

**UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE**

**Právnická fakulta**

**DIPLOMOVÁ PRÁCE**

**2007**

**Karel KUČERA**

**UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE**

**Právnická fakulta**

Katedra obchodního práva

**Smlouvy o systémové integraci – rozbor  
jednotlivých smluvních typů, možnost jejich  
využití v rámci smluvních vztahů**

Diplomová práce

**Karel Kučera**

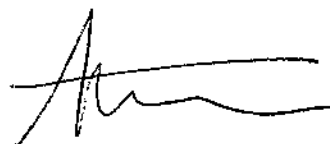
Vedoucí diplomové práce:

JUDr. Zuzana Slováková, Ph.D.

Praha, listopad 2007

Prohlašuji, že jsem tuto diplomovou práci zpracoval samostatně a že jsem v ní vyznačil všechny prameny, z nichž jsem čerpal, způsobem ve vědecké práci obvyklým.

V Praze dne 27.11.2007

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized initial 'A' followed by a series of connected, wavy lines that form the rest of the name.

## OBSAH

<b>1. ÚVOD</b> .....	<b>3</b>
<b>2. CO JE SYSTÉMOVÁ INTEGRACE</b> .....	<b>5</b>
2.1. <i>Podstata a účel smluv o systémové integraci</i> .....	6
<b>3. CHARAKTERISTIKA SMLUVNÍCH VZTAHŮ</b> .....	<b>9</b>
3.1. <i>Obecná právní úprava smluvních vztahů</i> .....	9
3.2. <i>Vztah občanského a obchodního zákoníku v smluvních vztazích</i> .11	
3.2.1. <i>Obchodní zvyklosti vs. všeobecné obchodní podmínky</i> .....	15
3.3. <i>Subjekty smluvních vztahů</i> .....	17
3.4. <i>Předmět smluvních vztahů</i> .....	19
3.5. <i>Obsah smluvních vztahů</i> .....	20
<b>4. SPECIFIKA SMLUVNÍHO VZTAHU</b> .....	<b>24</b>
4.1. <i>Ochrana informací</i> .....	24
4.2. <i>Autorskoprávní specifika</i> .....	29
4.3. <i>Odpovědnost za škodu</i> .....	31
4.4. <i>Odpovědnost za vady</i> .....	32
4.5. <i>Formalizace komunikace mezi subjekty</i> .....	35
4.6. <i>Soudní vs. rozhodčí řízení</i> .....	37
<b>5. SMLUVNÍ TYPY</b> .....	<b>39</b>
5.1. <i>Použitelnost smluvních typů</i> .....	39
5.2. <i>Možnosti smluvních koncepcí</i> .....	40
5.3. <i>Jediná smlouva</i> .....	40
5.4. <i>Systém smluv</i> .....	41
5.5. <i>Jednotlivé smluvní typy</i> .....	46
<b>6. ZÁVĚR</b> .....	<b>62</b>
<b>7. LITERATURA</b> .....	<b>65</b>
<b>8. PŘÍLOHY</b> .....	<b>67</b>

## 1. ÚVOD

Informační technologie jsou fenoménem současnosti a v podstatné míře dnešní dobu nejen ovlivňují, ale také významným způsobem utváří. V rámci vztahů, jejichž předmětem jsou informační technologie, je však přístup subjektů k právu „(...) značně rezervovaný – je to cosi jako přírodní pohroma: jejich činnosti se to týká neodvolatelně, nebezpečně, ale většinou teoreticky (...)“ uvádí ve svém článku publikovaném před 10 lety doc. JUDr. M. Boháček. Otázkou zůstává, proč je přístup k právu právě takový, když jednou z funkcí práva je regulace společenských vztahů.

Jedna z možných odpovědí je, že přestože informační technologie jsou předmětem těchto vztahů a do značné míry je ovlivňují (i v případě když jejich předmětem nejsou), stojí do jisté míry mimo současná právní schémata.<sup>1</sup> Od roku 2000 byla sice do právních odvětví českého právního řádu začleněna řada norem práva veřejného i soukromého, které některé aspekty informačních technologií výslovně upravují<sup>2</sup>, přesto je však nelze jednoznačně do některého právního odvětví začlenit. Český právní řád je navíc v oblasti informačních technologií díky nepřímým novelizacím a nesystémovým zásahům velmi nepřehledný a řadu specifik vůbec neupravuje. Protože tedy existující právní odvětví řadu specifik pomíjí, nezbyvá než řešit tuto problematiku smluvními ujednáními. Strany smluvních vztahů se tak dostávají do ne zrovna jednoduchého postavení.

V rámci této práce se zaměřím na problematiku smluvní úpravy vztahů vznikajících při systémové integraci včetně možných koncepcí této úpravy. Jako výchozí metodu práce jsem zvolil analytickou metodu, kdy se nejprve zabývám pojmem systémové integrace obecně, postupuji

---

<sup>1</sup> Maisner, M.: Smluvní aspekty informačních technologií. Systems integration 2004, str. 85.

<sup>2</sup> Smejkal, V.: Novinky české legislativy v oblasti IT v roce 2004, Systems integration 2004.

od analýzy její ekonomické definice k návrhu její definice právní. Následně se zabývám podstatou a účelem smluvní úpravy systémové integrace.

Ve druhé kapitole se již omezují na vymezení a analýzu specifík smluvních vztahů vyplývajících ze systémové integrace, od právní úpravy obecně přes specifika prvků smluvních vztahů až k analýze jednotlivých klíčových specifík, kterými se takové smlouvy vyznačují.

Třetí a čtvrtá kapitola je těžištěm celé práce, neboť zde jsou nejprve na počátku analyzovány a srovnávány možné smluvní koncepce vztahů a dále jsou zde jednotlivé smluvní typy nejdříve analyzovány a následně dochází i k jejich komparaci z hlediska míry jejich použitelnosti a vhodnosti v rámci těchto vztahů. Důležité je také uvést, že při výběru analyzovaných a srovnávaných smluvních typů jsem vycházel nejen z vlastního subjektivního posouzení použitelnosti, ale také z reálných smluvních ujednání, která jsem měl k dispozici, i s uvědoměním rizika, které s sebou subjektivní aspekt výběru přináší.

## 2. CO JE SYSTÉMOVÁ INTEGRACE

Systémová integrace je velice mladá disciplína, která vznikla zhruba před 15 lety v USA a která se stále ještě vyvíjí. Z počátku se týkala pouze vývoje informačního systému podniku, tedy počítačového programu provázaného s datovou základnou podniku a fungujícího na určitém počítačovém vybavení (dále jen „informační systém“).

V současné době zahrnuje systémová integrace nejen vývoj informačního systému, ale i metodiku jeho zavedení do podniku a také reorganizaci procesů a zdrojů v podniku. Cílem systémové integrace je minimalizace podnikatelských rizik a maximalizace přínosů informačního systému.<sup>3</sup> Zde úmyslně nehovořím o společnosti, která je subjektem práva, ale o podniku, jakožto objektu práva, který v rámci procesu systémové integrace prochází (jako předmět vlastnictví) změnami za účelem zvýšení jeho ekonomické hodnoty pro svého vlastníka.

Systémová integrace má několik úrovní. Nejzákladnější je integrace společnosti vizí – ideou, jak má vypadat společnost v budoucnu – určující dlouhodobou strategii společnosti. Z této vize vyplývají požadavky kladené na strukturu podniku, priorita podnikových procesů a jejich optimalizace, ale též určení zodpovědnosti za výkon jednotlivých činností či získání potřebných zdrojů. Na druhé úrovni je společnost propojena se svým okolím, přizpůsobuje se trendům na trhu, navazuje užší vztahy s partnery a zlepšuje získávání a sdílení informací, příp. znalostí.

Teprve ve třetí úrovni dochází následkem těchto zjištění k reorganizaci podniku a procesů tak, aby byly co nejlépe přizpůsobené okolí a došlo k co nejširšímu využití informačního systému. Tato fáze je

---

<sup>3</sup> Voříšek, J.: Strategické řízení informačního systému a systémová integrace. Management Press, Praha 2002.

též spojena s velkými investicemi do „podnikové kultury“ a její změny – tedy do informování zaměstnanců o prováděných změnách a jejich dopadech, jejich přeškolení, případně vzniku nového motivačního systému hodnocení práce a jejího odměňování. Až na poslední úrovni přichází fáze nejnákladnější a též nejpracnější - integrace na úrovni technologické, tj. vzájemné provázání počítačového a programového vybavení a datové základny podniku. Jde tedy o moderní nástroj využívaný k zvýšení efektivnosti řízení a chodu podniku, a z toho vyplývajícím zvýšení výkonnosti ve vztahu k okolí.<sup>4</sup>

Cílem systémové integrace je tedy skrze provázání celého podniku informačním systémem dosáhnout zvýšení kvality řízení a efektivity podnikových procesů a snížení nákladů, a tím docílit zvýšené konkurenceschopnosti podniku.

Z právního hlediska lze v obecné rovině definovat systémovou integraci jako vztahy mezi stranou oprávněnou a povinnou upravené systémem smluv, jejichž předmětem jsou plnění či spoluplnění vedoucí k úplnému vytvoření informačního systému a jeho uvedení do provozu, včetně vytvoření či zabezpečení podmínek pro efektivní využití a řízení zdrojů tímto informačním systémem.<sup>5</sup>

## **2.1. Podstata a účel smluv o systémové integraci**

Systémová integrace zahrnuje nejen dodávku informačního systému, ale může také zahrnovat dodávky potřebných hardwarových součástí (počítačového vybavení), ale především také celou řadu nezbytných navazujících služeb.

---

<sup>4</sup> Příloha č.1.

<sup>5</sup> Kolektiv: Příručka pro tvorbu a hodnocení smluv na návrh a dodávky informačních systémů. Praha: Česká společnost pro systémovou integraci, 2000.



Předmětem smluvního vztahu se tak stává soubor velice komplexních činností, což v podstatě znamená, že se strana oprávněná dostává do závislého postavení na straně povinné, a to jak z hlediska technického a technologického tak z hlediska informačního. Aby se totiž maximalizovala konkurenční výhoda, musí společnost poskytnout součinnost na takové úrovni, která se rovná téměř partnerství - poskytnout know-how a jiné informace, které by v rukou konkurence vedly téměř jistě ke ztrátě jejího postavení na trhu. Pro stranu povinnou je to ale také problém, jen nahlížen z opačného úhlu. Úspěšné splnění, na které je v řadě případů vázána část smluvní odměny, je závislé na míře součinnosti protistrany.

Podstatou těchto smluvních vztahů je tedy úzká součinnost mezi stranami, která musí probíhat za předem stanovených podmínek, které minimalizují rizika celého závazkového vztahu i jeho dílčích částí pro obě smluvní strany. Za takových podmínek, které zajistí dosažení účelu smluvních vztahů jednak z hlediska bezvadného plnění, ale také zabezpečení potřebné ochrany know-how strany oprávněné, a to nejen během celého závazkového vztahu, ale i po jeho skončení tak, aby se předešlo ohrožení oprávněných (obvykle obchodních) zájmů strany oprávněné či jejich újmě.

Bez ohledu na to, zda je smluvní vztah upraven smlouvou jedinou či několika smlouvami (blíže viz kapitola 5.2), je nutné a vhodné pohlížet na smluvní úpravu vztahu jako na system smluv, kdy jednotlivé smlouvy upravují relativně samostatná dílčí plnění a práva a povinnosti stran z nich vyplývající.

Samotným účelem všech těchto závazkových vztahů je pak zlepšení konkurenceschopnosti společnosti a zefektivnění jejího řízení. Pro účely konkrétního smluvního vztahu lze tyto cíle provázat s měřitelnými ekonomickými ukazateli, ať již změnou tržní hodnoty podniku (jako

objektu závazkového vztahu), určitým zvýšením zisku nebo snížením nákladů na provoz podniku či jeho části.

Vzhledem ke zmíněným výhodám systémové integrace spojené s restrukturalizací předmětu celého závazkového vztahu - podniku - dochází k tomu, že o tyto služby nemají zájem pouze velké, ale v čím dál tím větší míře i malé a střední společnosti. Tím dochází k posunu v požadavcích na právní úpravu vztahů, které se vzhledem k omezenému počtu subjektů a jejich charakteru vyznačovaly větší mírou neurčitosti a taktéž neformálnosti, ale na druhou stranu také důsledným dodržováním zásady *pacta sunt servanda*.

