způsobilý přivodit vznik práv a povinností, jež zákon s takovou ofertou spojuje. Pokud je návrh jednou určité osobě předložen, považuje se z hlediska navrhovatele za závazný. Od tohoto okamžiku dává zákon navrhovateli přesné instrukce, za jakých okolností může svůj návrh odvolat nebo zrušit. Zrušit lze návrh pouze v případě, dojde-li projev o zrušení osobě, které je určen, dříve nebo alespoň současně s návrhem.³⁸ Dále má navrhovatel možnost svůj návrh odvolat, ovšem pouze za předpokladu, že odvolání dojde osobě, které je určeno, dříve, než tato osoba odeslala přijetí návrhu. Ve svém návrhu však může navrhovatel určit lhůtu pro přijetí nebo neodvolatelnost návrhu. V takových situacích je návrh neodvolatelný a zaniká pouze uplynutím lhůty v něm stanovené, nebo dojitím projevem o odmítnutí adresátem, nebo uplynutím přiměřené doby. Stejně jako u veřejného návrhu na uzavření smlouvy bude pro adresáta mnohem jistější věnovat se návrhu, který je neodvolatelný nebo obsahuje lhůtu pro přijetí. Na rozdíl od veřejného návrhu, kde navrhovatel uzavírá smlouvu s nejrychlejším, má v tomto případě adresát, pokud není lhůta pro přijetí stanovena, neomezenou dobu na rozhodnutí, zda návrh akceptuje či nikoliv.

4.1.2 Sdělení návrhu

Každý návrh na uzavření smlouvy musí být v souladu nejen s požadavky na jeho obsah, ale musí být druhé straně správným způsobem sdělen. Věta první ustanovení § 43 odst. 2 ObchZ. praví, že návrh působí od doby, kdy dojde osobě, které je určen. Dojití je třeba rozlišit podle toho, zda je návrh učiněn ústně či písemně. V případě ústního návrhu, který je činěn přímo (bezprostředně), působí návrh vůči oblátovi neprodleně. V případě, že oblát návrh neprodleně neakceptuje a nevyplývá-li z jeho obsahu něco jiného, oferta zaniká.³⁹ Pokud navrhovatel učiní návrh vůči nepřítomné osobě a z návrhu vyplývá, že není nutná akceptace neprodleně, nastávají účinky návrhu od okamžiku, kdy adresátovi takový projev vůle dojde. Druhou možností a dle mého názoru v obchodních vztazích častější je sdělení návrhu písemnou formou

³⁸ Ustanovení § 43a odst. 2 ObchZ.

³⁹ Ustanovení § 43b odst. 2 ObčZ.

(obchodním dopisem). Písemný návrh je vůči oblátku účinný nikoliv od okamžiku, kdy si oblát návrh přečte, ale od okamžiku, kdy se dostane do jím ovládané sféry (poštovní schránka, recepce podniku apod.).⁴⁰ Pro platnost návrhu na uzavření smlouvy je zároveň důležité, aby byl sdělen správnou formou. Smlouvy, pro které zákon nevyžaduje písemnou podobu, stačí sdělení ústní a na takové nejsou kladeny žádné požadavky. V případě, kdy zákon vyžaduje pro platnost smlouvy písemnou formu, je nutné, aby i oferta byla učiněna písemně. Písemná forma návrhu je splněna např. tím, že je text *„napsán vlastní rukou jednajícího, rukou jiné osoby, strojem, tiskem; může však být s ohledem na využití moderních metod občanskoprávního styku učiněn i telegraficky, dálnopisem či elektronickými prostředky, jež – a to je nezbytná podmínka – umožňují zachycení obsahu právního úkonu, jakož i určení osoby, která právní úkon učinila.“*⁴¹ U písemných návrhů je tedy nutné využít prostředků, které zachytí obsah projevu vůle, není to ovšem jediná podmínka. Ustanovení § 40 odst. 3 ObčZ. v první větě uvádí, že *„písemný právní úkon je platný, je-li podepsán jednající osobou“*. K důležitosti a následkům nepodepsání návrhu, ať už ze strany navrhovatele či adresáta (v případě přijetí), se vyjadřoval Nejvyšší soud ve svém rozhodnutí ze dne 15. února 2001, sp. zn. 25 Cdo 368/1999: *„Byla-li nabídka prodávajícího na uzavření písemné kupní smlouvy obsahující její podstatné náležitosti podepsána jen kupujícím a nikoliv též prodávajícím, je třeba takto vyhotovenou listinu považovat za návrh kupujícího na uzavření kupní smlouvy ve smyslu § 43a odst. 1 ObčZ, neboť pouze on tento návrh jako jednající osoba podepsal.“*⁴² Podle mého názoru bude toto v praxi opomíjená situace, protože nastává okamžik, kdy v případě původního návrhu je pro strany jasné kdo je navrhovatel a kdo adresát návrhu, ovšem chybějící podpis navrhovatele postavení stran obrací, čímž se zároveň i mění jejich práva na odvolání návrhu a další. Nepodepsaný návrh lze tedy považovat pouze za výzvu k podání návrhu na uzavření smlouvy, která se až nápadně podobná veřejnému návrhu na uzavření smlouvy podle obchodního zákoníku jen s tím rozdílem, že je směřován určité osobě.

⁴⁰ Jiří Švestka, Jiří Spáčil, Marta Škárová, Milan Hulmák a kolektiv Občanský zákoník I, II, 2. vydání, Praha 2009, 402 s.

⁴¹ Tamtéž 363 s.

⁴² Rozhodnutí Nejvyššího soudu ze dne 15. února 2001, sp. zn. 25 Cdo 368/1999 dostupný z WWW: http://www.nsoud.cz/JudikaturaNS_new/judikatura_prevedena2.nsf/WebSearch/D7B8654686CBD836C12575EF00380CDB?openDocument

4.2 Akceptace

Jestliže řádné a včasné přijetí návrhu na uzavření smlouvy zahrnující všechny její podstatné náležitosti nabude účinnosti, neboli střetli-li se ve shodě (konsenzu) návrh smlouvy a jeho přijetí jako dva kvalifikované jednostranné právní úkony, je smlouva uzavřena. K potvrzení návrhu na uzavření smlouvy dochází v okamžiku, kdy oblat oferentovi sdělí, ať už ústně nebo písemně, že návrh přijímá.⁴³ Legální definici akceptace nalezneme v ust. § 43c odst 1 ObčZ. „*Včasné prohlášení učiněné osobou, které byl návrh učiněn, nebo jiné její včasné jednání, z něhož lze dovodit její souhlas, je přijetím návrhu.*“ Přijetí návrhu musí být tedy učiněno včasné, aby bylo schopno způsobit zamýšlené následky. Akceptace se považuje za účinnou od okamžiku, kdy vyjádření souhlasu s obsahem návrhu dojde navrhovateli.⁴⁴ Stejně jako u oferty platí pro akceptaci, že za dojití se považuje okamžik, kdy se potvrzení dostane do sféry v tomto případě navrhovatele. „*Nerozhoduje tedy moment, kdy oferent vezme na vědomí – např. otevřením a přečtením dopisu – že jeho návrh byl akceptován. Pro řádnou akceptaci rozhoduje, co učinil příjemce návrhu: oferent jeho vůli již nemůže měnit nebo doplňovat, může jen na základě uzavřené smlouvy plnit, anebo plnění požadovat.*“⁴⁵ V praxi bude tedy včasnost akceptace zachována, pokud dojde např. na recepci podniku oferenta, který se s ní tak může volně seznámit.

Další důležitou náležitostí akceptace je její bezvýhradnost. V případě, že akceptant zaslal potvrzení návrhu na uzavření smlouvy s tím, že k němu připojil dodatky, nebo v něm stanovil podmínky či jiné změny, půjde o situaci, kdy se strany obrací a z akceptanta se stává osoba, která činí novou ofertu.⁴⁶ Odpověď, ve které se akceptant odklání od původního návrhu, se bude považovat za odmítnutí a pokud akceptant splnil podmínky pro platnost oferty, bude se jeho odpověď považovat za nový návrh na uzavření smlouvy podle ust. § 43a odst. 1 ObčZ. Za změnu oferty se nepovažuje pouze změna použitých slov, pokud mají stejný význam např. nahrazení částky vyjádřené čísly za vyjádření slovní. Vyjádření souhlasu s návrhem však nemusí

⁴³ Jirí Švestka, Jirí Spáčil, Marta Škárová, Milan Hulmák a kolektiv Občanský zákoník I, II, 2. vydání, Praha 2009, 407 s.

⁴⁴ Ustanovení §43c odst. 2 ObčZ.

⁴⁵ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 55.

⁴⁶ Ustanovení § 44 odst. 2 ObčZ.

být pouze včasným prohlášením, ale v některých případech se za něj bude považovat i jiné včasné jednání, např. dodání předmětu v časové návaznosti na návrh smlouvy nebo zaplacení kupní ceny apod. tzv. reálná akceptace.⁴⁷

Občanský zákoník pamatuje i na situace, kdy akceptant své souhlasné stanovisko neučiní včas. Takové pozdní přijetí je potom platné pouze v případě, že navrhovatel akceptanta bez odkladu vyrozumí o tom, že je připraven se i pozdním přijetím zavázat k plnění závazků ze vzniklé smlouvy. Na vyrozumění nejsou zákonem kladené žádné formální nároky, a tak i v případě písemnosti návrhu a akceptace může dojít k potvrzení pozdní akceptace ústní formou. Pokud však k potvrzení navrhovatelem nedojde, nelze jeho nečinnost považovat za souhlas s pozdní akceptací, jak se uvádí ve větě druhé ust. § 44 odst. 1 ObčZ. Stejně jako u akceptace, která obsahuje např. obsahové změny nebo podmínky, se považuje pozdní akceptace za nový návrh se všemi právními důsledky. *„Jestliže však z dopisu či z jiné písemnosti (např. z poštovního razítka na obálce), jež vyjadřuje přijetí návrhu na uzavření smlouvy, vyplývá, že byly odeslány za takových okolností, že by došly navrhovateli včas, kdyby jejich přeprava (poštovní či jiná) probíhala obvyklým způsobem, má pozdní přijetí účinky včasného přijetí, ledaže navrhovatel bezodkladně vyrozuměl ústně či odesláním zprávy osobu, které byl návrh určen, že považuje návrh již za zaniklý, nebo jí v tom smyslu odešle zprávu.“*⁴⁸

4.2.1 Proces potvrzení návrhu na uzavření smlouvy

Postup při sdělování akceptace odráží způsob, jakým byla zveřejněna oferta. V případě ústní oferty je nutné akceptovat bez odkladu, pokud z návrhu nevyplývá něco jiného. Pokud byl návrh na uzavření smlouvy písemný, je nutné, aby akceptant potvrdil návrh písemně. V praxi nastane podle mého názoru velké množství situací, ve kterých bude oferta písemná i přesto, že smluvní typ podle obchodního zákoníku písemnost nevyžaduje. Pokud z takové oferty nebude jasně vyplývat, že akceptace má být písemná, lze návrh potvrdit i konkludentně, jak to předpokládá ust. § 275 odst. 4 ObchZ., např. zaplacením kupní ceny nebo odesláním zboží bez

⁴⁷ Jirí Švestka, Jiří Spáčil, Marta Škárová, Milan Hulmák a kolektiv Občanský zákoník I, II, 2. vydání, Praha 2009, 405 s.

⁴⁸ Tamtéž 406 s.

vyrozumění navrhovatele. V dnešní době je tento způsob akceptace v obchodním styku obvyklý např. když podnikatel emailem objedná zboží a dodavatel mu zboží obratem zasílá. Právě taková forma může být praxí, kterou mezi sebou strany zavedly. „*Při přijetí návrhu smlouvy odesláním požadovaného zboží je pro posouzení včasnosti přijetí návrhu rozhodný den odeslání, nikoli den, kdy zboží navrhovateli dojde nebo kdy se navrhovatel jinak o odeslání zboží dozví.*“⁴⁹

Navrhovatel může v návrhu na uzavření smlouvy stanovit, že je jeho úmyslem, aby všechny osoby, kterým je návrh určen, se staly stranou smlouvy. Jen v takovém případě, kdy všechny osoby zašlou platnou akceptaci, může dojít k uzavření smlouvy. Příkladem může být situace, kdy navrhovatel v kupní smlouvě nabízí odkup věci, která je v podílovém spoluvlastnictví. Bude jistě v zájmu navrhovatele, aby akceptaci zaslal každý spoluvlastník. Smlouva z takového návrhu vznikne v okamžiku, kdy dojde navrhovateli akceptace od posledního akceptanta.

4.2.2 Zrušení akceptace

Stejně jako může navrhovatel svůj návrh odvolat, může tak učinit i akceptant. Akceptant může své přijetí odvolat buď tak, že odvolání dojde navrhovateli dříve než jeho souhlas s návrhem, nebo mu dojde současně. I zde platí, že za dojití současně se považuje situace, kdy bude mít navrhovatel ve schránce dva dopisy, v jednom je potvrzení návrhu a v druhém odvolání. Nezáleží na tom, jestli si přijetí přečte dříve než odvolání, taková sdělení se považují za obdržená současně.