Změna na trhu neznamena však jen nové obchodní příležitosti, ale také zvýšení rizik, které pro strany ze vztahu vyplývají, což se samozřejmě odráží v nákladech. Přidáme-li k tomuto faktu také zvyšující se konkurenci a tlak na cenu, je logické, že se strany snaží tyto náklady spojené s riziky maximálně snížit kvalitou smluvní úpravy vztahů spojených se systémovou integrací.

Díky těmto trendům je zřejmé, že v současné době stále přetrvávající bariéra mezi světem informačních technologií a právem a následné podcenění právního úpravy vztahů<sup>6</sup> nejsou dlouhodobě udržitelné.

---

<sup>6</sup> Boháček, M.: Počítačové právo po novele autorského zákona. Systémové integrace 4/96, str. 7-17.

### 3. CHARAKTERISTIKA SMLUVNÍCH VZTAHŮ

#### 3.1. *Obecná právní úprava smluvních vztahů*

Soubor právních předpisů, které je nutné vzít v potaz při smluvní úpravě systémové integrace, je v ČR obdobný jako v jiných evropských zemích. Jedním z aspektů je jednotná implementace práva Evropských společenství v členských zemích. Druhým z aspektů je řada mezinárodních dohod, především z oblasti práva duševního vlastnictví (např. TRIPS), které zajišťují obdobnou právní úpravu v právních rádech smluvních států, tedy nejen v členských zemí ES, ale i mimo ně.

Jak již bylo naznačeno v úvodu, vztahy jsou dotčeny nejen normami práva soukromého, protože vznik vztahu je v tomto případě dán autonomní vůlí účastníků, ale i normami práva veřejného, protože jeho normy „upravují zacházení s informacemi, informačními systémy, počítačovými programy, osobními údaji apod.“<sup>7</sup> jak v případě soukromoprávních vztahů, tak v případě zásahů veřejné moci (stát jako *potentior persona*). Základní rozdíl při uplatňování i při interpretaci právní úpravy přitom vychází z toho, že podle ustanovení čl. 2 Ústavy ČR lze státní moc uplatňovat jen v mezích a způsoby, které stanoví zákon, a naopak že každý může činit to, co není zákonem zakázáno, a nesmí být nucen k tomu, co zákon neukládá.

Aktuální právní úprava ovlivňující systémovou integraci je tedy obsažena především v zákoně č. 40/1964 Sb., občanském zákoníku (dále jen „občanský zákoník“), jako základním soukromoprávním předpise obecného práva soukromého. Vzhledem k tomu, že v obecné rovině je obvyklým objektem smluvních vztahů souvisejících se systémovou

---

<sup>7</sup> Smejkal, V.: Novinky české legislativy v oblasti IT v roce 2004, Systems integration 2004, str. 79.

integraci podnik, dalším právním předpisem významně ovlivňujícím smluvní úpravu vztahů je zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník (dále jen „obchodní zákoník“). Vztahem těchto dvou kodexů se budu podrobněji zabývat v následující kapitole 3.2.

Vzhledem k tomu, že nedílnou součástí systémové integrace je i vývoj počítačových programů, je dalším významným zákonem, v jehož režimu se vztahy budou pohybovat, zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právy autorskými a o změně některých zákonů (dále jen „autorský zákon“). Specifikám, která z tohoto zákona plynou pro smluvní úpravu vztahů vznikajících při systémové integraci, se budu věnovat v kapitole 4.2.

Jednou z funkcí počítačových systémů je mimo jiné i shromažďování a přenos relevantních informací. Do této oblasti významně zasahuje stát, když vystupuje jako *potentior persona*, ať již za účelem ochrany osobních údajů občanů v rámci zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů, nebo v rámci regulace přenosu informací podle zákona č. 151/2000 Sb., o telekomunikacích. Řada specifik v oblasti informačních technologií je dále řešena v zákoně č. 480/2004 Sb., o některých službách informační společnosti a zákoně č. 127/2005 Sb., o elektronických komunikacích či zákon č. 227/2000 Sb., o elektronickém podpisu, který upravuje mimo jiné i podmínky uzavírání smluv přes internet.

V rámci vztahů, kde je jedním ze subjektů orgán státní správy, budou hrát roli také ustanovení zákona č. 365/2000 Sb., o informačních systémech veřejné správy a také zákon č. 148/1998 Sb., o ochraně utajovaných skutečností.

Ve výčtu zákonů nemůže samozřejmě chybět zákon č. 140/1961 Sb., trestní zákon a zákon č. 200/1990 Sb., o přestupcích, které postihují společensky negativní chování fyzických osob jako účastníků vztahů vznikajících při systémové integraci.

Strany smluvních vztahů jsou v nelehké situaci, když v rámci smluvních ujednání musí zohledňovat požadavky plynoucí z celé řady předpisů. Situaci jim nijak neulehčuje ani vysoká nepřehlednost českého právního řádu, pro který jsou typické nepřímé novelizace a nesystémové zásahy v oblasti práva informačních technologií.<sup>8</sup> Za zmínku také stojí, že jak občanský, tak obchodní zákoník procházejí již delší dobu rekodifikací, jejíž budoucí dokončení bude mít těžko odhadnutelný dopad na závazkové vztahy, zvláště na ty, jejichž předmětem jsou informační technologie.

### **3.2. Vztah občanského a obchodního zákoníku v smluvních vztazích**

Vztah těchto dvou předpisů v rámci vztahů o systémové integraci není úplně jednoznačný. Jednak nemusí být objektem vztahů vždy podnik a subjekty vztahů vždy podnikatelé v rámci své podnikatelské činnosti (např. u státní správy). Ale ani v případě, že tomu tak je, nemusí se vztahy řídit obchodním zákoníkem. Situace bude zřejmě nejlépe osvětlena, pokud bude rozebrána možnost užití obchodního zákoníku, která je dána jednak ustanovením § 1 a jednak ustanoveními § 261 a § 262 tohoto zákona.

Podle ustanovení § 1 odst. 1 obchodního zákoníku, tento zákon upravuje postavení podnikatelů, obchodní závazkové vztahy, jakož i některé jiné vztahy s podnikáním související (dále jen „obchodně-závazkové vztahy“), přičemž dle ustanovení § 1 odst. 2 obchodního zákoníku právní vztahy upravené v odstavci 1 se řídí ustanoveními tohoto zákona. Nelze-li některé otázky řešit podle těchto ustanovení, řeší se

---

<sup>8</sup> Smejkal, V. a kol: Právo informačních telekomunikačních systémů, 2. vydání. Praha, C.H.Beck: 2004.

podle předpisů práva občanského, a nelze-li je řešit ani podle těchto předpisů, posoudí se podle obchodních zvyklostí, případně dle zásad, na kterých spočívá obchodní zákoník. Z uvedeného vyplývá, že v případě obchodně-závazkových vztahů se užijí ustanovení obchodního zákoníku a ustanovení občanského zákoníku mají jen subsidiární charakter. Otázkou však je, zda vztahy související se systémovou integrací lze považovat za obchodně závazkové vztahy.

Za obchodně závazkové vztahy lze považovat podle § 261 odst. 1 obchodního zákoníku závazkové vztahy mezi podnikateli. Další podmínkou *sine qua non* je, že při jejich vzniku je zřejmé s přihlédnutím ke všem okolnostem, že se týkají jejich podnikatelské činnosti. Toto musí vyplývat z obsahu smlouvy nebo dle rozsudku Nejvyššího soudu sp. zn. 33 Odo 15/2001 z odkazu na určitý smluvní typ z obchodního zákoníku<sup>9</sup> (čímž je zároveň naplněna litera ustanovení § 262 obchodního zákoníku o volbě práva), přičemž toto nelze zásadně dovést jen z označení účastníků ve smlouvě či z použití razítek apod., jak vyplývá z rozhodnutí Nejvyššího soudu sp. zn. 33 Odo 813/2002.<sup>10</sup> Přestože stačí i důkazy nepřímé, nemuselo by být při neurčité smluvní formulaci a složitosti vztahu (např. při určité specifické a relativně samostatné části vztahu) zřejmé, že se jedná o obchodně závazkový vztah<sup>11</sup>. S tím by pak samozřejmě souvisel jiný pohled na smluvní sankce, jiné posouzení např. vad díla, délku promlčecí doby, následky odstoupení od smlouvy a na řadu dalších smluvních aspektů.

V případě, že jedním ze subjektů ve vztahu bude orgán státní správy či samosprávy (a objektem vztahu tedy v obecné rovině nebude

---

<sup>9</sup> Soubor rozhodnutí Nejvyššího soudu, C.H.Beck, svazek 6/2001, označení RNs C 499/2001.

<sup>10</sup> Pražák, Z.: Smlouva o dílo podle obchodního zákoníku, Praha: Linde, 2005, str. 15.

<sup>11</sup> Příkladem by mohlo být vytváření nového systému hodnocení zaměstnanců, což se netýká podnikatelské činnosti.

podnik), lze na takový vztah aplikovat ustanovení § 261 odst. 2 obchodního zákoníku, podle něhož se částí třetí tohoto zákona řídí rovněž závazkové vztahy mezi státem nebo samosprávnou územní jednotkou a podnikateli při jejich podnikatelské činnosti, jestliže se týkají zabezpečování veřejných potřeb. K tomuto účelu se za stát považují i státní organizace, jež nejsou podnikateli, při uzavírání smluv, z jejichž obsahu vyplývá, že jejich obsahem je uspokojování veřejných potřeb. Veřejnou potřebou bude nejen potřeba týkající se všech občanů, ale i potřeba, na níž je zájem z hlediska určité územní oblasti (např. obce), či potřeby v určitých věcných oblastech, na kterých je obecně uznávaný veřejný zájem (např. v oblasti životního prostředí). Typicky půjde o akce zajišťované veřejnými zakázkami.<sup>12</sup> Jak bylo dovozeno Nejvyšším soudem v rozsudku uveřejněném pod sp. zn. 29 Cdo 2115/98,<sup>13</sup> je nutné vykládat pojem uspokojování veřejných potřeb široce a vztáhnout ji i na činnosti, jejichž zabezpečení slouží veřejným účelům (resp. uspokojování veřejných potřeb neurčitého počtu lidí bez ohledu na to, zda jde o celou společnost nebo pouze o její část). Problémem zde opět zůstávají možnost neurčité smluvní formulace a složitosti vztahu, které by mohly vést obdobně jako v předchozím případě k jinému posouzení vztahu a jeho podřazení pod režim občanského zákoníku.

Obchodní charakter závazkového vztahu tedy podle úpravy obchodního zákoníku vyplývá buď z toho, že jde o závazkový vztah mezi podnikateli v rámci jejich podnikatelské činnosti, nebo mezi podnikatelem při jeho podnikání a státem nebo samosprávnou územní jednotkou při zabezpečování veřejných potřeb, popřípadě státní organizací, na kterou bylo zabezpečování veřejných potřeb státem přeneseno (relativní obchody), nebo z povahy věci samé - z charakteru

---

<sup>12</sup> Štenglová/Plíva/Tomsa a kol.: Obchodní zákoník – komentář, 11. vydání, str. 986, C.H.BECK.

<sup>13</sup> Soudní rozhledy, 1999, č. 8, str. 257.

určitých typicky obchodních nebo jiných podnikatelských jednání, z určitých smluv, kterým byl na základě jejich povahy tento charakter přiznán (absolutní obchody). Pokud jde o vztahy mezi podnikatelem a státem nebo územní samosprávnou jednotkou, popřípadě státní organizací, je podmínkou, že jde o zabezpečení veřejných potřeb či absolutní obchod.

Vzhledem k tomu, že služby související se systémovou integrací jsou velice náročné, je velice nepravděpodobné, že by mohly být poskytovány jinými subjekty než podnikateli v rámci jejich podnikatelské činnosti. Existuje však možnost, že na straně oprávněné nebude ani podnikatel ani subjekt veřejné správy. Vzhledem k finanční náročnosti služeb spojených se systémovou integrací ovšem takový případ bude spíše ojedinělý, a proto od něj v rámci této diplomové práce odhlédnu. V tomto případě by samozřejmě záleželo jen na smluvních ujednáních mezi stranami, zda by se smluvní vztahy pohybovaly v právním rámci obchodního zákoníku či nikoli (na základě volby práva dle § 262 odst. 1. obchodního zákoníku).

Bez ohledu na to, zda se jedná o obchodně závazkový vztah na základě ustanovení § 261 obchodního zákoníku, tak v případech výslovného (písemného) podřízení závazkového vztahu pod režim obchodního zákoníku na základě ustanovení § 262 odst. 1 a 2, se bude vztah nadále řídit subsidiárně občanským zákoníkem. Toto vyplývá přímo z ustanovení § 1 odst. 2 obchodního zákoníku. Proto je záhodno některé aspekty vztahu podrobněji upravit smluvními ujednáními či odkazem na obchodní podmínky, které pak mají přednost před dispoziční obchodně právní úpravou: Nikoli však před kogentní, jak vyplývá z ustanovení § 263 obchodního zákoníku.



### **3.2.1. Obchodní zvyklosti vs. všeobecné obchodní podmínky**

V případě obchodně právních vztahů je třeba se zmínit také o zvláštním pramenu práva, obchodních zvyklostech, který se objevuje v ustanovení § 1 odst. 2 obchodního zákoníku, kde zákon vymezuje, podle jakých pravidel se budou řídit (mimo jiné) obchodní závazkové vztahy. Dále se s tímto pojmem lze setkat i v ustanovení § 264 odst. 1, kde však již zákon hovoří o zvyklostech zachovávaných obecně v určitém obchodním odvětví, a odst. 2, kde je zakotvena přednost obchodních zvyklostí, ke kterým se má přihlížet podle smlouvy, před dispozitivními ustanoveními obchodního zákoníku. V obou případech jsou obchodní zvyklosti určující pro rozsah a obsah práv a povinností účastníků závazkového vztahu a představují tedy důležitý prvek v systému právní regulace obchodně právních vztahů.

Vztahy vznikající při dodávkách technologií jsou na obchodní zvyklosti velmi bohaté. Jsou jimi upraveny například pojmy určujících rozsah plnění (server, „cluster“, šéfmontáž atd.), členění technologické části stavby (provozní celek, provozní soubor atd.), dodavatelské funkce (generální dodavatel, finální dodavatel, finální poddodavatel), dokumentace (dokumentace skutečného provedení), ale i jiné otázky jako např. zkoušky (zkušební provoz).

Obchodní zvyklosti tedy vstupují do závazkových vztahů, jejich respektování má právní důsledky, avšak jejich použití i vznik právních následků vyplývá z jejich spojení s textem zákona (či smlouvy).

Od obchodních zvyklostí je třeba odlišit všeobecné obchodní podmínky. Na rozdíl od obchodních zvyklostí jsou všeobecné obchodní podmínky pravidla, jež určují práva a povinnosti smluvních stran a jsou pro strany smlouvy závazná na základě jimi ve smlouvě projevené shodné vůle se těmito pravidly řídit (dle ustanovení § 273 obchodního zákoníku). Jsou výrazem smluvní volnosti stran, kdy část vzájemných práv a

povinnosti je nepřímou určena tím, že se účastníci smlouvy v jejím textu odvolají na určitá pravidla, jejichž obsah mezi sebou učiní závazným. Z toho vyplývá, že všeobecné obchodní podmínky mají pouze subsidiární povahu ve vztahu k přímému smluvnímu ujednání, což je také uvedeno v ustanovení § 273 odst. 2 obchodního zákoníku. Jestliže jsou práva a povinnosti stran přímo ve smlouvě určeny odlišným způsobem než ve všeobecných obchodních podmínkách, má přednost přímá smluvní úprava.

Z hlediska závaznosti můžeme rozlišit všeobecné obchodní podmínky vypracované odbornými a zájmovými organizacemi, které ale musí být všeobecně známé. Zde stojí za zmínku *Všeobecné obchodní podmínky systémové integrace* vydané Českou společností pro systémovou integraci, které však, bez ohledu na svůj název, nelze ani z pohledu oboru systémové integrace považovat za všeobecně známé. Nicméně strany se na ně mohou v rámci svých vztahů odkázat.

Dalším typem jsou všeobecné obchodní podmínky sjednané stranami, kdy si strany mezi sebou mohou dohodnout, že jejich v budoucnu uzavřené smlouvy se budou řídit určitými všeobecnými obchodními podmínkami mezi nimi sjednanými. Dohoda o užívání takto sjednaných podmínek vyžaduje vedle jejich znění i vymezení způsobu jejich budoucího použití (např. tím, že se na ně strany odvolají). Zde je nutné odlišit takové všeobecné podmínky sjednané oběma stranami od všeobecných obchodních podmínek jedné smluvní strany, které vypracovala a při svém podnikání používá jen ona sama. K závaznosti těchto podmínek však nepostačí pouze souhlas obou smluvních stran. Jejich znění musí být ke smlouvě přiloženo, nebo musí být druhé straně známy před uzavřením smlouvy, např. z předchozích smluv, nebo tím, že jí byly před uzavřením smlouvy předány (srovnej s ustanovením § 273 obchodního zákoníku).

### 3.3. Subjekty smluvních vztahů

Systémová integrace je obvykle vícestranný závazkový vztah s několika typy subjektů, které mají různé povinnosti a odpovědnost z nich vyplývající. Jsou jimi:<sup>14</sup>

1. na straně povinného dodavatele informačních technologií, kdy lze rozlišit
  - a) dodavatele informačního systému jako celku – „systémového integrátora“ (dále jen „systémový integrátor“) a nebo
  - b) dodavatele dílčí ucelené části informačního systému (dále jen „subdodavatel“)
2. na straně oprávněného podnikatel či orgán veřejné správy / samosprávy (dále jen „zadavatel“)
3. konzultační společnosti mohou stát jak na straně povinné, tak na straně oprávněné.

První skupina je rozdělena s ohledem na odpovědnost za vady celkového plnění. Tedy na toho, kdo nese odpovědnost za vady plnění jako celku a propojení a skloubení jeho jednotlivých částí, a na toho, kdo nese odpovědnost jen za určitou, jím dodávanou část aniž by odpovídal za vady celku.<sup>15</sup> Tyto společnosti mají zpravidla možnost využít zkušeností specializovaných právních a konzultačních společností, ale často se opírají o zahraniční vzory a zkušenosti (což někdy vede k vnášení cizorodé právní terminologie).

Oprávnění (tedy zákazníci), jako druhá skupina, jsou v poněkud horší situaci. Ve své činnosti se obvykle zabývají primárně jiným oborem

<sup>14</sup> Příloha č.2 Vztahy v systémové integraci.

<sup>15</sup> Hrinko, S.: Právní aspekty systémové integrace z pohledu zákazníka. *Systems Integration '97*, str. 395.

podnikání a na poli informačních technologií často nemají potřebné znalosti a zkušenosti. Navíc je případné smluvní plnění či dílčí plnění spojeno nejen s rizikem úniku informací, které jsou předmětem obchodního tajemství, ale i s reálným rizikem vadného plnění. „Dle odhadů více než 50% projektů neplní požadavky na čas, rozpočet či kvalitu“<sup>16</sup> – tedy přes 50% smluvních plnění jsou buď pozdní či vadná. Navíc kvůli vázanosti plnění na poskytnutí potřebné součinnosti je prokazování vzniku a výše případné škody a její vymáhání značně problematické, a tím i pro případného poškozeného neekonomické, tedy nezajímavé.

Třetí skupinou jsou konzultační společnosti, které mají díky nepřehlednému právnímu rámci podstatně komplikovanější pozici ve vytváření, úpravě a budování specifických smluvních vztahů.

Jedná se tedy obvykle o vícestranný závazkový vztah s až čtyřmi typy subjektů, které mají různé povinnosti a odpovědnost z nich vyplývající. Hlavním právním vztahem je vztah mezi zadavatelem a systémovým integrátorem, ve kterém systémový integrátor odpovídá zadavateli za řádné (tj. v případě systémové integrace především za plnění v požadované kvalitě) a včasné plnění jako celku. Dodavatelé mohou při dílčích plněních vstupovat do právního vztahu přímo se zadavatelem, anebo do vztahu se systémovým integrátorem, což je pro zadavatele výhodnější. Jedná s jediným subjektem, nemusí práce koordinovat a požaduje, případně vymáhá, plnění a při prokázání vzniku a výše škody, i její náhradu po jediném subjektu, jak plyne z ustanovení § 331 obchodního zákoníku. Obecně tento model klade na zadavatele podstatně menší nároky z hlediska odborné náročnosti a vedení prací

---

<sup>16</sup> Havlík, J., Novák, I.: Proč ne včas, v rámci rozpočtu a v požadované kvalitě? *Systems Integration '97*, str. 421.

souvisejících s plněním, i když zvyšuje nároky na kvalitu smluvní úpravy.

### **3.4. Předmět smluvních vztahů**

V obecné rovině lze říci, že předmětem smluvních vztahů jsou plnění či spoluplnění vedoucí k úplnému vytvoření informačního systému a jeho uvedení do provozu, včetně vytvoření či zabezpečení podmínek pro efektivní využití a řízení zdrojů tímto informačním systémem. Předmětem těchto smluv jsou tak zejména tato plnění<sup>17</sup>:

- Analýza a návrh architektury informačního systému v souladu s informační strategií zadavatele, či jejími budoucími záměry v oblasti informačních systémů a technologií, a zahrnující mimo jiné organizaci správy, řízení a provozu informačního systému, včetně případné integrace těch stávajících systémů a informačních technologií strany oprávněné do informačního systému, které jím nebudou nahrazeny.
- Vývoj, dodávka, implementace, testovací provoz a podpora a údržba komplexního funkčního řešení předmětného informačního systému, v němž jsou zahrnuty všechny požadované produkty a služby.
- Analýza stávajících pracovních postupů, návrh a realizace jejich změn za účelem vytvoření či zabezpečení podmínek pro efektivní využití a řízení zdrojů či obchodních vztahů strany oprávněné, zejména k zabezpečení plynulosti a návaznosti procesů, rozpočitatelnosti nákladů na proces a činností s ním spojené,

---

<sup>17</sup> Kolektiv autorů: Příručka pro tvorbu a hodnocení smluv na návrh a dodávky informačních systémů. Praha: Česká společnost pro systémovou integraci, 2000.

definování zodpovědnosti a ukazatelů včetně způsobu jejich měření.

- Zabezpečení přechodu z dosavadních informačních technologií na nový informační systém včetně převodu dat a zabezpečení návaznosti současných informačních technologií na nový informační systém.
- Tvorba dokumentace k informačnímu systému a školení jeho koncových uživatelů.
- Zabezpečení řízení celého procesu systémové integrace či jeho samostatných částí (projektů) dle plánu po celou dobu jeho trvání.
- Zabezpečení podpory a údržby během trvání záruční doby případně i po jejím skončení.

Výrazným specifíkem smluvních vztahů, jejichž předmětem je systémová integrace, je fakt, že smluvní strany často nemají na začátku smluvních vztahů jasnou představu o definitivní podobě informačního systému či o potřebných změnách v organizační struktuře. K vlastnímu definování a popsání požadovaného plnění tak dochází až v rámci smluvního vztahu, kdy se konkretizuje nejen požadované plnění a jeho kvality, ale také se stanovuje podrobný plán prací či podrobné cenové kalkulace. Díky obecnému vymezení je tak splněn požadavek ustanovení § 37 odst. 1 občanského zákoníku na jeho určitost a srozumitelnost pod sankcí jeho neplatnosti a také splněna nutnost dostatečného vymezení předmětu smlouvy dle ustanovení § 269 odst. 2 obchodního zákoníku, aby smlouva platně vznikla.

### **3.5. Obsah smluvních vztahů**

K upřesnění plnění dochází v rámci poskytované spolupráce se zadavatelem až v průběhu vlastního smluvního vztahu, v rámci

jednotlivých fází tzv. životního cyklu (od zadání k předání plnění) celého závazkového vztahu či jeho části. Tyto fáze by měly být stranami ve smlouvě definovány včetně jejich výstupu jako postup detailizace předmětu plnění<sup>18</sup>.