4.3 Dodatečné doplnění smlouvy

Ve výkladu o obsahových náležitostech oferty bylo napsáno, že oferta musí obsahovat podstatné náležitosti uzavíraného smluvního typu, nebo v případech kdy se uzavírá innominátní smlouva, musí strany dostatečně vymezit předmět svých závazků. Smlouvy však mimo podstatných náležitostí mohou obsahovat i náležitosti nepodstatné, které samy o sobě nejsou při uzavírání smlouvy zákonem nezbytné. Může se jednat o věc, která zatím není dostatečně jasná, nebo se o ní strany zatím nedohodli. Ovšem v

⁴⁹ Tomsa in Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, 927 s.

praxi mohou i takové nepodstatné náležitosti zamezit účinnosti platně uzavřené smlouvy. „*Strany mají v takovém případě tři možnosti. Za prvé mohou uzavřít smlouvu s odkládací podmínkou, že dojde k dohodě o této části obsahu smlouvy v určité pozdější době nebo do určité doby. Nedojde-li ve stanovené době nebo do stanovené doby k dohodě o této části smlouvy, smlouva nevznikla (padá i původně dohodnutá část). Další možností je uzavřít smlouvu s tím, že případné nedosažení dohody o této části obsahu smlouvy nemá mít na platnost smlouvy vliv, tj. že smlouva bude platit bez zamýšleného doplnění jen s dohodnutým obsahem, tak jako kdyby doplnění obsahu nebylo vůbec uvažováno. Ovšem tento úmysl musí být vyjádřen jasně, v pochybnostech platí, že jde o odkládací podmínku. Třetí možnost je, že se strany dohodnou, že chybějící obsah smlouvy má být doplněn, pokud o něm nedojde k dohodě, soudem nebo dohodou určenou osobou (rozhodcem). Pro takovou dohodu se vyžaduje písemná forma.*“⁵⁰ Smlouva se tedy stává účinnou v okamžiku, kdy je doplněn obsah smlouvy, nebo kdy zanikne závazek doplnit smlouvu a v dohodě stran stojí, že takový doplněk není překážkou účinnosti zbytku obsahu smlouvy.

4.4 Dílčí závěr

Osobně vidím proces uzavírání smluv jako jasný a až na pár výjimek bude i pro běžného podnikatele srozumitelný. Oblast uzavírání smluv ovlivňuje celá řada zásad, na kterých je postaveno obligační právo. Když už by podnikatel neměl znalosti konkrétních ustanovení obchodního a občanského zákoníku, měl by alespoň pomocí zásad vědět v jakém duchu a jaká pravidla ho při uzavírání smlouvy čekají. Dále by jako podnikatel měl rozlišit, co je a co není poctivý obchodní styk, protože v případě, že bude jeho jednání v rozporu s poctivým obchodním stykem, nebude požívat právní ochrany jak praví § 265 ObchZ. „*Obchodník nesmí překročit meze, které vyplývají ze zásad poctivého obchodního styku při prosazování svých zájmů, nesmí zneužít práv, která mu podle zákona, resp. na základě zákona, vznikla. Ujednání, ze kterého mu vzešla práva, jejichž uplatnění by bylo v rozporu se zásadami poctivého obchodního styku, není neplatné, ale tato práva nebudou vymahatelná – soud v takovém případě uplatněný*

⁵⁰ Tomsa in Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, 910 s

*nárok v rozsahu, v jakém je v rozporu se zásadami poctivého obchodního styku, nepřizná.*⁵¹ Při uzavírání smluv, i když se jedná o obchodní závazky, je základním předpisem občanský zákoník a obchodní pak už jen vymezuje zvláštnosti nutné pro oblast podnikání. Jako největší odchylku proti obecné úpravě v občanském zákoníku vidím hodnocení projevů vůle, které se v obchodním zákoníku hodnotí nejdříve podle úmyslu jednajícího a následně podle toho, jaký význam by mu přikládala osoba, které je projev určen. Oblast uzavírání obchodních smluv ovlivňuje i praxe, kterou mezi sebou strany zavedly (příkladem může být písemný návrh smlouvy, ale akceptace bude provedena již odesláním zboží). Jako velké usnadnění při výkladu ustanovení obchodního zákoníku vidím § 263, který vyjmenovává, od kterých ustanovení se nelze odchýlit, pokud je tedy v základním ustanovení § 488b odst. 3 ObchZ. uvedeno, že smlouva o pronájmu podniku musí být uzavřena písemně, není možné podnik pronajmout ústní dohodou stran. Podnikatel, který se chystá uzavřít jakoukoliv obchodní smlouvu, si musí být vědom, že jsou tu některé náležitosti a podmínky, které musí dodržet. Z výše uvedeného výkladu o procesu uzavírání smluv bych připomněl některé nejdůležitější. Pokud zákon vyžaduje písemnou formu pro smlouvu, musí být písemná jak oferta, tak i akceptace. Základní ustanovení u jednotlivých smluvních typů jsou kogentní a nelze se od nich odchýlit. Občanský zákoník stanoví, že k platnosti písemného právního úkonu je třeba podpisu. Při procesu kontraktace by se měly strany vyvarovat všem ujednáním, která mohou v budoucnu vést ke sporu. Nakonec bych rád uvedl, že by si podnikatel měl uvědomit následky oferty, která nemá podstatné obsahové nebo formální náležitosti, taková „oferta“ se považuje pouze za výzvu k předkládání návrhů.

⁵¹ Tomsa in Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, 907 s.

5 Obsah obchodních smluv, přímá a nepřímá ujednání

Obchodní zákoník je ovládán zásadou smluvní svobody, která zajišťuje nejen svobodu osob do smluvního vztahu vstupovat, ale také podle své úvahy volit obsah svých závazků. Když se podíváme na úpravu jednotlivých smluvních typů, zjistíme, že většina ustanovení je dispozitivního charakteru, tedy že se od nich mohou kontrahenti odchýlit. Stranám je pouze kladena povinnost vyplývající z kogentních základních ustanovení jednotlivých smluvních typů dodržet podstatné náležitosti, kterými zákonodárce jednotlivé smlouvy od sebe odlišuje.

Obsah smlouvy může být formován dvěma způsoby, buď bude smlouva obsahovat veškerá ujednání na jedné listině (Přímá ujednání), nebo bude smlouva obsahovat pouze nejdůležitější části a ve zbytku se odkáže na jiné dokumenty či ujednání (Nepřímá ujednání).

5.1 Přímá ujednání

Pokud spolu dva podnikatelé uzavírají kupní smlouvu a přitom nejsou dlouholetí partneři, bude vždy pro kupujícího výhodnější, když bude mít všechny ujednání na jedné listině. Jak z hlediska přehlednosti, tak z hlediska právní jistoty. Pro nového odběratele bude jistě výhodnější, když smlouva bude obsahovat všechny termíny, podmínky odpovědnosti, dodací podmínky a platební podmínky přímo. *„Obsah přímé smluvní úpravy vyplyne buď ze smluvní listiny podepsané stranami, nebo z obsahu návrhu na uzavření smlouvy přijatého v souladu se zákonem druhou stranou (např. výměnou dopisů). Obsah ústní smlouvy vyplyne z návrhu na její uzavření přijetím druhou stranou, obsah ústního ujednání musí být v případě potřeby prokázán svědky.“*⁵²

Obchodní zákoník v ust. § 273 odst. 3 dává účastníkům možnost uzavřít smlouvu i tzv. formulářovým způsobem. Za formulářovou smlouvu se označuje smlouva, která je uzavřena na předem připraveném tiskopisu, jenž dodává jedna ze smluvních stran, obvykle ta v reálně silnější pozici. *„Text smlouvy je v řadě případů předtištěn na tiskopisu, který se doplní jen údaji specifickými pro daný*

⁵² Kopáč, L. Obchodní kontrakty I. díl, PROSPEKTUM Praha, Praha 1993 s.115.

obchodní případ.“⁵³

Formulářové smlouvy jsou v praxi velmi rozšířené především u podnikatelů, kteří mají opakující se typy závazkových vztahů. V takto před připravené smlouvě se budou měnit pouze identifikační údaje a případně další údaje jako sezónní sleva, individuální doba splatnosti, zpětný bonus za roční obrat apod. „*Do formuláře je zpravidla zahrnut i text (podnikových) obchodních podmínek, obvykle otištěný na jeho rubu. Protože takové podmínky často sledují dosažení jednostranných výhod pro toho, kdo je vydal, bývá běžným obchodním trikem jejich vytištění málo čitelným petitem. Pokud se však formulář odvolává na všeobecné obchodní podmínky, většinou na ně jen odkáže.*“⁵⁴

Formulářové smlouvy jsou, jak bylo napsáno, zpravidla předkládané stranou, která je ve vztahu v silnějším postavení, proto bude pro adresáta takové před připravené smlouvy těžké cokoliv na obsahu změnit. Adresát musí takovou smlouvu bezvýhradně přijmout nebo nepřijmout. Pokud by do formuláře vyznačil nějaké změny, bude se jednat o nový návrh, jak již bylo vysvětleno výše v části o uzavírání obchodních smluv. Předpřipravené smlouvy se nejčastěji používají v oblastech prodeje zboží a poskytování telekomunikačních, cestovních a finančních služeb.

⁵³ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 61.

⁵⁴ Tamtéž s. 62.

5.2 Nepřímá ujednání

5.2.1 Obchodní podmínky

*„Obchodní podmínky jsou předem stanovené podmínky, kterými lze nahradit část obsahu smlouvy.“*⁵⁵ Tato definice společně s ust. § 273 odst. 1 ObchZ. *„Část obsahu smlouvy lze určit také odkazem na všeobecné obchodní podmínky vypracované odbornými nebo zájmovými organizacemi nebo odkazem na jiné obchodní podmínky, jež jsou stranám uzavírajícím smlouvu známé nebo k návrhu přiložené.“* řadí použití obchodních podmínek mezi nepřímá smluvní ujednání. Smlouva může buď obsahovat všechny ujednání na jedné listině, jak bylo popsáno výše, nebo může obsahovat pouze podstatné náležitosti v případě, že půjde o typovou smlouvu a zbytek ujednání bude obsažen v obchodních podmínkách. Obsahem obchodních podmínek může být upraveno odlišně od zákona na základě principu smluvní svobody vše, co zákon neoznačuje za kogentní ustanovení. V praxi se často opakují podobné situace ať už např. v oblasti prodeje zboží, zhotovení díla, leasingových smluv, smluv o běžném účtu apod., proto je pro podnikatele výhodné zobecnit určité části tak, aby mohly být použitelné pro co nejvíce případů. Obchodní podmínky mohou být při jednání o smlouvě připojené k návrhu nebo na ně může návrh pouze odkazovat. V praxi není neobvyklé, že jsou podmínky vytištěné na opačné straně než je text smlouvy, v takovém případě bude na jedné straně na podmínky odkazováno a na druhé se s nimi kontrahující strana může obratem seznámit. Obchodní zákoník rozlišuje dva druhy obchodních podmínek a to podmínky vypracované odbornými nebo zájmovými organizacemi nebo jiné obchodní podmínky, které mohou být vypracovány jakýmkoliv podnikatelem (např. návrhovatelem).

„Zákon blíže necharakterizuje, jaké odborné nebo zájmové organizace má na mysli. Z kontextu vyplývá, že může jít o odborné nebo zájmové organizace na různé úrovni podle druhu smluv, pro které mají sloužit, a předmětu jejich plnění, jde však zřejmě o to, aby z charakteru těchto organizací vyplývala záruka, že podmínky budou mít dobrou odbornou úroveň a že v nich bude sledován určitý obecnější zájem a ne

⁵⁵ Hendrych, D. a kol. Právnícký slovník. 2. rozšířené vydání. C.H.Beck, 2001.

zájem jednotlivých podnikatelů...“⁵⁶ Nejznámějšími obchodními podmínkami jsou ty, které vypracovává skupina expertů při Evropské hospodářské komisi OSN (UNCITRAL). Cílem je vypracovat všeobecné podmínky, které mají standardizované termíny a obsahují zpravidla údaje, které je možno použít pro neurčité množství podobných obchodních operací. Takové podmínky jsou považované za všeobecně známé a předpokládá se, že podnikatel v daném oboru bude vědět o jejich obsahu. Pokud by podnikatel jejich obsah neznal, má při uzavírání smlouvy právo požadovat, aby se s nimi mohl seznámit, na pozdější námitky, že se s podmínkami neseznámil, není brán zřetel. V případě, že strany na takové podmínky při uzavírání smlouvy odkážou, bude k jejich závaznosti postačovat pouze uvedení názvu, čísla a údajů o organizaci, která je vydala.