Jednotlivé fáze životního cyklu závazkového vztahu (či jeho části) v rámci systémové integrace jsou:

- a) *Analýza potřeb* – systémový integrátor v součinnosti se zadavatelem analyzuje daný stav, požadavky a potřeby u zadavatele. Na jejím základě vzniká zakládací listina celého závazkového vztahu (či jeho části), kterou má zadavatel možnost připomínkovat a schválit. Ta by se měla stát nedílnou součástí smlouvy.
- b) *Vypracování řešení* – na základě analýzy je vypracován detailní návrh informačního systému a potřebných změn v organizační struktuře, určen časový harmonogram a cenová kalkulace včetně případného výběru dodavatelů. Zadavatel ve spolupráci se systémovým integrátorem vybírá z několika variant konečnou podobu detailního návrhu, který se stává doplněním smlouvy. Součástí detailního řešení by mělo být stanovení průběhu testů funkčnosti a také to, jaká bude požadovaná výsledná kvalita - stanovení druhů vad a způsob jejich odstranění, atd.
- c) *Realizace* – tzv. implementace, kdy dochází k zavedení informačního systému a podpoře při zavádění organizačních změn na straně zadavatele. Součástí je také několik úrovní testů funkčnosti a případně odstranění vad, které se při testování projevily.
- d) *Produktivní provoz* – tzv. poimplementační fáze, kdy dochází ze strany systémového integrátora k poskytnutí podpory. Případně

---

<sup>18</sup> Maisner, M.: Smluvní aspekty informačních technologií. Systems integration 2004, str. 87.

dochází k odstraňování chyb a k dodatečným změnám v informačním systému na základě požadavků zadavatele. V případě potřeby větších změn se opět vracíme do bodu a).

Z hlediska stanovení předmětu plnění a předejití případným sporům<sup>19</sup> je tedy klíčová druhá fáze projektu, v rámci které by mělo dojít ke kompletnímu popisu architektury celého řešení, včetně stupně integrace jednotlivých komponent v celkovém řešení, způsobu začlenění stávajícího vybavení do nového systému a podrobnému popisu funkcionality (dokumentace). V této fázi také dochází ke klíčové dohodě ohledně formy testování kvality nejen dílčích, ale především celkového plnění, stanovení kategorií chyb včetně určení času a způsobu jejich odstranění a v neposlední řadě i ohledně způsobu akceptace a předání celého plnění (případně jeho částí).

Stranami ve smlouvě takto stanovený postup určení předmětu plnění a jeho postupné detailizace podstatně snižuje rizika vyplývající z plnění závazkového vztahu<sup>20</sup> a zvyšuje pravděpodobnost toho, že zadavatel dostane řádně a včas to, co očekával a co poptával.<sup>21</sup> V případě, že bude systémová integrace probíhat po částech, je možné stanovit obecný časový harmonogram životního cyklu plnění, kterým se pak bude každá část vztahu řídit. Dojde tak k definování obecného časového rámce, na nějž se v průběhu smluvního vztahu stačí jen odkazovat a od něhož se také bude odvíjet případná odpovědnost za vadné či pozdní plnění, což plyne z ustanovení § 340 odst. 1 a § 324 odst. 1, 2 a 4 obchodního zákoníku.

Je třeba upozornit, že součástí smlouvy by měl být také závazek systémového integrátora (případně též konzultační společnosti)

---

<sup>19</sup> Sokol, T.: Rizika vadného plnění. Systems Integration 2004.

<sup>20</sup> Ulč, I.: Řízení v projektech implementace informačních systémů. Systémová integrace 2000.

<sup>21</sup> To je také jedním z předpokladů pro možnost certifikace dle norem ISO 9000 či ISO 9004.



poskytovat služby na určité předem stanovené úrovni, zvláště ve formě garantovaného množství hodin určitých odborníků (např. na bankovníctví). Takové ustanovení z pohledu zadavatele zajišťuje kvalitu a úroveň dodávané služby, resp. výstupu.

Také je užitečné definovat pojmy používané v rámci smluvních vztahů a nespoléhat se na obchodní zvyklosti (viz kapitola 3.2.1). Díky centrálnímu definování pojmů a jejich významově ucelenému užívání dojde ke zvýšení přehlednosti právních vztahů, k posílení právní jistoty obou stran i ke snížení možnosti poruchy v komunikaci.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Sokol, T.: Rizika vadného plnění. Systems Integration 2004.

## 4. SPECIFIKA SMLUVNÍHO VZTAHU

### 4.1. Ochrana informací

Tento pojem má v našem právním řádu dvojí smysl. Prvním z nich je chápání informací jako údajů či dat, která jsou předmětem práva na informace nebo povinnosti informace poskytovat či zveřejňovat. Druhým je informace jako tajemství (či utajovaná skutečnost), jakožto předmět zvláštní zákonné ochrany, nebo naopak výjimky informace poskytovat.

V oblasti ochrany informací v soukromoprávních vztazích lze rozlišit ochranu informací v těchto rovinách:

1. Rovina chráněných osobnostních práv dle § 11 občanského zákoníku. V závazkových vztazích se bude jednat především o informace týkající se soukromí fyzické osoby či její občanské cti a lidské důstojnosti nebo projevů osobní povahy. Pod tuto kategorii lze též podřadit obdobné právo právnických osob na základě § 19b občanského zákoníku.
2. Rovina informací podléhajících zákonné ochraně, kdy jde především o skutečnosti podléhající utajení na základě čl. 14 odst. 4 Listiny základních práv a svobod a např. zákona č. 412/2005 Sb., o ochraně utajovaných informací a o bezpečnostní způsobilosti (nutno však odlišit od informací o důvodech utajení<sup>23</sup>).
3. Roviny osobních údajů chráněných podle zvláštního režimu stanoveného zákonem 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů, kde je nutno brát ohled především na sdílení těchto údajů s dalšími subjekty. Obecně jde o informace v natolik přísném režimu, že

---

<sup>23</sup> Mlynář, V.: Právo na informace a vliv IT na demokracii. Systémová integrace 2000, str. 400.

jejich shromažďování by mělo být v rámci závazkových vztahů minimalizováno.

4. Rovina obchodního tajemství, která se vyskytuje v obchodních závazkových vztazích nejčastěji. Obchodní tajemství je definováno v § 17 a následující obchodního zákoníku. Z hlediska zákonné definice jsou skutečnosti tvořící obchodní tajemství vymezeny následujícími aspekty:

- a. skutečnosti obchodní, výrobní či technické povahy související s podnikem,
- b. mající alespoň potenciální hodnotu (i nemateriální),
- c. nejsou v příslušných obchodních kruzích běžně dostupné,
- d. mají být podle vůle podnikatele utajeny,
- e. jejich utajení je odpovídajícím způsobem podnikatelem zajišťováno.

Naplněním těchto znaků vzniká právo podnikatele na obchodní tajemství a trvá pouze za jejich existence.<sup>24</sup> Z hlediska informací získaných v průběhu závazkových vztahů mohou být všechny tyto znaky, zejména poslední tři jmenované, zpochybněny. Z tohoto důvodu je třeba doporučit, aby rozsah informací považovaných za obchodní tajemství byl ve smlouvě vymezen. V praxi se tak děje především negativním vymezením. Z hlediska závazkového vztahu je třeba upozornit, že pojem příslušné obchodní kruhy je třeba chápat natolik široce, že se nejedná jen o ostatní podnikatele, kteří by mohli tyto skutečnosti využít, ale i o osoby, které by mohly tyto skutečnosti prozradit, a porušit tak zájmy podnikatele. Tedy je nutné sem zahrnout nejen systémového

---

<sup>24</sup> Štenglová/Plíva/Tomsa a kol.: Obchodní zákoník – komentář, 11. vydání, str. 51, C.H.BECK.

integrátora a případné dodavatele, ale dle rozsudku sp. zn. Sou R NS 11/2002 také jejich zaměstnance.<sup>25</sup>

Vedle obecné úpravy obchodního tajemství v obchodním zákoníku je nutno pod tuto kategorii podřadit také informace, které sice nejsou obchodním tajemstvím, ale požívají ochrany před neoprávněným užitím či zveřejněním. Jedná se o důvěrné informace, které jsou poskytnuty druhé straně v průběhu obchodního jednání a jsou jako důvěrné označeny. Tyto informace tedy podléhají ochraně na základě subjektivního aspektu (tedy jejich označením za důvěrné),<sup>26</sup> přičemž tato ochrana není vázána na existenci smlouvy. Avšak v případě zveřejnění či zneužití těchto informací v rozporu s účelem, pro který byly poskytnuty, se bude v případě vzniku škody řídit náhrada škody ustanoveními obchodního zákoníku, jako kdyby k uzavření závazku došlo. Ustanovení § 271 obchodního zákoníku je kogentní a dohodou tedy nelze vyloučit, jak vyplývá z ustanovení § 263 odst. 1 obchodního zákoníku.

Ve vztazích vyplývajících ze systémové integrace musí zadavatel poskytnout druhé straně velké množství informací, a je tedy především nutno dbát na úpravu zacházení se skutečnostmi spadajícími do okruhu obchodního tajemství nebo důvěrných informací. Celá řada informací, jako např. obchodní postupy, informace o zvláštních vlastnostech výrobků či služeb, technické informace získané obchodní praxí a další informace klíčové pro úspěch na trhu v daném odvětví, splňují právě jen definici know-how, která je obsažena v ustanovení § 22 zákona 586/1992 o daních z příjmů (tedy jako výrobně technických a jiných hospodářsky

---

<sup>25</sup> Štenglová/Plíva/Tomsa a kol.: Obchodní zákoník – komentář, 11. vydání, str. 52, C.H.BECK.

<sup>26</sup> S výjimkou obecně známých jednotlivých informací, jejich soubor však chráněn opět je.

využitelných poznatků)<sup>27</sup>, jehož ochrana je zajišťována právě jen institutem obchodního tajemství popřípadě důvěrných informací. Situace je navíc o to složitější, a této problematice je třeba věnovat tím větší pozornost, že systémový integrátor či konzultační společnost často vstupují do obdobných smluvních vztahů i s konkurencí zadavatele. Vzhledem k tomu, že nástroje právní ochrany know-how jsou slabší<sup>28</sup> a důkazní možnosti problematické, je nutné spoléhat především na utajení a precizní vymezení institutu obchodního tajemství ve smlouvě.

Přestože jsou know-how či „citlivé“ informace chráněny také v rámci nekalé soutěže, jedná se však jen o ochranu relativní, působící pouze v rámci soutěžních vztahů (viz srovnání ustanovení § 20 a § 44 obchodního zákoníku). Tato ochrana by přicházela v úvahu jen při kumulativním splnění všech tří znaků nekalosoutěžního jednání, jimiž jsou:

- 1) jednání v rámci hospodářské soutěže,
- 2) v rozporu s dobrými mravy soutěže,
- 3) objektivně sto přivodit újmu soutěžitelům či spotřebitelům,

Tyto znaky musí být splněny nejen v případě generální klauzule, ale i v jednotlivých skutkových podstatách v obchodním zákoníku vyjmenovaných, přičemž nejproblematičtější v našem případě bude především znak první a třetí.

K prvnímu znaku je možné říci, že soutěžiteli nejsou pouze podnikatelé v rámci své podnikatelské činnosti. Nejvyšší soud v Praze ve

---

<sup>27</sup> Tato definice se dle mého názoru nejvíce blíží definici know-how dle Komise pro mezinárodní průmyslové vlastnictví při Mezinárodní obchodní komoře v Paříži; v obchodním zákoníku je pojem know-how užíván (ustanovení § 60 a 488g), ale k definování pojmu dochází jen v rámci ustanovení § 17 zákona č. 151/1997, o oceňování majetku a v ustanovení § 19 a § 22 zákona 586/1992 o daních z příjmů.

<sup>28</sup> Telec, I. Právní ochrana investic, důvěrných informací a know-how. Systems Integration 2003, Praha, str. 500-504

svém rozhodnutí sp.zn. R 3 Cmo 36/1992<sup>29</sup> uvedl: „...soutěžní vztah nelze omezovat jen na vztah dvou podnikatelských subjektů s totožným obchodním zaměřením. Soutěžní vztah je dán již mezi osobou či kolektivem fyzických osob připravujících založení nového podnikatelského subjektu a konkurujícím subjektem (vytváření výhodných podmínek pro nově vznikající subjekt na úkor existujícího soutěžitele). Soutěžní vztah však bude dán také při jednání soutěžitele vůči jinému soutěžiteli, který se sice určitou obchodní činností dosud nezabývá, avšak vzhledem ke všem okolnostem lze výkon takové činnosti u něj postupem doby s největší jistotou předpokládat (odstranění možné budoucí konkurence)“.<sup>30</sup> Přestože je soutěžní vztah chápán tak široce, že zahrnuje nejen soutěžitele přímé a potenciální a dle rozhodnutí Nejvyššího soudu č. 11143 Sb.n.s.<sup>31</sup> i jednání jejich zaměstnanců, nelze vždy vyhodnotit vztahy mezi zadavatelem a systémovým integrátorem (či dodavatelem) a jeho jiným smluvním partnerem (zákazníkem) jako soutěžní. Problematické je také prokazování možnosti vzniku objektivní újmy, byť z pohledu zákonných předpokladů je dostačující i újma potenciální, ať již materiální či nemateriální.

V tomto ohledu bude ochrana obchodního tajemství dle § 20 obchodního zákoníku poskytovat vyšší míru právní jistoty, jelikož se jedná o ochranu absolutní. Užití relativní nekalosoutěžní ochrany tak bude lepší volit v jiných případech, zejména při ochraně tzv. dobrého jména (goodwill) podnikatele jako možnou alternativu k ochraně dobré pověsti právnické osoby dle ustanovení § 19b občanského zákoníku, zvl. v případech úniku informací, ať již pravdivých či nepravdivých, které

---

<sup>29</sup> ASPI: 5294 (JUD).

<sup>30</sup> Štenglová/ Plíva/ Tomsa a kol.: Obchodní zákoník – komentář , 11. vydání, str. 128, C.H.BECK.

<sup>31</sup> ASPI: 3745 (JUD).

nemají charakter obchodního tajemství, např. o stavu podniku či smluvního plnění<sup>32</sup>.

## 4.2. Autorskoprávní specifika

Autorský zákon upravuje především tu část systémové integrace, která se týká samotného informačního systému. Zákon definuje, zda a za jakých podmínek je software autorským dílem chráněným autorským zákonem. Nejdříve je třeba odlišit od obecnějšího pojmu „software“ zákonný pojem počítačový program, který je v souladu s výkladem zákona chápán jako pojem užší. Nezahrnuje totiž další, v praxi často nezbytné, součásti vlastního počítačového programu, <sup>software</sup> jakými jsou například uživatelská příručka, vývojové diagramy, algoritmy, atd.<sup>33</sup> Z těchto částí je chráněn autorským zákonem toliko vlastní počítačový program včetně přípravných koncepčních materiálů, za podmínky své původnosti. V českém právu neexistuje legální definice počítačového programu, kvůli obavě z jejího možného technického zastarání. V anglosaském právu je definován jako série instrukcí, které řídí či podmiňují operace počítače.<sup>34</sup>

Program je chráněn ve všech svých formách, tedy jak v podobě papírové, tak v podobě elektronické, ať již zdrojovém nebo strojovém kódu. Považuji za podstatné podotknout, že právem je chráněn počítačový program jako takový, nikoli jeho funkčnost nebo myšlenky, na nichž program stojí. Z toho vyplývá, že autorským právem je chráněn i program, který funguje chybně, resp. vadně. Autorský zákon v ustanovení § 9 odst. 3 stanoví také, že nabytím vlastnického práva k věci, jejímž

---

<sup>32</sup> Malý, J.: Obchod nehmotnými statky: Patenty, vynálezy, know-how, ochranné známky. Praha: C.H.Beck, 2002.

<sup>33</sup> Boháček, M., Jakl, L.: Právo duševního vlastnictví. VŠE: Praha 2002.

<sup>34</sup> Tamtéž.

prostřednictvím je dílo vyjádřeno, např. instalačním CD, se nenabývá právo dílo užít, není-li tak výslovně stanoveno.

Podstatné také je, že na počítačové programy a databáze zhotovené na objednávku není dle ustanovení § 58 odst. 7 autorského zákona pohlíženo jako na dílo vytvořené na objednávku. Na počítačový program i databáze je v rámci vztahu zadavatel (zákon užívá pojem objednatel) – autor (zaměstnanec systémového integrátora) pohlíženo jako na zaměstnanecké dílo, kde na zadavatele je nahlíženo, jako by byl zaměstnavatel. Zadavatel tedy vykonává na základě ustanovení § 58 odst. 1, 4 a 5 autorského zákona autorova majetková práva, a proto také platí nevyvratitelná domněnka, že autor svolil ke zveřejnění, úpravám, zpracování včetně překladu, zařazení do souborného díla či k dokončení nehotového díla, není-li stanoveno ve smlouvě jinak. Odměna autora je pak na základě ustanovení odst. 6 *a contrario* plně pokryta mzdou, v našem případě smluvní odměnou, není-li dohodnuto ve smlouvě jinak.

Autorský zákon stanovuje pro počítačové programy řadu dalších specifik. Jsou jimi např. zvláštní případy bezplatných zákonných licencí, kterými jsou pokryty:

- jednání oprávněného uživatele nezbytná k užití počítačového programu (např. instalace programu na počítač) včetně vytvoření záložní kopie,
- právo na zpracování, úpravu či odstranění chyb programu, které však lze smluvně vyloučit, nebo stanovit zánik odpovědnosti za vady programu,
- zkoumání principu fungování počítačového programu (tzv. *interpretace*),



- provádění zpětné analýzy (tzv. *dekompilace*), ale pouze za omezených podmínek, jakými jsou např. zabezpečení interoperability s jinými programy.<sup>35</sup>

Nároky z porušení autorských práv přísluší buď autorovi, anebo osobě, která má dílo ve výhradním užívání.<sup>36</sup> Definice neoprávněných zásahů do práva autorského prochází neustálým vývojem a rozšiřuje se. Za zmínku v tomto případě stojí návrh novely autorského zákona v USA, která považuje za zásah do autorského práva každý, byť i neúspěšný, pokus o překonání ochrany zajišťující autorská práva, či sdílení dat za zločinné spolčení.<sup>37</sup>

### **4.3. Odpovědnost za škodu**

V obchodním zákoníku je úprava obecné náhrady škody konstruovaná v ustanovení § 373 obchodního zákoníku jako následek porušení smluvních povinností a dle § 757 též porušením povinností stanovených obchodním zákoníkem, které nejsou obsahem závazkového vztahu. Povinnost k náhradě škody vzniká při splnění zákonem stanovených podmínek, kterými jsou vznik škody, porušení povinnosti (viz předchozí věta) a příčinná souvislost mezi vznikem škody a porušením závazkové povinnosti.

Obchodní zákoník blíže nevynezuje, co se rozumí škodou. Pro obchodní závazkové vztahy je charakteristické, že jde o majetkovou újmu, která je vyčíslitelná v penězích a alespoň v penězích nahraditelná. Svoji povahou může být majetková újma velmi různorodá a na základě ustanovení § 379 obchodního zákoníku se zásadně rozlišuje na škodu skutečnou a ušlý zisk.

---

<sup>35</sup> Boháček, M., Jakl, L.: Právo duševního vlastnictví. VŠE: Praha 2002.

<sup>36</sup> Maisner, M.: Smluvní aspekty informačních technologií. Systems integration 2004, str. 90.

<sup>37</sup> [http://www.news.com/2100-1028\\_3-6064016.htm](http://www.news.com/2100-1028_3-6064016.htm).

Vznik škody jako podmínky povinnosti k její náhradě musí v konkrétním případě prokázat poškozený a u skutečné škody musí prokázat také její výši. V případě ušlého zisku může poškozená strana místo skutečně ušlého zisku požadovat náhradu zisku dosahovaného zpravidla v poctivém obchodním styku za obdobných podmínek.

V rámci vztahů vznikajících při systémové integraci je podstatné, že úprava náhrady škody způsobené porušením právní povinnosti je v obchodním zákoníku (oproti občanskému zákoníku) založena na principu odpovědnosti za výsledek a v konkrétním případě není třeba zkoumat, zda odpovědná osoba vznik škody porušením právní povinnosti zavinila či nikoliv (objektivní odpovědnost). Pouze je možno prokazovat, že v konkrétním případě bylo porušení právní povinnosti způsobeno skutečností, která má povahu liberačního důvodu.

V rámci smluvních vztahů je podstatné zmínit, že rozsah náhrady škody omezuje dispozitivně ujednání o smluvní pokutě za porušení téže povinnosti, z níž vznikla škoda. Nesjednají-li si strany, že se ustanovení o smluvní pokutě nedotýká nároku na náhradu škody, je tento nárok konzumován a paušalizován sjednanou (zaplacenou) smluvní pokutou. Navíc pokud není ve smlouvě výslovně uvedeno, že lze požadovat i náhradu škody, která přesahuje smluvní pokutu, platí výše smluvní pokuty jako paušalizovaná náhrada škody. Právní úprava zde nabízí možnost smluvní pokuty, jež předem odhaduje škodu, což je vzhledem k složitosti prokazování především výše případné škody v rámci vztahů při systémové integraci velice výhodné.

#### **4.4. Odpovědnost za vady**

Zde dochází ke střetu dvou úprav. Autorské právo se vadami příliš nezabývá, s výjimkou např. ustanovení § 58 odst. 5 autorského zákona o zaměstnaneckém díle (které je koncipováno obdobně jako § 324

obchodního zákoníku), a i vadně fungujícímu programu poskytuje autorskoprávní ochranu.

Obchodní právo naproti tomu s vadami počítá. Kogentní ustanovení § 324 odst. 1 obchodního zákoníku stanovuje obecnou premisu, kterou lze vztáhnout na jakýkoli závazek, ať již je předmětem tohoto závazku plnění hmotné či nehmotné. Stanovuje, že závazek zaniká, je-li splněn řádně a včas, kdy řádně znamená především v požadované kvalitě a množství a dle dispozitivního ustanovení § 335 obchodního zákoníku také na požadovaném místě. Vzhledem ke složitosti (a i jisté nepředvídatelnosti) plnění v rámci systémové integrace, či při dodávce jakýchkoli jiných technologických celků, je nutné akceptovat fakt, že absolutně bezchybné plnění neexistuje (tj. že i s vykazovanými chybami může plnění plnit požadovanou funkci).

Pro předcházení případných sporů mezi stranami je proto dobré, aby ve smlouvě byla požadovaná kvalita určena nejen účelem plnění, ale např. tím, že bude definováno, při jakém počtu vad určité závažnosti je plnění možné zadavateli předat, případně při jakém počtu a závažnosti chyb se plnění za vadné již nepovažuje. Z kogentního ustanovení § 324 odst. 3 obchodního zákoníku vyplývá, že pouhé předání plnění totiž nemusí znamenat jeho splnění řádně, tedy povinnost plnit řádně trvá i nadále. Na základě ustanovení § 326 odst. 1, které je již dispozitivní (a lze jej tedy nahradit smluvními ujednáními), tak zadavatel i po předání plnění nemusí do doby odstranění vad platit část ceny plnění (spojenou se splněním závazku), a to až do doby uspokojení svých nároků či poskytnutí dostatečného zajištění plnění stranou povinnou. Případně je dle rozsudku Nejvyššího soudu sp. zn. OP 8/1999<sup>38</sup> oprávněn neposkytnout protiplnění ve výši, která odpovídá jeho nároku na slevu v případě, že vady

---

<sup>38</sup> Štenglová I.: Přehled judikatury ve věcech obchodních závazkových vztahů, 2. vydání. Judikatura.

odstraněny nebudou. Vzhledem k tomu, že se v rámci systémové integrace až na výjimky jedná o závazky se vzájemnými právy a povinnostmi, je více než žádoucí, aby byla potřebná součinnost poskytnuta včas. To by měl zajistit jak časový harmonogram s případnými smluvními sankcemi při jeho nedodržení, tak příhodná organizační struktura (o organizační struktuře více v kapitole **Chyba! Nenalezen zdroj odkazů.**).