Druhým způsobem vzniku obchodních podmínek je jejich tvorba samotným podnikatelem, často v roli navrhovatele, nebo sdružením podnikatelů působících ve stejném odvětví. Hlavním rozdílem dle mého názoru bude, že podmínky, na jejichž tvorbě se podílí více podnikatelů, budou (stejně jako podmínek tvořených odbornými organizacemi) objektivnější a nebudou sledovat pouze jeden zájem, jako tomu bude v případě podmínek jednoho podnikatele. Ať už jsou obchodní podmínky tvořeny jedním podnikatelem nebo skupinou podnikatelů, platí pro ně společně, že se nepředpokládá jejich známost a v případě kontraktace je nutné s nimi druhou stranu seznámit. Takové obchodní podmínky musí být buď k návrhu smlouvy přiložené, nebo na ně může být, stejně jako v předešlých příkladech, odkázáno. Odkaz na podmínky bude dostačující v případech, kdy spolu strany udržují dlouhodobější obchodní styk a není pochyb o tom, že jsou obchodními podmínkami obeznámeny. „*Avšak dojde-li ke sporu, bude nezbytné, aby ten, kdo se na závaznost těchto podmínek odvolává, jejich znalost druhou smluvní stranou také prokázal.*“⁵⁷

Obchodní vztahy jsou velmi rozmanité, a proto se bude možné v praxi běžně setkat s tím, že uzavíraná smlouva odkazuje na obchodní podmínky, ale sama některou svou částí stanoví podmínky odlišné. V takové situaci nám kogentní

⁵⁶ Tomsa in Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, 923 s.

⁵⁷ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 60.

ustanovení § 273 odst. 2 ObchZ. „*Odchylná ujednání ve smlouvě mají přednost před zněním obchodních podmínek uvedených v odstavci 1.*“ ukládá řídit se tím, na čem se strany v tom konkrétním případě domluvily. Tímto je ještě více posílen respekt k principu smluvní svobody a tak strany mohou buď odkázat na celé obchodní podmínky, nebo jen na jejich část, nebo mohou část obchodních podmínek úplně nahradit a část nechat v platnosti.

Obchodní podmínky se ve výše zmíněných situacích stávají součástí smlouvy ve znění, jaké zde je v okamžiku uzavření. „*Případná změna obchodních podmínek, jak k tomu běžně po určité době dochází, nemá vliv a nemůže mít sama o sobě vliv na dříve uzavřenou smlouvu.*“⁵⁸ Aby změna obchodních podmínek mohla vstoupit v platnost vůči druhému kontrahentovi, bude nezbytné, aby strany uzavřely novou smlouvu, která bude odkazovat na nové obchodní podmínky (nebo jejich část). Změna obchodních podmínek nemá vliv na dříve uzavřenou smlouvu. V praxi se může tedy objevit situace, kdy je uzavřena smlouva mezi dvěma podnikateli, která odkazuje na obchodní podmínky označené např. I/2011, a v průběhu roku dojde jednostranným úkonem k oznámení změny obchodních podmínek na II/2011. Pokud se bude adresát takového právního úkonu chovat již v souladu s novými obchodními podmínkami II/2011 (aktivní konkludentní jednání), nebude se moci potom podnikatel, který podmínky II/2011 vydal dovolávat neplatnosti právních úkonů, které byly učiněny v souladu s novými podmínkami avšak v nesouladu se starými obchodními podmínkami I/2011.

5.2.2 Doložky užití ve vykládacích pravidlech

Dalším důležitým nepřímým ujednáním v obchodních závazkových vztazích jsou použité doložky, které definují práva a povinnosti obou kontrahentů. Nejčastěji se vyskytují v oblasti mezinárodního obchodu, ale není výjimkou jejich použití i v obchodních vztazích na území České republiky. Obchodní zákoník možnost využití doložek předvídá ve svém ust. § 274 „*Použijí-li strany ve smlouvě některé z doložek upravených v užívaných vykládacích pravidlech, má se za to, že strany zamýšlely dosáhnout touto doložkou právních účinků stanovených vykládacími pravidly, na něž se*

⁵⁸ Tomsa in Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, 924 s.

strany ve smlouvě odvolaly, jinak vykládacími pravidly, která s přihlédnutím k povaze smlouvy se obvykle používají. “

Nejznámějšími vykládacími pravidly jsou INCOTERMS (International Commercial Terms), které vydává Mezinárodní obchodní komora v Paříži již od roku 1936 za „*účelem odstranění problémů spojených s rozdílností obchodních zákoníků různých zemí.*“⁵⁹ Poslední aktualizace vykládacích pravidel proběhla osmým vydáním v roce 2010 s platností od 1. 1. 2011.

Vykládací pravidla obsahují doložky, ze kterých „*vyplývají různé povinnosti prodávajícího a různé údaje důležité pro povinnosti stran: o místu plnění, o odeslání zboží, o hrazení přepravného a dalších nákladů, o pojištění, a opět podle druhu z nich vyplývá též okamžik přechodu nebezpečí škody na zboží.*“⁶⁰ Doložek bylo do poslední aktualizace 13 rozdělených do čtyř kategorií, od 1. 1. 2011 byl počet snížen na 11 a rozdělení do dvou kategorií podle toho, zda jsou doložky vhodné pro všechny druhy přepravy (sedm doložek) a doložky, které lze použít výhradně pro námořní přepravu a vnitrozemskou vodní přepravu (čtyři doložky). V České republice vydává platné znění Hospodářská komora České republiky.

⁵⁹ Incoterms [online] [cit 28.10.2011] dostupné z WWW: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Incoterms>

⁶⁰ Tomsa in Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, 925 s.

Doložky pro všechny druhy přepravy⁶¹		
Doložka	Anglické označení	České označení
EXW	Ex Works (insert named place of delivery)	Ze závodu (uved'te místo dodání)
FCA	Free Carrier (insert named place of delivery)	Vyplaceně dopravci (uved'te místo dodání)
CPT	Carriage paid to (insert named place of destination)	Přeprava placena do (uved'te místo určení)
CIP	Carriage and Insurance Paid (insert named place of destination)	Přeprava a pojištění placeny do (uved'te místo určení)
DAT	Delivered at Terminal (insert named terminal at port or place of destination)	S dodáním do terminálu (uved'te přístavní terminál nebo místo určení)
DAP	Delivered at Place (insert named place of destination)	S dodáním do určitého místa (uved'te místo určení)
DDP	Delivered Duty Paid (insert named place of destination)	S dodáním clo placeno (uved'te místo určení)
Doložky pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu⁶²		
Doložka	Anglické označení	České označení
FAS	Free Alongside Ship (insert named port of shipment)	Vyplaceně k boku lodi (uved'te přístav nalodění)
FOB	Free on Board (insert named port of shipment)	Vyplaceně loď (uved'te přístav nalodění)
CFR	Cost and Freight (insert named port of destination)	Náklady a přepravné (uved'te přístav určení)
CIF	Cost Insurance and Freight (insert named port of destination)	Náklady, pojištění a přepravné (uved'te přístav určení)

⁶¹ Dodací podmínka (parita) v mezinárodním obchodu [online] [cit 12.11.2011] (CzechTrade) dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/parita-v-mezinarodnim-obchodu/1001370/43590/>

⁶² tamtéž

Nové členění doložek pro přehled uvádím v tabulkách, ovšem jejich další popis nepovažuji z hlediska zvoleného téma za nutný. Každá doložka se od sebe liší tím, jaké povinnosti jsou při dodání zboží kladeny prodávajícímu a jaké kupujícímu. Výkladová pravidla tak obsahují i zrcadlově rozdělené povinnosti prodávajícího a kupujícího.⁶³

A	Povinnosti prodávajícího / The seller's obligations	B	Povinnosti kupujícího / The buyers'a obligations
A1	Všeobecné povinnosti prodávajícího / General obligations of the seller	B1	Všeobecné povinnosti prodávajícího / General obligations of the seller
A2	Licence, povolení, bezpečnostní opatření a další formality / Licences, authorizations, security clearances and other formalities	B2	Licence, povolení, bezpečnostní opatření a další formality / Licences, authorizations, security clearances and other formalities
A3	Přepravní smlouvy a pojištění / Contracts of carriage and insurance	B3	Přepravní smlouvy a pojištění / Contracts of carriage and insurance
A4	Dodání / Delivery	B4	Převzetí dodávky / Taking delivery
A5	Přechod rizik / Transfer of risks	B5	Přechod rizik / Transfer of risks
A6	Rozdělení nákladů / Allocation of costs	B6	Rozdělení nákladů / Allocation of costs
A7	Vyrozumění kupujícího / Notices to the buyer	B7	Vyrozumění prodávajícího / Notices to the seller
A8	Dokumenty prokazující dodání zboží / Delivery documents	B8	Důkaz o převzetí dodávky / Proof of delivery
A9	Kontrola – balení – značení / Checking – packaging – marking	B9	Kontrola zboží / Inspection of goods
A10	Informační podpora a s ní spojené náklady / Assistance with information and related costs	B10	Informační podpora a s ní spojené náklady / Assistance with information and related costs

V případě, že se strany domluví na použití některé z doložek, ale některé části budou potřebovat vypustit, doplnit nebo upravit odchýlně, je to možné pomocí dodatků k doložkám.

⁶³ Dodací podmínka (parita) v mezinárodním obchodu [online] [cit 12.11.2011] (CzechTrade) dostupné z WWW: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/parita-v-mezinarodnim-obchodu/1001370/43590/>

5.3 Dílčí závěr

Každá smlouva, která je uzavírána, musí mít nějaký obsah, ze kterého vyloučí, o jaký obchodní závazkový vztah se jedná, nebo co je jeho předmětem. V této kapitole bylo popsáno, že celé ujednání je možné pojmout do jedné listiny nebo několika listin, které jsou uzavřeny v rámci jednoho jednání a v celku se považují za jednu, nebo lze uzavřít smlouvu, která bude obsahovat jen identifikaci subjektů a další podstatné náležitosti a ve zbytku bude odkazovat na obchodní podmínky či doložky používané ve výkladových pravidlech. Protože v dnešní době v obchodu vítězí ten, kdo je schopný rychle reagovat na poptávku, vidím velký přínos ve formulářových smlouvách, které jsou zobecněné pro co možná nejvíce případů. Často existují společnosti, které se zabývají jedním předmětem činnosti, a proto pro ně bude výhodné mít takový formulář připravený, než kdyby měli s každým partnerem formovat novou smlouvu. Formulářová smlouva může mít několik podob, údaje se do ní mohou vpisovat do určených polí, nebo jen do vytečkovaných řádků. Pro podnikatele bude i levnější nechat si takový formulář právníkem připravit aby se vyvaroval budoucích sporů a zajistil si snadnější vynutitelnost svých práv.

S formulářovými smlouvami se velmi dobře kombinuje při uzavírání smluv i využití obchodních podmínek, což je v dnešní době často využívané. Výhodu obchodních podmínek vidím především v situacích, kdy je ve smlouvě uvedena povinnost pro odběratele sledovat vydání a číslování nových úprav obchodních podmínek. Jak již bylo popsáno výše, nelze jednostranně oznámit platnost nových podmínek, aniž by se o tom strany nedohodly. V tom spatřuji jistý hendikep obchodních podmínek, protože dodavatel musí v takovém případě stejně získat souhlasný úkon s novými podmínkami. Pokud by však ve smlouvě byla povinnost sledovat novou úpravu obchodních podmínek a zároveň by byly obchodní podmínky na rubu každé faktury, kterou odběratel od dodavatele obdrží, dodavatel by mohl bez větších obtíží obchodní podmínky měnit, aniž by ho to stálo větší vynaložené úsilí.

Doložky z výkladových pravidel budou častěji využívány v mezinárodním obchodu, ale např. pojem EXW je možné vidět i ve vztazích pouze s vnitrostátními

prvky. Aplikace doložek jako podpůrných výkladových pravidel nemusí být smlouvou vždy výslovně uvedena, v kombinaci s ust. § 266 odst. 2 budou obecně známe doložky použity například i pro správnou interpretaci právních úkonů.

6 Veřejný návrh na uzavření smlouvy

6.1 Obecně o veřejném návrhu na uzavření smlouvy

U klasické obchodní smlouvy je nutné, aby se setkali k platnosti dva shodné projevy vůle, tedy dva právní úkony. Oferta na jedné a akceptace na druhé straně. Jedná se o případy, kdy konkrétní návrh smlouvy směřuje určitému adresátovi, který předkládaný návrh buď akceptuje, odmítne, nebo zůstane pasivní a ve stanovené lhůtě nereaguje. Tato základní úprava je společná jak pro občanskoprávní vztahy, tak pro obchodněprávní vztahy. Obchodní zákoník však nabízí podnikatelům v rámci své obchodní činnosti i jiné způsoby uzavírání smluv. Prvním z nich je veřejný návrh na uzavření smlouvy definovaný ust. § 276 odst. 1 OchZ.. *„Projev vůle, kterým se navrhovatel obrací na neurčité osoby za účelem uzavření smlouvy, je veřejným návrhem na uzavření smlouvy (dále jen „veřejný návrh“), jestliže obsah odpovídá § 269.“*

Pod touto definicí si osobně představuji spoustu případů, které by šlo považovat za veřejný návrh na uzavření smlouvy. Ovšem aby byl návrh platný, musí mít obsahové náležitosti podle ust. § 269 odst. 1 ObchZ. *„Ustanovení upravující v hlavě II této části zákona jednotlivé typy smluv se použijí jen na smlouvy, jejichž obsah dohodnutý stranami zahrnuje podstatné části smlouvy stanovené v základním ustanovení pro každou z těchto smluv.“* Ustanovení § 276 odst. 1 ObchZ. je kogentní, a proto se od něho nelze odchýlit. *„Jde o nutný obsah určující podstatu a charakter smlouvy a tento požadavek není tedy v rozporu se zásadou smluvní volnosti. Smlouva, která nemá obsah požadovaný pro to, aby šlo o smlouvu některého typu upraveného obchodním zákoníkem, bude platná, jestliže její obsah bude určitý (budou jasné a určité závazky, které strany přejímají a práva, která jim vznikají). Ale nepůjde o smlouvu určitého typu upraveného obchodním zákoníkem a úprava daná pro tyto typy se na ni nebude vztahovat.“⁶⁴*

Veřejný návrh na uzavření smlouvy považuji za velmi dobrou příležitost, jak může podnikatel jednou ofertou oslovit více potencionálních akceptantů. Tím bude jistě

⁶⁴ M. Tomsa in Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 7. vydání. Praha: C. H. Beck, 2002, s. 858

těžít z úspor času při hledání svých obchodních partnerů. Veřejný návrh se od klasického návrhu liší především neurčitostí adresátů a důrazem na obsahové náležitosti při zveřejňování oferty.

Za veřejný návrh se považovat nedá:

- podněty k uzavření smluv, třeba veřejně činěné, které nespĺňují obsahové požadavky zákona a neobsahují ustanovení o podstatných částech smlouvy, jež má být uzavřena. Takové úkony se považují jen za výzvy k ofertám.
- Jiná veřejně činěná sdělení, jejichž účelem je seznámení veřejnosti s podmínkami, za nichž je možné jednat o uzavření smlouvy. Tak například informace o možnosti uzavřít úvěrovou nebo depozitní smlouvu a o okolnostech, za nichž tak lze učinit, činěná bankou ve formě reklamní nabídky není veřejným návrhem na uzavření smlouvy.⁶⁵

6.2 Postup při uzavírání obchodní smlouvy na základě veřejného návrhu

6.2.1 Oferta

„Jde o návrh smlouvy, musí tedy mít náležitosti návrhu smlouvy, musí mít alespoň minimální nutný obsah podle toho, o jakou smlouvu jde, tak aby byl určitý a jeho přijetím vznikla smlouva. Jakékoli doplnění bude později možné jen změnou smlouvy (dodatkem ke smlouvě). Protože se návrh dává neurčitým osobám a může jej tedy přijmout každý (každý, kdo splní vyhlášené podmínky), jsou vyhlášené zveřejněné podmínky pro navrhovatele závazné – tak jako návrh smlouvy podle obecné úpravy nutně vyjadřuje i veřejný návrh vůli navrhovatele být jím vázán v případě jeho přijetí (i když je v následujícím paragrafu dána možnost návrh odvolat).“⁶⁶ Už z názvu vyplývá, že na rozdíl od uzavírání klasické obchodní smlouvy bude u veřejného návrhu hrát hlavní roli právě jeho zveřejnění (pro neurčitý počet osob). Zákonem není stanoveno,

⁶⁵ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 71.

⁶⁶ Tomsa in Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, 928 s.

zda má být návrh písemný nebo ústní, ovšem vždy je třeba pamatovat na to, aby obsahoval podstatné náležitosti smluvního typu podle obchodního zákoníku. Tím se nepřímou dostáváme k tomu, že tento návrh musí sledovat formu konkrétního smluvního typu. Kupní smlouva může být uzavřena jak písemnou formou, tak ústně. Naopak u smlouvy o nájmu podniku je v ust. § 488b odst. 2 ObchZ. písemnost přímo stanovena, jedná se o kogentní ustanovení⁶⁷ a nelze se tedy od něho odchýlit. V případě veřejného návrhu na uzavření smlouvy o nájmu podniku bude muset být i návrh písemný pod sankcí neplatnosti podle ustanovení § 272 odst. 1 ObchZ.

V praxi bude zcela běžné, že oferent použije pro sdělení návrhu veřejnosti televizi, rozhlas, tisk nebo internet. Podmínky pro uzavření smlouvy mohou být zaneseny přímo do nabízené smlouvy nebo může být smlouva přílohou zveřejněné výzvy. Navrhovaná smlouva musí v souladu s ust § 269 odst. 1 ObchZ. obsahovat veškeré náležitosti zamýšleného smluvního typu, proto adresáti takového návrhu nejčastěji doplní pouze identifikační údaje a formou zveřejněnou v návrhu sdělí akceptaci navrhovateli.

6.2.2 Akceptace

„Na základě veřejného návrhu je smlouva uzavřena s osobou, která v souladu s obsahem veřejného návrhu a ve lhůtě v něm stanovené, jinak ve lhůtě přiměřené, nejdříve navrhovateli oznámí, že návrh přijímá a navrhovatel jí uzavření smlouvy potvrdí.“⁶⁸

Akceptace, která má způsobovat zamýšlený účinek, musí splňovat:

- Soulad s obsahem veřejného návrhu, akceptant musí souhlasit bez výhrad s návrhem smlouvy a nesmí klást další podmínky. V případě opaku se zde uplatní pravidlo, že právní úkon, jenž sice s veřejným návrhem na uzavření smlouvy principiálně souhlasí, ale obsahuje (třebas v detailech) výhrady, doplňky nebo změny, není za akceptaci považován. V takovém případě by šlo o novou

⁶⁷ Ustanovení § 263 odst. 2 ObchZ. „Strany se nemohou odchýlit od základních ustanovení v této části a od ustanovení, která předepisují povinnou písemnou formu právního úkonu.“

⁶⁸ Ustanovení §278 ObchZ.

obyčejnou ofertu a její původce by pravidelně z kontraktačního procesu vypadl.

⁶⁹

- Oznámení ve lhůtě stanovené v návrhu nebo ve lhůtě přiměřené. V případě, že bude akceptace učiněna pozdě, hrozí, že nebude navrhovatelem potvrzena jako platně podaná. Osobně však zastávám názor, že veřejný návrh na uzavření smlouvy oferent zveřejňuje skutečně za účelem smlouvu uzavřít, proto i pozdní zaslání akceptace nemusí být překážkou pro její přijetí. V tomto případě je volba na navrhovateli, zda pozdě přijatou akceptaci potvrdí či vyloučí.

6.2.3 Potvrzení

Pro platné dokončení procesu uzavření smlouvy na základě veřejného návrhu je nutné i potvrzení akceptace od navrhovatele. V praxi mohou nastat tři situace. Navrhovatel uzavře smlouvu s osobou, od které nejdříve akceptaci obdrží. Dále zákon pamatuje na situace, kdy navrhovatel obdrží akceptace od více osob současně. Běžně se tak může stát, pokud jsou akceptace doručovány poštou ve stejný den, potom má navrhovatel právo zvolit si kontrahenta podle své vůle. Další možnost, kterou má navrhovatel v případě více došlých akceptací, nabízí ust. § 280 ObchZ., které uvádí, že navrhovatel může smlouvu uzavřít se všemi osobami, které na návrh reagovali. Aby tak mohl učinit, musí tuto možnost návrh výslovně stanovit. Nejčastěji se bude jednat o situace, kdy navrhovatel zvažuje uzavřít smlouvu pouze s jednou osobou, a proto potvrdí návrh, který obdržel nejdříve. V opačném případě, pokud je výslovně uvedeno, že bude smlouva uzavřena s každým, kdo zašle ve lhůtě bezvýhradnou akceptaci, mají potencionální zájemci jistotu, že mohou smlouvu dokonale zanalyzovat ve lhůtě stanovené pro přijetí a neriskují nerozvážnou akceptaci smlouvy z hlediska časové tísně, aby byl jejich návrh přijat navrhovatelem nejdříve.

6.2.4 Odvolání veřejného návrhu na uzavření smlouvy

Každý návrh je za stanovených podmínek odvolatelný. I veřejný návrh lze odvolat, a to za splnění podmínek § 277 ObchZ. Navrhovatel může návrh odvolat

⁶⁹ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 72.

oznámením před přijetím veřejného návrhu a má tak učinit způsobem, kterým byl veřejný návrh zveřejněn. Za přijetí veřejného návrhu se považuje akceptace, a proto musí být návrh odvolán před jejím sdělením navrhovateli. V tomto případě se jedná jistě o vstřícný krok vůči adresátům, kteří se tak dozví, že dále nemají vynakládat čas ani náklady, ale na druhou stranu adresát, který má zájem na tom smlouvu uzavřít musí jednat rychle, a proto je v jeho zájmu vynakládat energii na analýzu návrhu okamžitě, aby bylo jeho potvrzení přijato navrhovatelem jako první. Navrhovatel má právo návrh odvolat, pokud není výslovně označen jako neodvolatelný, a podle mého názoru právě neodvolatelnost dělá z veřejného návrhu mnohem atraktivnější příležitost ke kontraktaci, než případ, kdy návrh jako neodvolatelný označený není.

6.3 Dílčí závěr

Veřejný návrh na uzavření smlouvy dává navrhovateli možnost jedním sdělením oslovit neurčitý počet osob, což je pro něho nesporná výhoda a úspora času a nákladů. Na druhou stranu ustanovení § 278 říká, že „*smlouva je uzavřena s osobou ..., která nejdříve navrhovateli oznámí, že návrh přijímá.*“ Pro navrhovatele může být toto v některých případech riskantní, protože vstupuje do kontraktu s osobou, kterou nemusí znát a časem se ukáže, že takový akceptant není schopen splnit závazky ze vzniklé smlouvy. Osobně jsem přesvědčen, že právě tento důvod nutí navrhovatele, aby podmínky veřejného návrhu co nejvíce konkretizoval a pro případ selhání akceptanta byla smlouva napsána tak, aby navrhovatele co nejméně poškozovala. Na druhou stranu musí navrhovatel postupovat opatrně, aby veřejný návrh svými podmínkami neodradil potencionální akceptanty. Z výše vyloženého jsem přesvědčený, že zájem o veřejný návrh zvýší dvě věci. Prvou bude, že návrh bude potvrzen každému akceptantovi, který ve stanovené lhůtě zašle souhlas být návrhem vázán. Druhou skutečností je neodvolatelnost návrhu, která dává adresátům jistotu, že má smysl z hlediska vynaložených sil a nákladu se návrhu dostatečně věnovat.

7 Obchodní veřejná soutěž

7.1 Obecně o obchodní veřejné soutěži

Obchodní smlouvu lze uzavřít několika způsoby. Z výše popsaného může podnikatel využít buď klasického postupu oferta – akceptace, nebo veřejného návrhu na uzavření smlouvy. Obchodní zákoník však nabízí podnikateli další způsob jak oslovit potencionální kontrahenty a to pomocí obchodní veřejné soutěže. V porovnání s úpravou klasického uzavírání smluv a úpravou o veřejném návrhu na uzavření smlouvy stanoví obchodní zákoník pro obchodní veřejnou soutěž více podmínek pro její uskutečnění s tím, že se od této úpravy nelze odchýlit, protože ustanovení § 281 až 288 ObchZ. jsou kogentní. Obchodní veřejnou soutěž budou podnikatelé využívat především v záležitostech, kdy se rozhodují investovat více finančních prostředků, a bude pro ně výhodné porovnávat více návrhů na uzavření smlouvy.