Vzhledem k tomu, že rozsáhlejší celky informačních technologií se vyznačují jistou dávkou nepředvídatelnosti, je lépe se v rámci smlouvy dohodnout na klasifikaci vad plnění. Je tím myšlena především dohoda na stupnici závažnosti chyb a způsob stanovení jejich závažnosti podle pokud možno jasně měřitelných nebo určitelných kritérií. Na základě takovéto stupnice pak lze určit úroveň kvality pro předání dílčích plnění nedokončeného počítačového programu v případě postupného vývoje funkcionality. Je také možné tato kritéria použít v průběhu vývoje, postupně nároky zvyšovat a na jejich splnění vázat vyplacení částí smluvní odměny. Zadavatel tak může zajistit dodržování časového harmonogramu, a tím i včasné plnění, či dostatečnou součinnost smluvní strany v průběhu závazkového vztahu.

V neposlední řadě lze v návaznosti na dobu prodlení případně i podle počtu a závažnosti vad určit, co budou strany považovat ještě za nepodstatné porušení smlouvy, včetně způsobu určení lhůty k nápravě v souladu s ustanovením § 346 obchodního zákoníku. Dále pak strany mohou určit, co budou považovat za podstatné porušení smlouvy, se kterým je, jak vyplývá z ustanovení § 347 odst. 2 obchodního zákoníku, spojena možnost strany odstoupit od části závazku v případě prodlení v jeho plnění. Ustanovení § 345 odst. 1 obchodního zákoníku zakládá možnost odstoupení od smlouvy sice jen v případě podstatného porušení povinností v důsledku prodlení (viz také rozsudek Nejvyššího soudu sp. zn. PR 5/2002), odst. 2 ale dává straně určit, za jakých

podmínek by neměla zájem na plnění, a tím dává možnost odstoupit od celé smlouvy.

V případě porušení povinností vyplývajících ze závazkového vztahu je dána dispozitivním ustanovením § 373 obchodního zákoníku povinnost nahradit škodu, přičemž zákon v ustanovení § 378 stanovuje, že její náhrada probíhá ve formě peněžního plnění, pokud druhá strana nepožádá o uvedení v předešlý stav, a je-li toto možné a obvyklé. Obchodní zákoník dále v ustanovení § 379 stanovuje, že se nahrazuje se skutečná škoda a ušlý zisk.

Konkrétní úprava odpovědnosti za vady a za náhradu škody je dále závislá na zvoleném smluvním typu, a především na smluvních ujednáních. V jejich rámci není obchodním zákoníkem nijak omezena možnost odstoupení od smlouvy a v případě náhrady škody navíc ustanovením § 386 kogentně stanoveno, že moderační právo v tomto případě soud nemá. Je proto možné ve smlouvě vymežit jak důvody, pro které lze od smlouvy odstoupit, tak i důsledky uskutečněního odstoupení, přičemž jak právo, tak podmínky pro odstoupení a jeho následky mohou být ve smlouvě vymezeny pro obě strany i odchylně, samozřejmě pouze v rámci zásad poctivého obchodního styku. Jinak by taková ustanovení dle dikce § 265 obchodního zákoníku nepožívala právní ochrany.

#### **4.5. Formalizace komunikace mezi subjekty**

Vzhledem ke složitosti tohoto obchodně závazkového vztahu a jeho časové náročnosti by ve smlouvě měla být definována formální komunikační struktura. Zákon takovou povinnost nestanovuje, nicméně zřízením a definováním orgánů na jednotlivých stupních řízení v rámci vztahu, včetně jejich funkcí a pravomocí a způsob jmenování jejich členů velice usnadňuje a zrychluje rozhodování v rámci smluvních vztahů,

usnadňuje komunikaci stran a také jí formalizuje.<sup>39</sup> Potřeba komunikační struktury v rámci závazkového vztahu je dána složitostí systémové integrace a často také nutností konkretizace plnění, která často probíhá v rámci smluvního vztahu. V rámci této kapitoly se tedy zabýváme ujednáními, která by smlouva měla obsahovat, aby se co nejvíce snížila rizika spojená se systémovou integrací.

Navrhovaná komunikační struktura by měla být obdobou organizační struktury společnosti, kdy nejvyšším orgánem by měl být řídicí výbor složený ze zástupců zadavatele a systémového integrátora. Rozhodnutí by měl přijímat dohodou obou stran a v případě nemožnosti takové shody dosáhnout je dobré smluvně upravit jiný postup, jak tuto dohodu umožnit. Například přizvat soudního znalce či nezávislého odborníka,<sup>40</sup> před vlastním řízením před soudem či rozhodcem (viz kapitola 4.6)

Existence komunikační struktury v rámci závazku zajišťuje jednak efektivní nástroj komunikace a její formalizace mezi oběma smluvními stranami, ale hlavně je nástrojem zajišťujícím kontrolu a vývoj plnění v průběhu celého životního cyklu jednotlivých plnění. Řeší důležité aktuální problémy, které se v průběhu vztahu objevují a řeší uzavírání případných dodatků ke smlouvě a případně i uzavření smluv nových.

V případě rozsáhlého plnění v rámci systémové integrace je možné od této komunikační struktury v rámci závazkového vztahu odvodit další úroveň, tzv. operativního řízení pro zabezpečení plnění vzájemných práv a povinností v rámci konkrétních dílčích plnění. V rámci této struktury by mělo být také rozhodováno o kategorizaci vad plnění či dílčích plnění

---

<sup>39</sup> Sokol, T.: Rizika vadného plnění. Systems Integration 2004.

<sup>40</sup> Kolektiv autorů: Příručka pro tvorbu a hodnocení smluv na návrh a dodávky informačních systémů. Praha: Česká společnost pro systémovou integraci, 2000.

a určení lhůt pro jich odstranění. Jen v případě neshod či velké závažnosti vad by mělo být rozhodováno na úrovni řídicího výboru.

Řídicí výbor by tak měl zajišťovat důležitou smluvní komunikaci obou stran, a snižovat tak možnost vzniku soudního sporu.<sup>41</sup> Časté je například ustanovení o nutnosti projednat spornou věc v řídicím výboru před odstoupením od smlouvy, či před tím, než je možné požadovat vyřešení sporu v řízení soudním či rozhodčím.

#### **4.6. Soudní vs. rozhodčí řízení**

Riziko nedostatečné komunikace v době uzavírání smlouvy, jakož i v následném uplatňování práv z vadného plnění plynoucích, dostává další rozměr v případném sporu. Touto novou kvalitou je průkaznost, která je zapotřebí k úspěšnému vedení sporu ať již před soudem, rozhodcem či mediátorem (zde není myšlena mediace dle zákona 257/2000 Sb., o Probační a mediační službě, ale mediace stanovená smluvními ujednáními).<sup>42</sup> Každé skutkové tvrzení, tedy břemeno tvrzení, se odráží v břemenu důkazním, tedy povinnosti toto tvrzení prokázat, jinak jde o tvrzení nepodložené. Proto je nutné nejen důsledně dbát na písemnou formu rozhodující komunikace či formálních zápisů z jednání, které mezi stranami probíhá, ale také existenci mimosoudní formy řešení sporů. Pokud nejsou předem tyto mechanismy smluvně nastaveny, zvyšuje se pravděpodobnost soudního sporu, který znamená pro obě strany dodatečné náklady spojené s rizikem neúspěchu. Navíc si je nutné uvědomit, že spory související s informačními technologiemi jsou jedny z nejobtížnějších a nejsložitějších.

*„V nedávné praxi jsem zažil soudkyni, která, když se znalec ve sporu o odpovědnost za vadu prodaného automobilu zmínil slovo „šasi“,*

---

<sup>41</sup> Sokol, T.: Rizika vadného plnění. Systems Integration 2004.

<sup>42</sup> Sokol, T.: Rizika vadného plnění. Systems Integration 2004.

*zarazila ho a zeptala se, co to je a kde to auto má.*"<sup>43</sup> Z uvedeného citátu vyplývá, že soudci sice mají dostatečnou představu o běžné technice, aby s případnou pomocí znaleckého posudku promítli technickou podstatu sporu do oblasti práva. Ve vztahu k počítačovým programům toto však neplatí. Jde především o to, že v oblasti kvality a vad software nemusí být znalec schopen vadu exaktně popsat či vůbec odhalit její příčinu. Od toho se samozřejmě odvíjí délka sporu a do jisté míry i značná nepředvídatelnost konečného rozsudku.

Tyto důvody by měly strany vést k alternativnímu řešení sporů, např. ve smluvně stanovené mediaci či rozhodčím řízení. Dalšími důvody jsou především nároky na odbornost a značná neformálnost. Základním předpokladem pro realizaci alternativních řešení sporů je samozřejmě písemná smlouva mezi účastníky, ať v rámci stávající smlouvy v podobě rozhodčí doložky či v podobě smlouvy samostatné (blíže viz ustanovení § 3 zákona 216/1994 Sb., o rozhodčím řízení a výkonu rozhodčích nálezů), kterou lze uzavřít kdykoli v rámci trvání smluvního vztahu i po jeho zániku. V ní by měl být definován postup řešení sporu, který se nepodařilo vyřešit smírem.

---

<sup>43</sup> Sokol, T.: Rizika vadného plnění. *Systems Integration* 2004, str. 101.



## **5. SMLUVNÍ TYPY**

### **5.1. Použitelnost smluvních typů**

Současný právní systém je celkem schopen vypořádat se s celou řadou obchodních závazkových vztahů. Je tomu tak díky tomu, že celá řada těchto vztahů provází lidské konání a obchodování již od nepaměti, je tedy vlastně jen zobecněním určitých dlouhodobých zkušeností společnosti. Každá doba samozřejmě přináší určité změny a vývoj těchto vztahů, který se tak následně odráží v zákonné úpravě. Kontinentální právní řád je, dle mého názoru, schopnější vypořádat se s celou řadou těchto změn především díky abstraktnímu pojetí práva a jeho teoretické propracovanosti.

Připravované kodifikace občanského a obchodního práva by mohly vést ke zjednodušení právního řádu a sjednocení výkladu zákonných ustanovení a urychlit soudní řízení. Tím by mohlo dojít ke snížení častých novelizací, které právní řád zpřehledňují.

Současná doba klade na obchodní právo velké nároky. Je tomu tak především kvůli zvýšené složitosti obchodních vztahů a překotnému vývoji nové dimenze současných vztahů ve společnosti v podobě informačních technologií. Zákonná úprava nemůže samozřejmě nikdy obsáhnout tuto složitost, a ani by to nebylo z důvodu přehlednosti a jednoznačnosti právního řádu dobré. Upravuje tak řadu jednodušších vztahů, ale díky jejich abstraktnímu pojetí vytváří obecný rámec pro jejich kombinaci či změnu tak, aby jednotlivě či v kombinaci vyhovovaly co nejlépe realitě. Kladeny tak vlastně nejsou velké nároky na právní řád jako takový, ale právníky, kteří by jej měli využívat tak, aby co nejlépe daný právní vztah korespondoval s realitou.

## **5.2. Možnosti smluvních koncepcí**

I když systémová integrace svou komplexností a složitostí přesahuje rámec jakýchkoliv běžných obchodních závazkových vztahů, lze ji rozdělit na několik dílčích právních vztahů. Při úpravě těchto dílčích vztahů bychom již našli vcelku dobrou oporu v zákonné úpravě. Problémem však bude nejen malá provázanost těchto dílčích vztahů, ale například též různé pojetí odpovědnosti stran z nich vyplývající. Dojdeme tak nakonec k tomu, že je nutné pohlížet na systémovou integraci nikoliv jen jako na souhrn dílčích činností, ale jako na časově jasně neohraničenou součinnost dvou či více subjektů.

V úvahu tak přichází možnost upravit vztah buď systémem dílčích smluv či jedinou smlouvou, v jejímž textu bude zahrnuta celá řada smluvních typů.