Úprava obchodní veřejné soutěže byla původně obsažena pouze v obchodním zákoníku, ovšem postupem času se tato úprava stala nedostačující především pro obchodní soutěže, ve kterých se platí prostředky z veřejných rozpočtů. Proto byl přijat zákon č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon hlavně zpřísňuje podmínky pro vyhlášení obchodní soutěže, aby nedocházelo k nadměrnému plýtvání penězi a maximálně se zamezilo korupci při nakládání s veřejnými prostředky a majetkem. S pojmem veřejná soutěž se můžeme setkat i v ust. § 847 až 849 ObčZ., který může obchodní veřejnou soutěž připomínat, ovšem při bližším zkoumání zjistíme, že úprava se poměrně dost liší. Hlavním rozdílem je, že veřejná soutěž podle občanského zákoníku je procesem dvouetapovým, tedy kdy navrhovatelova výzva neurčitým adresátům působí jako návrh a plnění spočívající ve výkonu činnosti nebo vytvoření díla jako akceptace. Zvláštností zde je, že osoby, kterým je takový návrh určen, plní bez smluvního podkladu, což je pravý opak obchodní veřejné soutěže. Smlouva u veřejné soutěže vzniká přímo poskytnutím plnění. Při obchodní veřejné soutěži dochází k uzavření smlouvy až ve třetí fázi, kdy oblat (v tomto případě osoba, která veřejnou obchodní soutěž vyhlásila) akceptuje návrh, který

vyhodnotí jako nejlepší ve vztahu k podmínkám stanovených v soutěži. „*Pro úplnost je třeba uvést, že i v podnikatelských vztazích lze – bude-li to lépe vyhovovat v konkrétním případě sledovanému účelu – vyhlásit veřejnou soutěž podle občanského zákoníku.*“⁷⁰

Obchodní zákoník definuje obchodní veřejnou soutěž jako vyhlášení soutěže neurčitým osobám o nejvhodnější návrh na uzavření smlouvy, kde vyhlášení znamená výzvu k podávání návrhů na uzavření smlouvy. Z této definice plyne, že veřejná obchodní soutěž je třífázovým procesem uzavírání. V první fázi vyhlášovatel zveřejní podmínky soutěže, které se může zúčastnit neurčitý počet osob. V druhé fázi osoby, které se soutěže zúčastní, podávají své návrhy na uzavření smlouvy a v třetí fázi vyhlášovatel akceptuje pro něho nejvýhodnější návrh. Tím je kontraktační proces na základě obchodní veřejné soutěže dovršen.

7.2 Postup při vyhlášení obchodní veřejné soutěže

Obchodní veřejná soutěž se vyhláší zveřejněním výzvy, kterou dává vyhlášovatel najevo zájem o uzavření smlouvy. Proti veřejnému návrhu na uzavření smlouvy, který má charakter oferty, je výzva pouze projevem zájmu o kontraktaci. Vyhlášovatel se tím zbavuje vázanosti zveřejněnou ofertou a využívá možnosti, kdy mu osoby na základě výzvy předkládají své oferty a on se tím dostává do pozice obláta, který si vybere pro něho nejlepší návrh na uzavření smlouvy. Základním ustanovením pro vyhlášení obchodní veřejné soutěže je § 282 odst. 1 ObchZ. „*K vyhlášení veřejné obchodní soutěže se vyžaduje, aby byly písemně obecným způsobem vymezeny předmět požadovaného závazku a zásady ostatního obsahu zamýšlené smlouvy, na němž navrhovatel trvá, určen způsob podávání návrhů, stanovená lhůta, do které lze návrhy podávat, a lhůta pro oznámení vybraného návrhu.*“

Obligatořními náležitostmi výzvy k podávání návrhu (podmínky soutěže) jsou:

- obecné vymezení předmětu závazku

Obecným vymezením předmětu se rozumí, o jaký smluvní typ by se mělo jednat, tedy jakou smlouvu vyhlášovatel hodlá uzavřít. Toto je beze sporu jasným

⁷⁰ Štenglová in Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, 931 s.

vodítkem pro potencialního navrhovatele, zda je schopný tento předmět smlouvy později plnit a zdá má vyhlášovateli sdělit svůj návrh na uzavření smlouvy. V praxi se může jednat o situaci, kdy se vyhlášovatel chystá pronajmout svou nemovitost. Výzva bude v takovém případě obsahovat umístění nemovitosti, její rozlohu, příslušenství apod.

- zásady ostatního obsahu zamýšlené smlouvy

Tyto zásady mají oferentovi nastínit, jaké ostatní náležitosti by v návrhu smlouvy měly být zapracované. Případně jaké vlastnosti a schopnosti by měl navrhovatel mít. Nejvyšší soud v rozhodnutí ze dne 26. března 2008 sp. zn 32 Odo 946/2006 shrnuje nutnost řídit se vyhlášenými soutěžními podmínkami takto: „V posuzovaném případě ze skutkových zjištění, které nebyla v dovolání zpochybněna, vyplývá, že žalovaný 2) způsobem stanoveným v podmínkách soutěže, tj. občanským průkazem či výpisem z informačního systému evidence obyvatel – neprokázal dobu trvání pobytu na území ČR. Pokud byla tato skutečnost prokazována jiným způsobem – v daném případě čestným prohlášením žalovaného 2) – nemůže tuto skutečnost změnit fakt, že tento účastník soutěže nesplnil stanovené podmínky a do soutěže neměl být zařazen. Uvedený závěr se může jevit jako příliš formalistický, je však třeba mít na paměti, že stanovené podmínky soutěže nelze přizpůsobovat v průběhu soutěže potřebám některého z účastníků a veřejná obchodní soutěž je sama o sobě založena na formálním posuzování stanovených podmínek, což poté přispívá k transparentnosti soutěže.”⁷¹ U výše zmíněného pronájmu nemovitosti můžeme za další zásady vyhlášovatele považovat např. sdělení navrhovatele, k jakým účelům pronajatý prostor využije, jakým způsobem složí kauci, v jakých intervalech bude platit nájemné, nebo jakou si představuje výpovědní lhůtu apod.

- způsob podávání návrhů a kam se mají návrhy podávat

Způsobem se v tomto případě rozumí, jakou formou se mají návrhy podávat. Vyhlášovatel je povinen výzvu vždy zveřejnit v písemné podobě. V podmínkách soutěže bude tedy stanoveno, jestli pro návrh stačí ústní forma, nebo zda je nutná forma

⁷¹ Rozhodnutí Nejvyššího soudu ze dne 26. března 2008 sp. zn 32 Odo 946/2006, dostupné z WWW: http://www.nsoud.cz/JudikaturaNS_new/judikatura_prevedena2.nsf/WebSearch/754CBF40C5F90BC8C12575FF007B719E?openDocument

písemná. Pokud bude předmětem smlouvy smluvní typ, u kterého je vyžadována výhradně písemná forma, bude muset být i návrh na uzavření smlouvy v písemné podobě. Vyhlášovatel může také stanovit, že nabídky lze podávat pouze v obálkách na recepci podniku, nebo že mohou být návrhy zaslány poštou. Na návrh na uzavření smlouvy se vztahuje již obecná úprava uzavírání smluv, proto je nezbytně nutné aby oferta náležitosti od identifikace až po podpis navrhovatele splňovala.

- stanovená lhůta, do které lze návrhy podávat

V soutěžních podmínkách musí být stanoveno, do kdy výzva k podávání návrhů platí. V případě, že není tato lhůta dodržena, bude podle kogentního ustanovení § 284 odst. 2 ObchZ nutné návrhy odmítnout. „*Do soutěže nelze zahrnout návrh, který byl předložen po lhůtě stanovené v podmínkách soutěže.*“ Za předložení se pokládá okamžik, kdy se návrh dostane do sféry vyhlášovatele (zde platí obdobně ust. § 43a odst. 2 ObčZ.). Osobně se domnívám, že lhůta pro podávání návrhů může být měněna v průběhu soutěže, pokud je v jejích podmínkách, že vyhlášovat její zadání může měnit. V takovém případě může za předpokladu, že změnu uveřejní stejným způsobem jako zveřejnil podmínky soutěže.

- lhůta pro oznámení vybraného návrhu.

Stejně jako lhůta, do které je nutné návrhy podat, musí vyhlášovatel uvést lhůtu, v jaké vyhlásí výsledky soutěže. I toto ustanovení v § 286 odst. 1 ObchZ je kogentní a je nutné se jím řídit. Je zde však třeba uvést stejně jako u předchozího bodu, že pokud soutěžní podmínky umožňují vyhlášovateli změny, může i lhůtu pro vyhlášení výsledku podle svých potřeb měnit (opět za předpokladu, že změna bude zveřejněna stejným způsobem jako soutěžní podmínky).

„*Z kogentní povahy ustanovení § 282 ObchZ. vyplývá, že nebude-li vyhlášení soutěže obsahovat některou z předepsaných náležitostí, nebyla soutěž řádně vyhlášena a vyhlášení nemůže mít zákonem stanovené důsledky.*“⁷² Následně se bude vyhlášení považovat za výzvu k podávání návrhů podle ust. § 276 odst. 2. ObchZ. V praxi bude pro vyhlášovatele vždy lepší, když podmínky soutěže budou obsahovat co nejvíce

⁷² Štenglová in Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, 932 s.

potřebných informací, aby předešel případným sporům o výklad. Z tohoto důvodu obchodní zákoník nabízí i mnoho fakultativních náležitostí, které lze do podmínek soutěže zakomponovat.

Fakultativními podmínkami soutěže mohou být:

- právo měnit podmínky soutěže, nebo soutěž zrušit (ust. § 283 ObchZ.),
- právo soutěžitelů na náhradu nákladu spojených s účastí v soutěži (ust. § 284 odst. 3 ObchZ.),
- právo navrhovatele svůj návrh odvolat (ust. § 285 odst. 1 ObchZ.),
- právo návrh měnit nebo doplňovat (ust. § 285 odst. 2 ObchZ.),
- právo vyhlášovatele odmítnout všechny návrhy (ust. § 287 odst. 2 ObchZ.)

Jakmile má zadavatel sestavené soutěžní podmínky, je nutné, aby je vhodným způsobem zveřejnil. Zákon pro zveřejnění předepisuje písemnou formu, ale o způsobu vyhlášení mlčí. Je tedy zcela na vyhlášovatele, jestli výzvu zveřejní na svých internetových stránkách, použije tisk nebo jiné sdělovací prostředky, nebo zda využije obchodního věstníku. Způsob zveřejnění je čistě na vůli vyhlášovatele a jen na něm záleží, jak širokou skupinu potencionální oferentů chce oslovit. Pokud půjde například o smlouvu o dílo regionálního charakteru, nebude pro navrhovatele efektivní zveřejňovat soutěžní podmínky v celostátním tisku, ale může zvolit regionální rozhlas či plakátové plochy v místě, kde má být dílo zhotoveno. S tímto se úzce váže i ustanovení o náhradě nákladů spojených s účastí v soutěži.⁷³ Náhrada nákladů, na kterou bude mít navrhovatel nárok, pokud mu ji soutěžní podmínky přiznají, bude jistě slušným motivačním prvkem návrh podat, ovšem na druhé straně vystavují vyhlášovatele riziku, že se mu sice dostane spousta návrhů splňujících podmínky soutěže, ale bude jich muset většinu vyloučit z důvodu neefektivnosti.

7.3 Výběr nejlepšího návrhu a vyhlášení výsledků

Každý vyhlášovatel by podle mého názoru měl, i přesto, že to není podstatnou

⁷³ Ustanovení § 284 odst. 3 ObchZ.

náležitostí soutěžních podmínek, vymezit, podle kterých kritérií bude nejlepší návrh vybrán. Pokud způsob výběru v soutěžních podmínkách neuvede, neklade mu zákon žádné překážky k tomu, aby si vybral návrh podle své úvahy. „*Pokud však vyhlášovatel způsob výběru a způsob oznámení přijetí návrhu zahrne do podmínek soutěže, je povinen i tyto podmínky dodržet. Jestliže vyhlášovatel neurčí v podmínkách soutěže způsob výběru nejlepšího návrhu, je při výběru omezen pouze tím, že vybraný návrh musel být předložen včas a v souladu s podmínkami soutěže a dále tím, že pokud si v podmínkách soutěže nevyhradil možnost odmítnout všechny předložené návrhy, musí si jeden z řádně předložených návrhů vybrat.*“⁷⁴ Případ, kdy vyhlášovatel kritéria pro výběr nejlepšího návrhu v soutěžních podmínkách nestanoví, však může být pro potencionální oferenty odrazující, protože způsob výběru není dostatečně transparentní a oferent se nedozví, proč byl jeho návrh neúspěšný. Vyhlášovatel má ze zákona pouze povinnost po vyhlášení výsledků všechny oferenty informovat o tom, že v soutěži neuspěli a jejich návrhy byly odmítnuty. Nad rámec ustanovení může být v soutěžních podmínkách tato povinnost rozšířena, že zároveň s informací o neúspěšném návrhu oznámí vyhlášovatel i způsob, jakým nejlepší návrh vybíral. Opět se však jedná o právo vyhlášovatele a nikoliv povinnost.

7.4 Vznik smlouvy z obchodní veřejné soutěže

„*Vyhlášením veřejné obchodní soutěže dává vyhlášovatel veřejnosti najevo, že má zájem uzavřít určitou smlouvu s tím, kdo se na jeho výzvu přihlásí, a současně se zavazuje akceptovat ofertu toho zájemce, který splní nejlépe jím vyhlášené podmínky. Jde tedy vyhlášovateli především o to, aby dosáhl uzavření smlouvy s určitým obsahem a méně již o to, kdo konkrétně bude jeho smluvníkem.*“⁷⁵ Při tvrzení, že vyhlášovateli jde spíše o to uzavřít smlouvu s určitým obsahem a nikoliv o to, kdo s ním bude smlouvu uzavírat, bych uvedl, že to nemusí být vždy pravda. V praxi bude velmi obtížné vybírat z došlých návrhů ten nejlepší a nezdá se, že vyhlášovatel vybere návrh od osoby, která se později ukáže jako nesolventní a neschopná svůj závazek splnit.

⁷⁴ Štenglová in Štenglová, I., Pliva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, 935 s.

⁷⁵ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 78.

Pochopitelně, že pokud s takovým subjektem smlouva vznikne, bude mít vyhlášovatel nárok na náhradu vzniklé škody, ušlého zisku, nebo náhrady jiné sankční povahy. Riskuje tím však i to, že bude muset obchodní veřejnou soutěž znovu vyhlásit a nepřihlásí se mu oferenti, kteří se předchozí soutěže zúčastnili. Vyhlášovatel se tak může dostat do značných potíží a budoucí výběr spolukontrahenta se může zkomplikovat.

Podle ust. § 287 odst. 1 ObchZ je „*vyhlášovatel povinen přijmout návrh, který byl vybrán způsobem uvedeným v § 286.*“ Pokud tedy vyhlášovatel v podmínkách soutěže neuvádí, že může odmítnout všechny návrhy, je povinen kontrahovat. Pro vznik smlouvy se použije obecné ustanovení o ofertě a akceptaci z občanského zákoníku, o kterém je výklad výše. Zvláštností úpravy o obchodní veřejné soutěži je případ, kdy vyhlášovatel/akceptant nedodrží lhůtu pro sdělení souhlasu s návrhem na uzavření smlouvy. Skutečnost, že akceptace dojde oferentovi po stanovené lhůtě, dává oferentovi možnost akceptaci odmítnout, o čemž musí akceptanta bez odkladu informovat. Důkazem z opaku, lze z ust. § 287 odst. 1 ObchZ vyvodit, že pokud oferent bez odkladu nesdělí akceptantovi, že odmítl smlouvu uzavřít, bere se jeho nečinnost jako souhlas a potvrzení vzniku smlouvy. Toto je podstatný rozdíl proti obecné úpravě v ust § 44 odst. 1 ObčZ., podle kterého neznámá mlčení nebo nečinnost přijetí návrhu.

7.5 Dílčí závěr

Obchodní veřejná soutěž je beze sporu nejefektivnějším způsobem uzavření smlouvy z hlediska nákladů. Vyhlášovatel může rozdílně od předchozích způsobů uzavírání nejprve vyzvat neurčitý počet osob, aby předkládali své návrhy, a následně si z těchto návrhů může vybrat, který mu nejvíce vyhovuje. Největší problém u obchodní veřejné soutěže vidím v tom, že vyhlášovatel nemá povinnost zveřejnit způsob, jakým vybral nejlepší návrh. Osobně spatřuji jako velký problém to, pokud se se svým návrhem podnikatel do soutěže přihlásí, připravě na zpracování návrhu věnuje množství svého času a následně se nedozví, proč nebyl jeho návrh vybrán. Na druhou stranu je nutné připomenout, že jde čistě o právo vyhlášovatele, zda způsob výběru zveřejní či nikoliv. Jsem však toho názoru, že když zákon v ust. § 288 ObchZ. stanoví povinnost

vyhlašovatele bez zbytečného odkladu neúspěšné účastníky vyzoomět, měl by v této části stanovit i povinnost přiložit postup vyhlášení.

8 Smlouva o smlouvě budoucí

8.1 Obecně o smlouvě o smlouvě budoucí

V obchodních vztazích je zcela běžné, že strany potřebují upravit své budoucí poměry, ať už pro posílení jistoty své existence, nebo jako pojistku pro své budoucí investice či jen si zajistit určitou záležitost pro budoucnost. „*Vzhledem k právním důsledkům smlouvy o budoucí smlouvě, z jejíhož uzavření neplyne nic jiného, než povinnost a oprávnění uzavřít v budoucnu smlouvu jinou, se pactum de contrahendo pojmově zařazuje mezi tzv. Smlouvy přípravné. Je tudíž nutné striktně oddělovat přípravnou a realizační smlouvu co do jejich právního významu i důsledků.*“⁷⁶

Význam smlouvy o smlouvě budoucí je tedy především v tom, že jedné straně vzniká povinnost smlouvu uzavřít a druhé oprávnění takové uzavření vyžadovat. Mohou nastat i případy, kdy taková smlouva vznikne za součinnosti více stran, proto zastávám názor, že v takovém případě, pokud to z dokumentu zřejmě nevyplývá, bude nutné stanovit, která strana je povinná a naopak jaká strana je oprávněná. Bude se jistě i stávat, že se strany dohodnou, že povinni jsou zároveň i oprávněni, v takovém případě je každý z přípravné smlouvy oprávněn požadovat uzavření realizační smlouvy a zároveň je povinen kontrahovat pokud je o to požádán.

V praxi se můžeme setkat s uzavřením smlouvy o budoucí smlouvě např. při koupi nemovitosti mezi stranami podle § 261 a 262 odst. 1 ObchZ. Protože nákup nemovitosti bývá spojen s mnoha úkony, je pro prodávajícího výhodné v případě rezervace uzavřít přípravnou smlouvu, kde stanoví podmínky a sankce pro případ, že k realizační smlouvě nedojde. V dnešní době je zcela běžné, že kupující hradí buď část, nebo celou hodnotu nemovitosti z bankovního úvěru. Takové bankovní úvěry se poskytují účelově, a proto prodávající musí mít v ruce alespoň rezervační smlouvu, kde jsou uvedeny podstatné náležitosti pro schválení úvěru. Doba, po kterou je nemovitost rezervována, bývá zpravidla krytá rezervačním poplatkem, který propadne prodávajícímu v případě, že k uzavření realizační smlouvy nedojde. Prodávající

⁷⁶ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 80.

smlouvu o smlouvě budoucí uzavírá tedy hlavně ze dvou důvodů: 1. zavazuje se, že po dobu rezervace nebude nabízet nemovitost jinému subjektu, 2. jistí si smluvní pokutou situaci, kdy k prodeji nedojde.

8.2 Pojmové náležitosti smlouvy

Ustanovení § 289 ObchZ. je podle § 263 odst. 2 ObchZ. kogentní a nelze se tedy od něho odchýlit.

Pojmovými znaky přípravné smlouvy jsou:

- závazek jedné nebo obou stran uzavřít realizační smlouvu,
- uzavřít realizační smlouvu ve stanovené době,
- předmět plnění, jenž je určen alespoň obecným způsobem,
- písemnost přípravné smlouvy.

Závazek jedné nebo obou stran uzavřít realizační smlouvu

V přípravné smlouvě bude zpravidla vyznačeno, jaká strana je oprávněná a která povinná. Povinnost „*lze sjednat jako jednostrannou – a pak je tedy nutné sjednat, kterého účastníka smlouvy stíhá, nebo oboustrannou: i to bude na místě sjednat výslovně.*“⁷⁷ Strana, která je povinna na vyzvání smlouvu uzavřít, tak musí učinit bez zbytečného odkladu poté, kdy ji oprávněná strana vyzvala. Přípravná smlouva může obsahovat i podmínky, a to odkládací nebo rozvazovací, v takových případech může být stanoveno, že výzva oprávněné strany bude následovat až v případě splnění uvedených podmínek. Podmínky je vhodné sjednat pro situace, kdy je pro realizační smlouvu rozhodující skutečnost, která má v nejbližší době nastat, ovšem ještě nenastala. Jakmile předpokládaná skutečnost nastane, může se oprávněný domáhat splnění povinnosti kontrahovat.

Uzavření realizační smlouvy ve stanovené době

Doba, ve které je povinna strana smlouvu uzavřít, je čistě na dohodě stran v

⁷⁷ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 82.

přípravné smlouvě. V případě, že stanovena není je podle § 290 odst. 1 ObchZ. „*zavázaná strana povinna uzavřít smlouvu bez zbytečného odkladu poté, kdy k tomu byla vyzvána oprávněnou stranou v souladu se smlouvou o uzavření budoucí smlouvy.*“ Určení doby plnění je dle mého názoru důležité především pro stranu povinnou, která tím může získat čas na přípravu, aby mohla být realizační smlouva s patřičným obsahem platně uzavřena a hlavně z jeho strany bez problémů splněna. V případě, kdy doba pro kontraktaci není stanovena, nastupuje povinnost kontrahovat bez odkladu po předložení výzvy oprávněného. Toto může být v praxi pro povinného problém, protože ne vždy nastane situace, kdy bude připraven na plnění z realizační smlouvy. Už ze samotné podstaty smlouvy o smlouvě budoucí mi vyplývá, že se uzavírá dohoda o tom, že v budoucnu vznikne smlouva mezi stranami, která bude rozvádět obecné náležitosti stanovené přípravnou smlouvou. Bezodkladná povinnost kontrahovat na výzvu, kterou může v takovém případě oprávněný předložit kdykoliv, dostává povinného do nejisté pozice, kdy nemůže předpokládat, kdy tento okamžik nastane.

Předmět plnění, jenž je určen alespoň obecným způsobem

Smlouva o smlouvě budoucí se uzavírá za účelem zajistit si kontraktaci v budoucnu. Podle ust. § 289 odst. 1 ObchZ. je nezbytné, aby si strany domluvili alespoň obecně předmět plnění z realizační smlouvy. Zákonodárce tímto ustanovením dle mého názoru trochu nadbytečně říká, že má předmět plnění alespoň obecně určený přípravná smlouva obsahovat. Už § 43 ObčZ. stanovuje, že účastníci závazkového vztahu jsou při uzavírání smluv povinni dbát odstranění všeho, co by mohlo vést k rozporu. Neurčitý nebo úplně opomenutý předmět smlouvy často k takovému rozporu povede. Přípravná smlouva dle obchodního zákoníku nemá za cíl přesně definovat podstatné náležitosti smlouvy realizační, má pouze stanovit, čeho se bude budoucí smlouva týkat. V praxi bude jistě plně dostačující, když se strany v přípravné smlouvě domluví, že bude uzavřena kupní smlouva na odebrání neurčitého počtu automobilů za smluvenou minimální cenu na celou zakázku.

Obecné určení předmětu realizační smlouvy namísto dohody o podstatných náležitostech je jedním z nejdůležitějších rozdílů mezi smlouvou přípravnou a realizační. Dá se říci, že podstatné náležitosti jsou pro přípravnou smlouvu dokonce

nežádoucí. V tom se plně shodují s Prof. Eliášem, který o podstatných náležitostech v přípravné smlouvě uvádí „*Nevyžaduje se však přesné určení předmětu plnění a obsahu realizační smlouvy vůbec. To je ostatně také pojmově vyloučeno, protože pak by vůbec nešlo o smlouvu přípravnou, ale o definitivní kontrakt, jenž by nezakládal závazek k uzavření jiné smlouvy, ale právo na vlastní reálné plnění z realizační smlouvy již dostatečným způsobem uzavřené.*“⁷⁸

Úprava smlouvy o smlouvě budoucí obsažená v obchodním zákoníku umožňuje podnikatelům uzavřít realizační smlouvu nejen podle obchodního zákoníku, ale i podle občanského zákoníku. „*Tak, jak je pojata v úpravě obchodního zákoníku, jde o smlouvu, která může sloužit pro přípravu uzavření jakékoliv smlouvy, tedy jak smlouvy určitého typu, tak smlouvy inominátní, a pokud jde o smlouvu určitého typu, jak smlouvy typu upraveného obchodním zákoníkem, tak smlouvy typu upraveného občanským zákoníkem.*“⁷⁹ V tomto vidím velkou výhodu úpravy obsažené v obchodním zákoníku. Určení předmětu realizační smlouvy jen obecným způsobem dává kontrahujícím stranám volnost upravit konkrétní ustanovení smlouvy v budoucnu podle aktuální situace.

Písemnost přípravné smlouvy.

Ustanovení § 289 odst. 2 ObchZ. vyžaduje pro přípravnou smlouvu písemnou formu. Jedná se o kogentní ustanovení, a proto se od něho nelze odchýlit. Písemnost je v tomto případě naprosto nezbytná hned z několika důvodů. Realizační smlouva se často uzavírá i s několikaměsíčním odstupem, a je naprosto nevyhovující, aby se strany při uzavírání takové smlouvy přeli o skutečnostech, které si ústně domluvili v době, kdy probíhala jednání, jaká smlouva a s jakými náležitostmi má být v budoucnu uzavřena. Nutnost písemnosti vystihuje dostatečně latinský výrok *Littera scripta manet*, tedy „co je psáno, je dáno.“ V případě uzavírání smlouvy o smlouvě budoucí je tedy písemná forma naprostou nezbytností pro efektivní uplatnění práv, ať už na plnění, nebo odpovědnostních.

⁷⁸ Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck, 2010, s. 84.