## **5.3. Jediná smlouva**

Tento přístup má dle mého názoru řadu slabin a má tak jen značně omezené použití. Vzhledem ke komplexnosti vztahů, a tím pádem výsledné složitosti smluvní úpravy, je použitelná jen ve zvláštních případech, například když podnik provádí systémovou integraci vlastními silami a externě je zabezpečeno jen několik vcelku přesně vymezených dílčích plnění či služeb. V úvahu by také přicházela, pokud je rozhodnuto o vytěsnění daného procesu z podniku na externího poskytovatele.<sup>44</sup> I zde však zůstává citlivým místem potřeba dlouhodobé úpravy vztahů mezi stranami.

Bude se zcela určitě jednat o smlouvu velice složitou, která zřejmě nepůjde podřadit ani jednomu smluvnímu typu uvedenému v II. hlavě obchodního zákoníku. Je do ní třeba zahrnout veškeré výše zmíněné

---

<sup>44</sup> Tzv. outsourcing procesu nebo služby.

aspekty (kapitola 3.5 a kapitola 4), především zabudovat mechanismy, které umožňují reagovat na změny a dovolí pozměnit předmět plnění, resp. úroveň kvality plnění.

V následující části (kapitole 5.5) se budu zabývat použitelností jednotlivých smluvních typů. Nemůžu však opomenout zdůraznit notorietu, že zákonné ustanovení upravující jednotlivé typy smluv se použijí dle ustanovení § 269 odst. 1 obchodního zákoníku jen pokud stranami dohodnutý obsah zahrnuje zákonem stanovené podstatné části takové smlouvy. V opačném případě se bude buď jednat o smlouvu inominátní, což vyplývá z ustanovení § 269 odst. 2, a *a contrario* odst. 1 obchodního zákoníku, nebo půjde o neplatně uzavřenou smlouvu, kdy tato neplatnost dle judikátu Nejvyššího soudu ČR sp.zn. Rc 29 Odo 1241/2004<sup>45</sup> nepůjde zhojit.

## **5.4. Systém smluv**

Tento postup umožňuje využít výhod jednotlivých smluvních typů. V tomto případě jsou možné v zásadě dva přístupy. Buď pojmout systémovou integraci jako soubor smluv na dílčí plnění, kdy některé z nich jsou na sobě závislé, anebo vytvořit rámcovou smlouvu, která upraví vztahy mezi stranami obecně, a na jednotlivé činnosti pak uzavřít smlouvy následné v režimu právní úpravy dané rámcovou smlouvou (více k rámcové smlouvě viz kapitola 4.4.2).

### **4.4.1. Smlouvy samostatné vs. závislé<sup>46</sup>**

Pojetí systémové integrace jako systému smluv vzájemně na sobě nezávislých ve své podstatě možný není. Plnění a odpovědnost vyplývající z řady smluv závisí na smlouvách předchozích. Jsou-li

---

<sup>45</sup> ASPI: 29458 (JUD).

<sup>46</sup> Příloha č.3 jednotlivé smlouvy.

smlouvy uzavírány samostatně a nejsou-li součástí jediného dokumentu, pak jsou zákonem posuzovány samostatně, což vyplývá *a contrario* z ustanovení § 275 odst. 1 a odst. 2 obchodního zákoníku. V rámci ustanovení smluv pozdějších tedy musíme podmiňovat jejich platnost a účinnost, ale též odpovědnost stran za vady plnění, na výsledných plněních smluv předchozích. Pokud by tak nebylo učiněno, vystavujeme se riziku, že později uzavřené smlouvy budou ve své podstatě nevymahatelné, nebo sice vymahatelné, ale předmět plnění nebude v rámci systémové integrace použitelný. Další riziko spočívá v nemožnosti aplikace ustanovení § 275 odst. 2 obchodního zákoníku o odstoupení od smlouvy. Tedy z odstoupení od jedné smlouvy, resp. jejím zánikem jiným způsobem než splněním, nevyplyne možnost odstoupení od smluv pozdějších, resp. jejich zánik s obdobnými právními účinky, např. na základě ustanovení § 302 obchodního zákoníku nárok na zaplacení smluvní pokuty. Pozdější smlouvy by tak *de facto* byly nadále platné. Oprávněný by pak v lepším případě mohl na základě ustanovení § 575 odst. 1 a 3 věty druhé občanského zákoníku a ustanovení § 352 obchodního zákoníku namítat zánik závazku z důvodu nemožnosti plnění, avšak prokazovat tuto nemožnost by měl již povinný (srovnej ustanovení § 352 odst. 4 obchodního zákoníku), a následně požadovat náhradu škody na povinném na základě ustanovení § 353 obchodního zákoníku. Nebo by mohl namítat podstatné porušení těchto smluv dle ustanovení § 345 obchodního zákoníku a uplatnit nároky z toho vyplývající. V obou případech se oprávněný dostává do nevýhodné situace, protože mu vznikají dodatečné náklady s prokazováním těchto skutečností u smluv pozdějších.

Podstatně jednodušší situace nastává v případě, že jsou splněny podmínky ustanovení § 275 odst. 1 obchodního zákoníku, tedy že smlouvy byly uzavřeny při tomtéž jednání nebo jsou zahrnuty do jedné listiny. Pak totiž smlouvy, jejichž plnění je podmíněno plněním vyplývajícím ze smluv jiných, jsou již ze zákona smlouvami na sobě

vzájemně závislími. Dle ustanovení § 275 odst. 2 je tak vznik každé z těchto smluv podmínkou vzniku smluv ostatních. Také jejich zánik jiným způsobem než splněním, nebo způsobem splnění nahrazujícím, způsobí zánik ostatních závislých smluv, a to s obdobnými právními účinky, např. včetně nároku na zaplacení smluvní pokuty dle ustanovení § 302 obchodního zákoníku. Nicméně ani toto není ideální situace, protože z ustanovení § 275 odst. 3 obchodního zákoníku vyplývá, že takto jsou posouzeny smlouvy, jestliže z povahy nebo účelu smluv vyplývá, že jsou na sobě vzájemně závislé – tedy zbylé smlouvy by tímto dotčeny nebyly.

Obecně ale zůstává problémem odpovědnosti za vady celkového plnění, tedy za vady systémové integrace jako celek. Proto lze tuto variantu řešení doporučit hlavně tam, kde je samotná systémová integrace prováděna vlastními silami a společnost využívá služeb i několika subjektů. Celkové náklady na toto řešení jsou nižší díky tomu, že subdodavatelé nenesou odpovědnost za vady celku, ale pouze za jimi dodávané plnění. Zadavatel však nese riziko systémové integrace jako celku sám.

#### **4.4.2. Rámcová smlouva**

Druhou možností je koncepce rámcové smlouvy. V rámcové smlouvě si strany vlastně vytváří obecnou právní úpravu svých dalších vztahů včetně obecných povinností a odpovědnosti, volby práva (v případě zahraničního subjektu), možnosti řešení sporů či pravidla změnových řízení a dalších právních aspektů celého vztahu. Ve své podstatě se tak jedná o jiné obchodní podmínky, na kterých se strany shodly. (Srovnej ustanovení § 273 odst. 1 obchodního zákoníku.) Na rozdíl od obchodních podmínek, na které je nutné v rámci dalších smluv výslovně odkázat, aby se staly součástí smluvních ujednání, rámcová smlouva předpokládá, že není-li v následných smlouvách výslovně

stanoveno, že se smlouva ustanoveními rámcové smlouvy neřídí, pak jsou tato ustanovení součástí takové smlouvy.

V rámci pramenů práva po daný smluvní vztah tak budou tyto podmínky obsažené v rámcové smlouvě platit hned po kogentních ustanoveních obchodního zákoníku a konkrétních ustanoveních dané smlouvy, což vyplývá přímo z ustanovení § 273 odst. 2, § 264 odst. 2 a § 1 odst. 2 obchodního zákoníku. Uzavírání dalších smluv se tak výrazně zjednodušuje, protože se uzavírají v takto vytvořeném právním rámci a již tyto obecné vztahy není nutné řešit, pokud není potřeba nějaké speciální úpravy pro daný konkrétní vztah. Není navíc třeba řešit v těchto dílčích smlouvách odpovědnost za vady celkového plnění. Rámcová smlouva je tak vlastně pojata jako *lex generalis*, který nastupuje, pokud není úprava *lex specialis*.<sup>47</sup> Výjimkou by tak byla jen ujednání, od kterých by se na základě přímého ujednání stran v následných smlouvách nešlo odchylovat (např. řešení sporů). Tam by se rámcová smlouva chovala jako norma vyšší právní síly dle zásady *lex maximi derogat legi minimi*. Zároveň je ale umožněno stranám uzavírat smlouvy i mimo právní režim smlouvy rámcové, pokud je to v těchto smlouvách výslovně řečeno nebo pokud by to bylo zřejmé z jejich účelu (např. v případě koupě osobního vozu). Umožňuje to tak stranám pružně reagovat na různé situace bez zdlouhavých právních jednání, případně i uzavřít smlouvu ústně, kdy dokladem ústní smlouvy a jejího předmětu by byla vlastně jen vystavená a zaplacená faktura.

Pojem rámcové smlouvy je sice v obchodním zákoníku užíván v souvislosti s finančním zajištěním v ustanovení § 323a obchodního zákoníku, ale není zde nijak definován. V našem právním řádu se dále tento pojem vyskytoval i v ustanovení § 87d odst. 2 zákona 591/1992 Sb., o cenných papírech a v ustanovení § 197 odst. 2 zákona 256/2004 Sb., o

---

<sup>47</sup> Příloha č. 4 Rámcová smlouva.

podnikání na kapitálovém trhu,<sup>48</sup> kde je zřejmě nadále součástí platné právní úpravy.<sup>49</sup> Ale ani v uvedených zákonech nebyl definován.<sup>50</sup> Definice pojmu se tak vyskytuje jednak ve vyhlášce 618/2006 Sb. ministerstva zdravotnictví, kterou se vydávají rámcové smlouvy,<sup>51</sup> a dále v ustanovení § 11 odst. 1 zákona č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách. Při použití výkladu *per analogiam* je možné jej definovat jako smlouvu, jejímž cílem je stanovení obecných smluvních podmínek a zásad, podle nichž budou probíhat další vztahy mezi stranami této smlouvy.

Takovému vymezení ale neodpovídá žádný smluvní typ uvedený v hlavě II obchodního zákoníku. Svým charakterem se jí blíží *pactum de contrahendo*, které představuje právně závazný základ pro uzavření v této smlouvě určených budoucích smluv ve vztazích mezi podnikateli. Smlouva o smlouvě budoucí však představuje právní základ pro budoucí uzavírání právě jednoho typu smluv. To vyplývá z toho že „*smlouva musí svým obsahem odpovídat požadavkům a nárokům vyplývajícím z podstaty a právní úpravy té smlouvy, k jejímuž uzavření má dojít.*“<sup>52</sup> Navíc smlouva o smlouvě budoucí představuje právě přímý závazek určitou smlouvu či smlouvy uzavřít. Jelikož rámcová smlouva nepředstavuje právní základ pro uzavírání pouze jednoho typu smluv ani neobsahuje závazek budoucí smlouvu uzavřít, bude se proto jednat o smlouvu

---

<sup>48</sup> Až do novely zákonem 377/2005 Sb.

<sup>49</sup> Vzhledem k faktu, že dosud nevznikl centrální depozitář a ustanovení odst.1 čl.2 novely 256/2004 Sb. je potřeba vykládat extenzivně.

<sup>50</sup> Dále s tímto pojmem operují další zákony, které jsou spíše součástí veřejného práva (např. zákon 266/1994 Sb., o drahách, zákon 48/1997 Sb., o veřejném zdravotním pojištění.aj.).

<sup>51</sup> Zde nalezneme i vlastní text rámcové smlouvy, vyhláška je vydána k provedení zákona 48/1997 Sb., o veřejném zdravotním pojištění.

<sup>52</sup> Štenglová, Plíva, Tomsa a kol.: Obchodní zákoník – komentář, 11. vydání, str. 1018, C.H.BECK.

inominátní, uzavřenou na základě ustanovení § 269 odst. 2 obchodního zákoníku.