⁷⁹ M. Tomsa in Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 7. vydání. Praha: C. H. Beck, 2002, s. 876

9 Úprava uzavírání smluv podle nového občanského zákoníku

V současné době je v poslanecké sněmovně vládní návrh nového občanského zákoníku, který má komplexně pojmut základní instituty soukromého práva. Pro potřeby této práce se zaměřím pouze na část čtvrtou nazvanou relativní majetková práva. Tato část bude po účinnosti nového občanského zákoníku základní a jedinou úpravou pro obchodní závazkové vztahy tak, jak je v současnosti upravuje část třetí obchodního zákoníku. Obchodní zákoník tak přijde o jednu ze svých hlavních částí, která se od § 261 až po § 755 vypustí. Nově bude obchodní zákoník obsahovat pouze úpravu obchodních společností. Abych v této kapitole dodržel sled obsahu této práce, bude v první podkapitole přehled změn týkajících se interpretace právních úkonů, v druhé se budu věnovat odlišnostem při uzavírání smluv, v třetí pak formování obsahu pomocí obchodních podmínek a doložek ve vykládacích pravidlech, následovat bude podkapitola o obchodní veřejné soutěži a veřejném návrhu na uzavření smlouvy a v poslední kapitole bude srovnání týkající se smlouvy o smlouvě budoucí.

9.1 Interpretace právních úkonů podle návrhu občanského zákoníku

Jak již bylo ve čtvrté kapitole uvedeno, současný občanský a obchodní zákoník upravují odděleně ustanovení o interpretaci právních úkonů, což může v praxi působit potíže. Přítrž by tomuto dualismu měl učinit nový občanský zákoník, který ve svém ust. § 548 odst. 1 stanoví: *„Co je vyjádřeno slovy nebo jinak, vyloží se podle úmyslu jednajícího, byl-li takový úmysl druhé straně znám, anebo musela-li o něm vědět. Nelze-li zjistit úmysl jednajícího, přisuzuje se projevu vůle význam, jaký by mu zpravidla přikládala osoba v postavení toho, jemuž je projev vůle určen.“* Z toho je jasně patrná inspirace obchodním zákoníkem a splynutí odstavců 1 a 2 § 266 ObchZ. Nově se tedy tímto bude řídit veškerá interpretace projevu vůle bez rozdílu, zda se bude jednat o obyčejné fyzické osoby či podnikatele. V novém občanském zákoníku je též zakotvena zásada výkladu podle obchodních zvyklostí v právním styku mezi podnikateli, kdy se

obecně známe zvyklosti, nebo ty zvyklosti používané v konkrétním odvětví, použijí pro správný výklad projevu vůle, ledaže to vyloučí ujednání stran nebo zákon.⁸⁰

9.2 Uzavírání závazkových vztahů

V návrhu nového občanského zákoníku najdeme úpravu uzavírání smluv v ust. § 1721 a násl. Proti platnému občanskému zákoníku můžeme najít v Návrhu především změny v terminologii. „*Dosavadní termín „návrh na uzavření smlouvy“ je nahrazen jednoslovným termínem „nabídka“, jak také odpovídá doslovnému překladu výrazu oferta (offerre = nabízet). Poukázat lze i na vžitou mezinárodní terminologii: anglické offer, francouzské offre, španělské oferta, italské offerta, německé Angebot atd. (ve všech těchto případech jde o nabídku, nikoli o návrh).“⁸¹ Zajímavý posun spatřuji v tom, že nabídku nebude nutné směřovat pouze určitým osobám, ale podle ust. § 1722 odst. 2 Návrhu se má za to, „že návrh dodat zboží nebo poskytnout službu za určenou cenu učiněný při podnikatelské činnosti reklamou, v katalogu nebo vystavením zboží je nabídkou s výhradou vyčerpání zásob nebo ztráty schopnosti podnikatele plnit.“ Tím by se mělo zamezit tomu, že se postavení oferenta s oblátem zamění, jakmile oblát zašle objednávku na nabízené zboží. Současná úprava totiž nebere za nabídku pouhé zveřejnění zboží s cenou a dalšími náležitostmi (zde chybí náležitost určité osoby, které je nabídka směřována), chápe ji pouze jako výzvu k podávání návrhů. Samotná nabídka, tedy oferta, potom směřuje od adresáta takové reklamy. Původní osoba, která reklamu (výzvu) zveřejnila, se tak dostává do role obláta a v případě zájmu zasílá potvrzení nabídky zákazníkovi (oferentovi).*

Další důležitá a z mého pohledu i logická změna je v ust. § 1730 odst. 3 Návrhu, který stanoví, že se jedná o platné přijetí návrhu (akceptaci), které se podstatně neodchyluje od oferty. Platný občanský zákoník stanovuje v ust. § 44 odst. 2, že „*přijetí návrhu, které obsahuje dodatky, výhrady, omezení nebo jiné změny, je odmítnutím návrhu a považuje se za nový návrh.*“ Nová úprava v ust. § 1730 odst. 3 Návrhu uvádí, že „*Odpověď s dodatkem nebo odchylkou, která podstatně nemění podmínky nabídky, je přijetím nabídky, pokud navrhovatel bez zbytečného odkladu takové přijetí neodmítne.*

⁸⁰ Ustanovení § 550 odst. 1 Návrhu

⁸¹ Důvodová zpráva k Návrhu občanského zákoníku § 1721 až 1723

Navrhovatel může přijetí nabídky s dodatkem nebo odchylkou předem vyloučit již v nabídce nebo jiným způsobem, který nevzbuzuje pochybnost.“ Tedy, pokud akceptant pouze zpřesní, například po kolika kusech si přeje, aby bylo zboží baleno, nebo že si přeje, aby obal byl opatřen jeho logem, případně aby bylo zboží fakturováno ne po kusech, ale po baleních, nebude se jednat o odmítnutí návrhu, protože předmět smlouvy je stále zachován. Pokud však oferent bez odkladu takovou akceptaci odmítne, nebo stanoví v návrhu, že není možné cokoliv měnit či doplňovat, znamená to, že taková akceptace bude považována za nový návrh.

Současný občanský zákoník ve svém ust. § 43c odst. 1 uvádí, že akceptaci je možné učinit i včasným jednáním, z něhož lze dovodit souhlas a následně v odst. 2, že takové jednání nabývá účinnosti okamžikem, kdy se o něm dozví navrhovatel. Návrh občanského zákoníku v případě tohoto způsobu akceptace stanovuje odlišný okamžik účinnosti a to tak, že *„přijetí nabídky je účinné v okamžiku, kdy k jednání došlo, došlo-li k němu včas.“* Ovšem je zde i mírné omezení v tom, že oferent musí takovou možnost akceptace zmínit v ofertě, nebo lze takový způsob akceptace dovodit z dosavadní praxe, kterou mezi sebou strany zavedly.

9.3 Obchodní podmínky a doložky užití ve vykládacích pravidlech

Z obchodního zákoníku bude po přijetí návrhu občanského zákoníku vypuštěna celá třetí část, a proto bylo nutné zahrnout do Návrhu i úpravu obchodních podmínek a doložek užitých vykládacími pravidly, která je dosud výsadou pouze ve vztahu mezi subjekty podle ust. § 261 a § 262 ObchZ. Použití obchodních podmínek je upraveno v ust. § 1741 a § 1742 Návrhu a zachovává úpravu podle současného obchodního zákoníku. Jistý rozdíl vůči současné úpravě spatřuji v ust. § 1742 Návrhu *„Ustanovení obchodních podmínek, které druhá strana nemohla rozumně očekávat, je neúčinné, nepřijala-li je tato strana výslovně; k opačnému ujednání se nepřihlíží.“* Nově je zde použit termín *„rozumně očekávat“*, pod který lze podle důvodové zprávy podřadit význam ustanovení vyjádřených pro druhou stranu nejasně, nebo drobným, špatně čitelným písmem, pokud mění nebo doplňují obsah smlouvy. Taková ustanovení nejsou

schopna působit právní účinky.

9.4 Veřejná nabídka a veřejná soutěž o nejvhodnější nabídku

Stejně jako v případě obchodních podmínek a doložek užitých ve výkladových pravidlech se přesouvá do nového občanského zákoníku úprava veřejného návrhu na uzavření smlouvy (nově Veřejná nabídka ust. § 1769 a násl. Návrhu) a obchodní veřejné soutěže (nově Veřejná soutěž o nevhodnější nabídku ust. § 1761 a násl. Návrhu). Výrazná změna se dotkla veřejného návrhu na uzavření smlouvy (veřejné nabídky), kdy je navrhovatel povinen nově oznámit přijetí návrhu konkrétní osobě, ale zároveň je povinen oznámit ostatním, že neuspěli.⁸² Pokud nesplní tuto oznamovací povinnost je podle ust. § 1773 odst. 2 Návrhu *„vázáán všemi přijetími veřejné nabídky, jejichž původcům výsledek neoznámil.“* Z mého pohledu se jedná o mírné vyvážení práv mezi navrhovatelem a neúspěšnými akceptanty. *„Toto řešení se jeví jako vhodnější, než nutit zájemce o uzavření smlouvy k tomu, aby se obraceli na soud a domáhali se rozhodnutí, kterým soud navrhovateli splnění oznamovací povinnosti uloží. Navrhovatel tak bude účinněji motivován k splnění povinností vyplývajících pro něho z jeho volby.“*⁸³

9.5 Smlouva o smlouvě budoucí

V současnosti je v případě smlouvy o smlouvě budoucí úprava obsažena jak v obchodním tak občanském zákoníku. Občanský zákoník však činí ze smlouvy o smlouvě budoucí spíše již smlouvu realizační kvůli požadavku obsahu podstatných náležitostí. Z tohoto důvodu se úprava smlouvy o smlouvě budoucí, až na drobné úpravy, přejímá z obchodního zákoníku. V návrhu občanského zákoníku je úprava obsažena v § 1774 a násl. Základní ustanovení hovoří o této smlouvě jako o závazku nejméně jedné strany uzavřít po vyzvání v ujednané lhůtě, jinak do jednoho roku, budoucí smlouvu, jejíž obsah je ujednan alespoň obecným způsobem. Na první pohled je zřetelné, že proti současným úpravám občanského a obchodního zákoníku vypadla náležitost písemné formy. Důvodová zpráva k § 1774 až 1777 odůvodňuje, proč se od povinné písemné formy upustilo. *„Obdobně jako v řadě jiných obdobných případů se*

⁸² Ustanovení § 1772 odst. 1 Návrhu.

⁸³ Důvodová zpráva k návrhu občanského zákoníku k § 1761 až 1773

návrh odchyluje od platného právního stavu v tom, že po vzoru jak převážné většiny zahraničních úprav, tak i zdejší tradice ustupuje na mnoha místech od zákonného požadavku písemné formy. Je všeobecně známo, že každá předepsaná forma projevu vůle ztěžuje právní styk soukromých osob a to zákonodárce vybízí, aby nařízení písemné formy pro právní jednání nenadužíval.“ Osobně jsem zastáncem písemné formy přípravné smlouvy a nesouhlasím s důvodovou zprávou v části, kde se hovoří o autonomii vůle smluvních stran a jejich uvědomění si rizika potíží při dokazování, pokud písemnost nezvolí. Návrh občanského zákoníku se spokojuje s tím, že stranám není nutné klást písemnou formu jako podmínku platnosti takové smlouvy, a ponechává zcela na vůli kontrahující strany, zda svého spolukontrahenta o písemnou formu požádá. Pokud tak jedna strana učiní a protistrana náležitost písemné formy nedodrží, bude to podle § 1747 Návrhu znamenat, že takovou smlouvou nechtějí být vázány

Závěr

Cílem této práce bylo uceleně pojednat o uzavírání obchodních smluv jako o jedné z nejdůležitějších částí obchodního závazkového práva. Obchodní smlouvy, ať už relativní, typové, fakultativní nebo innominátní, mají jedno společné, a to úpravu jejich uzavírání. V českém soukromém právu je úprava uzavírání obchodních smluv rozdělena do dvou právních předpisů. Obecnou úpravu společnou i pro jiné oblasti soukromého práva nalezneme v občanském zákoníku, speciální úpravu s odchylkami pro vztahy mezi podnikateli potom v obchodním zákoníku.

V první kapitole o závazkových vztazích bylo hlavním cílem vyjádřit paritu závazkových vztahů, kdy na jedné straně vždy vzniká právo a na druhé povinnost něco dát, konat, nekonat nebo strpět. Závazkový vztah může vzniknout pouze mezi dvěma a více stranami, na kterých budou účastníci, kteří svými právními úkony ovlivňují nejen proces uzavírání smlouvy, ale i následné plnění ze smlouvy.

Druhá kapitola, i přesto, že se zaměřuje již na obchodní smlouvy, je pojata obecně a čtenáře seznamuje s obsahem pojmu smlouvy a obchodní smlouvy a dále pojednává o jednotlivých druzích obchodních závazkových vztahů. Výklad o smlouvách podle obchodního zákoníku kopíruje ust. § 261 a §262 ObchZ., které je pro určení závazkového vztahu hlavním vodítkem. Obchodní závazkové vztahy mohou vzniknout nejen mezi subjekty vyjmenovanými v ust. § 261 ObchZ. při jejich podnikatelské činnosti, ale mohou vzniknout i mezi stranami, které podnikateli vůbec nejsou. Toto posílení smluvní svobody je zakotveno v ust. § 262 odst. 1 ObchZ. Nepochopitelné pro mě však stále zůstává to, že zákonodárce jedním ustanovením smluvní svobodu maximálně posiluje tím, že pod režim obchodního zákoníku se mohou dostat i vztahy nepodnikatelů, ale v zápětí z působnosti obchodního zákoníku ochránářsky vyjímá slabší stranu, která není podnikatelem.

Kapitola třetí se věnuje výkladu o právních úkonech a nezbytných náležitostech, které musí mít pro svou platnost. Hlavní pozornost byla věnována náležitostem projevu, jehož interpretace v obchodním zákoníku je speciální úpravou k obecné úpravě občanského zákoníku, který se pro výklad projevu vůle při obchodních závazkových

vztazích nepoužije. V souvislosti s právními úkony jsem samostatnou podkapitolu věnoval formě projevu vůle, která v případě absence zákonných požadavků může ,stejně jako absence podstatných náležitostí, způsobit jejich neplatnost.

Nejrozsáhlejší část této práce je v kapitole čtvrté, která se již konkrétně věnuje uzavírání obchodních smluv. Shrnuje vše od podstatných náležitostí oferty, přes formu sdělení až po dovršení kontrakčního procesu akceptací. Zvláštní pozornost jsem věnoval případům, kdy se fakticky obrací pozice osoby, která činí právní úkon pro zamýšlený následek. Ať už se jedná o nepodepsanou ofertu, nebo akceptaci s výhradami, bude se vždy jednat o výzvu ke kontraktaci. V některých případech, např. chybějícím podpisu, si myslím, že zákonodárce lpí na přílišném formalizmu, ovšem stejná úprava je obsažena i v ust. § 553 Návrhu, proto předpokládám, že jsou pro náležitost podpisu vhodné důvody.

V páté kapitole jsem se věnoval formování obsahu obchodních smluv, kdy jsem použil základní třídění na přímá a nepřímá ujednání. Hlavní pozornost byla věnována obchodním podmínkám a doložkám užitým ve výkladových pravidlech. Tato kapitola by se dala popsat velmi široce, a proto jsem se držel jen výkladu, který bezprostředně souvisí se zadaným tématem. U doložek užitých ve vykládacích pravidlech jsem pro snadnější představu čtenáře použil tabulky, ve kterých jsou rozděleny dvě hlavní skupiny doložek s platností od 1. 1. 2011 podle jejich účelu.

Šestá kapitola pojednává o veřejném návrhu na uzavření smlouvy. Může se zdát, že si tento způsob kontraktace svou samostatnou kapitolu nezaslouží, ale osobně považuji veřejný návrh na uzavření smlouvy za stejně důležitý způsob kontraktace jako je klasický postup oferty a akceptace. Už jen zákonem stanovené podmínky neurčitosti adresátů nebo povinnost kontrahovat se subjektem, který akceptuje nejdříve, podstatně odlišuje tento způsob uzavírání obchodních smluv od ostatních. Další odlišností proti klasickému způsobu kontraktace podle občanského zákoníku je nutnost potvrzení přijatého návrhu podle ust. § 279 odst. 1 ObchZ.

Kapitola sedmá popisuje obchodní veřejnou soutěž. Důraz byl kladen především na výklad o obligatorních a fakultativních náležitostech soutěžních podmínek. Stejně jako kapitola o formování obsahu obchodních smluv, by téma obchodních soutěží

vydalo společně úpravou zákona č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, ve znění pozdějších předpisů, na samostatnou diplomovou práci, proto jsem se věnoval pouze úpravě podle obchodního zákoníku a popsal proces od vyhlášení soutěže přes výběr nejlepšího návrhu až po vznik smlouvy z obchodní veřejné soutěže.

Výklad o smlouvě o smlouvě budoucí je obsažen v kapitole osm. Hlavní pozornost byla věnována pojmovým náležitostem přípravné smlouvy, která je z hlediska zadaného úkolu stěžejní. Osobně vidím do budoucna největší změnu v tom, že návrh nového občanského zákoníku již nepočítá s povinnou písemnou formou u přípravných smluv. Jsem zastáncem smluvní svobody, ale zároveň i efektivního vymáhání nesplněných povinností. V tomto případě zákonodárce sazí, dle mého názoru, především na profesionalitu podnikatele, který sám má projevit vůli, aby mělo takové ujednání písemnou formu pro snadnější vymáhání uložené povinnosti. Čas ukáže, jestli se praxe s absencí povinné písemné smlouvy vypořádá, nebo ona povinná písemnost přijde novelou nového občanského zákoníku.

Poslední devátá kapitola obsahuje výklad rozebíraných způsobů kontraktace podle návrhu nového občanského zákoníku a porovnává ho s rozbohem v jednotlivých kapitolách. Poslední kapitola sleduje strukturu celé práce a v jednotlivých podkapitolách popisuje hlavní změny po přijetí nového kodexu soukromého práva, který podstatně mění současnou dualitu závazkového práva tím, že komplexní úprava bude obsažena pouze v občanském zákoníku a stávající obchodní zákoník se stane zákonem obsahujícím úpravu obchodních společností.

Seznam použitých zkratek

- ObčZ.** Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších
přepisů
- ObchZ.** Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších
předpisů
- Návrh** Vládní návrh občanského zákoníku, stav ke dni 24. 5. 2011
- PracZ** Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce, ve znění pozdějších předpisů

Seznam použitých zdrojů

Knížní literatura

- Bejček, Eliáš, Raban, a kol. Kurs obchodního práva. Obchodní závazky. 5. vydání. C. H. Beck 2010,
- Dědič, J. a kol. Obchodní zákoník – Komentář. Praha: Polygon, 2002,
- Hendrych, D. a kol. Právnícký slovník. 2. rozšířené vydání. C.H.Beck, 2001,
- Jiří Švestka, Jiří Spáčil, Marta Škárová, Milan Hulmák a kolektiv Občanský zákoník I, II, 2. vydání, Praha 2009,
- Knappová, M., Švestka, J., a kol. Občanské právo hmotné 2, Svazek II. 3. vydání. ASPI, 2002,
- Knapová, Švestka, Dvořák a kolektiv. Občanské právo hmotné 1. 4. vydání. ASPI, 2005,
- Knapová, Švestka, Dvořák a kolektiv. Občanské právo hmotné 2. 4. vydání. ASPI, 2006,
- Knapp, V.: Teorie práva. Praha, C.H. Beck 1995
- Kopáč, L. Obchodní kontrakty I. díl, PROSPEKTUM, Praha 1993.
- Plíva, S. Obchodní závazkové vztahy. 2. vydání. Praha: ASPI a.s., 2009
- Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 7. vydání. Praha: C. H. Beck, 2002
- Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 13. vydání. Praha : C. H. Beck, 2010
- Švestka, J., Jehlička, O., Škárová, M., Spáčil, J. A kol. Občanský zákoník. Komentář. 10. vydání. Praha : C. H. Beck, 2006,

Soudní rozhodnutí

- Rozhodnutí Nejvyššího soudu ze dne 15. února 2001, sp. zn. 25 Cdo 368/99
- Rozhodnutí Nejvyššího soudu ze dne 26. března 2008 sp. zn. 32 Odo 946/2006
- Rozhodnutí Nejvyššího soudu ze dne 22. 6. 2006, sp. zn. 32 Odo 983/2004

Časopisecká literatura

- Josef Bejček: Nad traumatizující záhadou působnosti § 261 a § 262 obchodního zákoníku, Právní rozhledy 10/1999
- Josef Bejček: Změny v typologii obchodních závazků. Obchodní právo, 3/2003.
- Karel Marek: Uzavírání obchodněprávních smluv a jejich splnění v národním a evropském rámci, [Ad Notam 1/2008, s. 1]
- Karel Marek: K uzavírání obchodních smluv, Právní fórum (ASPI) 2006.
- Stanislav Plíva: Nad jedním rozhodnutím soudu (k dosahu § 262 obch. zák.), [Bulletin advokacie 5/1997, s. 31]
- Stanislav Plíva: Smlouvy uzavírané podnikatelem. Právo a podnikání 7/1995.
- Stanislav Plíva: Uzavírání obchodních smluv. Právo a podnikání 7/1995.

Internetové zdroje

- Dodací podmínka (parita) v mezinárodním obchodu [online] [cit 12.11.2011] (CzechTrade) dostupné z WWW:
<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/manual-exportera/parita-v-mezinarodnim-obchodu/1001370/43590/>
- Incoterms [online] [cit 28.10.2011] dostupné z WWW:
<http://cs.wikipedia.org/wiki/Incoterms>

Resumé

The aim of my thesis „Regulation of Entering into a Commercial Contracts“ is to present an analysis of business contracts conclusion according to the Czech law. Legal regulation of business contracts conclusion is included in the Civil Code, furthermore there is a single part concerning legal regulation of business contracts negotiating in the Commercial Code as well. My thesis is divided into nine chapters, which are focused not just on the theoretical aspects of business contracts negotiating issue but also provide practical examples of this issue. This thesis refers to legal regulation in effect as of 4 December 2011.

Chapter One and Chapter Two of my thesis attend to general analysis about contractual relationships and definition of the term business contracts, which is essential for obtaining the aim of my thesis. Chapter Three is about legal acts, their essentials and the other conditions of their validity. In Chapter Four there is a detailed analysis of the two phases of contractual procedure, the offer and the acceptance. To enter into an agreement, it is necessary not just to comply with correct procedure of negotiating, but also the legal requirements for content of the contract have to be fulfilled. Chapter Five concerns direct and indirect stipulations including commercial terms and clauses and rules of their interpretation. There are two other ways of entering into agreement under the Commercial Code than under the Civil Code. They are described in Chapter Six, which deals with public offer for entering into a contract, and in Chapter Seven, which is about public tender. Chapter Eight examines legal stipulations in relation to agreement on future agreement, especially its essentials, which are necessary for validity of the contract. Chapter Nine contains comments on changes in the Czech civil law and the Czech commercial law after the new Civil Code will come into force. This chapter is subdivided into few parts, which refer to the structure of this thesis. Main differences of the proposed legal regulation in comparison with the recent one are pointed out in each part.

Abstrakt

Diplomová práce se zabývá úpravou uzavírání obchodních smluv podle českého soukromého práva. Věnuje se obecnému výkladu o závazkových vztazích, výkladu pojmu obchodní smlouva a jednotlivým případům uzavírání. Obecná úprava uzavírání smluv je pro obchodní smlouvy obsažena v občanském zákoníku s tím, že obchodní zákoník obsahuje odlišnosti pro „právo obchodníků“. Občanský zákoník upravuje klasický postup uzavírání smluv, kdy je na jedné straně oferent a na druhé akceptant, obchodní zákoník tuto úpravu přebírá a navíc obsahuje i další možnosti kontraktace formou veřejného návrhu na uzavření smlouvy a obchodní veřejné soutěže. Stejně jako je v občanském zákoníku obsažena obecná úprava pro uzavírání obchodních smluv, nalezneme v něm i úpravu o uzavírání smlouvy o smlouvě budoucí. Smlouva o smlouvě budoucí je v obchodním zákoníku rozpracována detailněji, a i to může být důvodem, že návrh nového občanského zákoníku přebírá úpravu přípravných smluv podle zákoníku obchodního.

Podle současného stavu legislativního procesu bude stávající občanský zákoník nahrazen novým, což samozřejmě ovlivňuje i závazkové právo podle obchodního zákoníku. Novým občanským zákoníkem bude odstraněna dualita závazkového práva, která tu vznikla přijetím samostatného zákoníku pro obchodní vztahy na počátku devadesátých let, a vznikne jeden předpis, který bude obsahovat jak obecnou úpravu o právních úkonech, tak i společnou úpravu uzavírání obchodních smluv.

Abstract

This thesis deals with legal regulation of entering into business contracts under the Czech private law. It contains explanation of contractual relationships, explanation of the term business contract and explanation of single examples of entering into contracts. The main legal regulation of contract settlement for business contracts is included in the Civil Code and the Commercial Code contains differences for business relations. The Civil Code regulates typical process of entering into contracts between two parties – offeror and offeree. The Commercial Code follows this legal regulation from the Civil Code and in addition it contains other possibilities of contracting in the form of public proposal and public tender. The Civil Code contains legal regulation of the contract on future contract. The Commercial Code contains this regulation as well, but it is more detailed. This could be the reason, why the draft of the new Commercial Code is in the matter of contract on the future contract inspired by the Commercial Code.

Regarding the current situation in legislative process, the current Civil Code will be replaced with the new one, which, of course, will affect law of contracts according to the Commercial Code. The new Civil Code will displace duality of law of contracts, which was created by adopting of the special code for business relations in the early 90's and there will be the new code, which will contain basic legal regulation of legal acts as well as common legal regulation of entering into business contracts.

Klíčová slova

Česky:

Obchodní smlouva, závazkový vztah, uzavírání obchodních smluv

Anglicky:

Commercial contract, obligations, conclusion of commercial contracts.