Nejčastěji používanou možností je pojetí rámcové smlouvy jako rámcové smlouvy o dílo.<sup>53</sup> Tímto postupem by však v rámci systémové integrace nebylo možno včlenit vůbec, či velice obtížně, odpovědnost za vady nehmotných plnění (např. v případě změny fungování procesů v podniku, tzv. procesního reengineeringu). Je samozřejmě možné argumentovat, že tyto nehmotné výsledky se odráží v konečné podobě díla, či že je lze předat v tištěné podobě, nicméně je tím omezena odpovědnost za vady výsledného plnění, tedy za vlastní realizaci těchto změn. Dalším problémovým bodem této koncepce je časová omezenost smlouvy o dílo, vyplývající již z ustanovení § 537 odst. 1 obchodního zákoníku.

## **5.5. Jednotlivé smluvní typy**

### **4.5.1. Smlouva kupní<sup>54</sup>**

Podstatou tohoto smluvního typu upraveného v § 409 a násl. obchodního zákoníku je závazek prodávajícího dodat (odevzdat) kupujícímu určité zboží (věc) a převést na něj vlastnické právo k věci. Tomu odpovídá na straně kupujícího závazek věc přijmout a zaplatit za ni kupní cenu vyjádřenou v penězích. Platná kupní smlouva nemusí obsahovat kromě dohody o těchto základních ustanoveních žádná jiná ujednání (např. ani dohodu o termínu dodání zboží), přičemž ani cena nemusí být dohodnuta – stačí určení způsobu jejího pozdějšího stanovení nebo projevení výslovné vůle uzavřít smlouvu bez dohody o ceně.

---

<sup>53</sup> Maisner, M.: Smluvní aspekty informačních technologií. Systems integration 2004, str. 86.

<sup>54</sup> Příloha č.5 Kupní smlouva.



Tento smluvní typ lze v rámci systémové integrace použít tedy v případě, kdy předmětem spolupráce bude dodávka počítačového a jiného hmotného vybavení (zboží), tedy bude se jednat o dodání věci. Jak již bylo řečeno, pro kupujícího představuje závazek zaplatit kupní cenu a pro prodávajícího dodat a převést na kupujícího vlastnické právo k věci, tedy k hmotnému výsledku nějaké činnosti. Obchodní zákoník sice umožňuje, aby současně s věcí byly dodány i související služby, ale hodnota těchto služeb nesmí být větší než samotná hodnota hmotné věci, což vyplývá z kogentního ustanovení § 410 odst. 2 obchodního zákoníku. Základem pro určení poměru hodnoty činností (služeb) a dodávané věci bude jejich cena.<sup>55</sup> Možnost montáže věci pak zákon přímo z kupní smlouvy vylučuje, tak jako některé další související činnosti, což vyplývá z ustanovení § 536 odst. 2 věty druhé. Kupující sice může požadovat úpravu předmětu plnění dle svých specifikací, ale tato činnost nesmí tvořit převážnou část hodnoty plnění. Kvůli vymezení předmětu závazku jako věci movité a omezení možnosti vykonání činností spojených s dodáním věci je ve své podstatě možné v rámci smlouvy dodat pouze tzv. "balíkové" programové vybavení (jako příslušenství) nebo technické vybavení potřebné pro systémovou integraci.<sup>56</sup> V některých případech by navíc přímo muselo být součástí dodávky i programové vybavení, pokud by například bylo integrální součástí dodávaného zboží a podmiňovalo by jeho funkčnost.

*"Jistým specifikem je toliko to, že nákup hardware i software, zejména děje-li se tak ve velkém, je vždy nákupem zajíce v pytli, neboť obvykle se zboží při nákupu nepředvádí."*<sup>57</sup> Důležitá tak jsou smluvní ujednání, protože nejčastěji se kupuje zboží dle určité technické

---

<sup>55</sup> Dědič, J a kol.: Obchodní zákoník – komentář, str. 3430, Praha: Polygon, 2002.

<sup>56</sup> Smejkal, V., Sokol, T., Vlček, M.: Počítačové právo. Praha: C.H.Beck, 1995.

<sup>57</sup> Sokol, T.: Rizika vadného plnění. Systems Integration 2004, str. 95.

specifikace, přičemž často jsou garantovány nejnižší parametry výkonu zařízení jen za určitých (někdy spíše ideálních) podmínek, kterých v praxi nelze dosáhnout. Problémem tak může být jistá porucha v komunikaci mezi prodávajícím a kupujícím, kdy kupující sice požaduje a obdrží zboží určité kvality, ale toto zboží v běžných provozních podmínkách požadovanou kvalitu nevykazuje. V takovém případě záleží na tom, jak jasně účastníci formulovali podstatné náležitosti smlouvy, včetně např. hrozících rizik a z nich vyplývající odpovědnosti za škodu, aby prodávající věděl, jaké riziko při realizaci smlouvy podstupuje a kupující se naopak nedostal do důkazní nouze při prokazování vzniklé škody (např. v důsledku ztráty dat). Vzhledem k možné existenční závislosti kupujícího na předmětu koupě je nutné ošetřit nejen kvalitu požadovaného plnění, ale i po jakou dobu si tuto kvalitu uchová (viz záruka za jakost, ustanovení § 429 odst. 1 obchodního zákoníku). Dále je třeba smluvně ošetřit, jak bude postupováno v případě zjištění vady, jak rychle bude vada odstraněna a jak bude zabezpečen náhradní provoz, ale také hlavně, co bude považováno za vady neodstranitelné. Vzhledem k rychlému zastarávání informačních technologií by bylo navíc dobré smluvně ošetřit v návaznosti na ustanovení § 436 odst. 1 písm. a) obchodního zákoníku, co bude považováno za náhradní zboží a do jaké doby je nutné je dodat. (Řeší to situaci shledání vady na výrobku, který je například již vyprodán či zastaralý z trhu, a bylo by vhodné dodat zboží ve stejné ceně, tedy kvalitnější). Jelikož při koupi rozsáhlejšího celku informačních technologií je nutné počítat s jistou dávkou nepředvídatelnosti, není od věci si v rámci smlouvy dohodnout také to, jak bude provedena prohlídka s vynaložením odborné péče (v návaznosti na ustanovení § 428 obchodního zákoníku).

V případě koupě software je navíc třeba smluvně ošetřit i rizika právní. V případě software by totiž při neoprávněném prodeji mohlo dojít k situaci, že v rámci kupní smlouvy by sice přešlo vlastnictví k nosiči

programu i při případné koupi od nevladníka, kdy ale až na výjimky na základě ustanovení § 9 odst. 3 autorského zákona pouhým nabytím vlastnictví nevzniká právo program užívat (blíže viz kapitola 4.2). Je tak nutné takovou situaci smluvně ošetřit, zvláště pak možnost, že by se autor programu dovolal u soudu zákazu jeho neoprávněného užívání.

#### 4.5.2. Smlouva o dílo <sup>58</sup>

Základní ustanovení § 536 obchodního zákoníku určuje podstatu tohoto smluvního typu, kterou je závazek zhotovitele k provedení určitého díla a tomu odpovídající závazek objednatele k zaplacení ceny za jeho provedení. Tímto vymezením jsou určeny podstatné části smlouvy (ve smyslu ustanovení § 269 odst. 1 obchodního zákoníku), kdy cena musí být ve smlouvě dohodnuta nebo v ní musí být alespoň stanoven způsob jejího určení, ledaže strany ve smlouvě projeví vůli uzavřít smlouvu i bez dohody o ceně nebo bez způsobu jejího určení.

Jde o právní úpravu, která postihuje většinu práv a povinností vznikajících v rámci systémové integrace.<sup>59</sup> Zhotovitel se zde zavazuje k provedení díla za úhradu na svůj náklad, odpovědnost a ve stanoveném termínu (ustanovení § 537 odst. 1 obchodního zákoníku). Předmětem smlouvy je tedy na rozdíl od smlouvy kupní provedení určité činnosti. Jde tedy o téměř úplnou shodu právní úpravy se skutečností, která nám otevírá možnost koncipování smlouvy o systémové integraci jako jediné či více dílčích smluv o dílo.

V zákonné úpravě se dílem rozumí zhotovení určité věci, její oprava, úprava, údržba či jinak hmotně zachycený výsledek činnosti. Z ustanovení zákona tedy vyplývá, že účelem smlouvy je zhotovení věci a věcí je zde myšlena věc hmotná, což vyplývá z ustanovení § 119 občanského zákoníku (nutno podotknout, že nový návrh občanského zákoníku zavádí v ustanovení § 425 odst. 2 věc nehmotnou). Tedy z ustanovení § 536 odst. 2 a § 556 obchodního zákoníku lze dovodit, že cílovým stavem ve vztahu je věc plnící požadovaný účel, který vyplývá buď ze zadavatelova zadání či ze smlouvy. Z toho ale vyplývá, že

---

<sup>58</sup> Příloha č. 6 Smlouva o dílo.

<sup>59</sup> Maisner, M.: Smluvní aspekty informačních technologií. Systems integration 2004.

přestože smlouva o dílo zahrnuje podstatnou část vztahů vyplývajících ze systémové integrace, nelze ji aplikovat na všechny tyto vztahy, protože cílem systémové integrace rozhodně není pouze požadovaným způsobem fungující počítačový systém. Z obchodního zákoníku též vyplývá, že činnosti, na které lze vztáhnout vzhledem k jejich povaze režim jiného smluvního typu, nespádají pod režim smlouvy o dílo.<sup>60</sup> Pokud by tedy takto byla pojata celá smlouva o systémové integraci, hrozí zadavateli nebezpečí nevymahatelnosti některých smluvních ustanovení, např. týkajících se úrovně poskytované služby (definované v Dohodě o úrovni poskytovaných služeb<sup>61</sup>) či odpovědnosti za vady plnění při zefektivnění podnikového procesu, protože zákon váže odpovědnost zhotovitele za vady díla jen k hmotné věci, která je výsledkem celé činnosti, jak vyplývá z ustanovení § 560-565 obchodního zákoníku. (Tuto situaci ovšem nevyřeší ani nový návrh občanského zákoníku, který sice zavádí v ustanovení § 425 odst. 2 pojem věci nehmotné, ale pouze pro věci převoditelné právním úkonem).

V některých případech je sice možné tyto části smluvního vztahu také podřadit smlouvě o dílo s tím, že výsledkem bude dokumentace projektu či změn, ale velice těžko dojde v takovém případě k provázání odpovědnosti za vady a faktické realizace takových změn. Ani poskytování potřebné podpory a údržby po řádně provedené implementaci nepůjde podřadit smlouvě o dílo, neboť jde o činnosti nad rámec záruky dané ustanovením § 562 odst. 2 písm. c). Tyto činnosti (včetně např. výškolení zaměstnanců) jsou však pro řádné fungování informačních systémů nezbytné.

---

<sup>60</sup> Štenglová, Plíva, Tomsa a kol.: Obchodní zákoník – komentář, 11. vydání, C.H.BECK, Praha 2006.

<sup>61</sup> Tzv. Service Level Agreement (SLA).

I když ustanovení § 537 odst. 1 umožňuje velice volné stanovení lhůty k provedení díla, nelze pochybovat, že se ze zákona jedná o časově ohraničenou činnost ukončenou buď předáním díla či provedením dohodnutých zkoušek osvědčujících funkčnost či kvalitu díla, tedy o smlouvu časově ohraničenou, což také vyplývá z výkladu ustanovení § 554 a § 555 obchodního zákoníku. V případě celé systémové integrace však může jít o spolupráci na dobu neurčitou, kdy dochází k neustálému vývoji systému, nebo může dojít i k vytěsnění některého procesu na externího dodavatele.

Za částečně problematické by šlo také považovat ustanovení § 537 odst. 3 obchodního zákoníku, kdy při provádění díla postupuje zhotovitel samostatně a při určení způsobu provedení není vázán pokyny objednatele. Toto ustanovení naráží na charakter spolupráce obou stran, kdy v řadě případů k tomu, aby povinný splnil závazek vyplývající ze smlouvy, potřebuje spolupráci objednatele v podstatně širší míře než jen pouze ve formě protiplnění, resp. nemůže postupovat při plnění samostatně. Jde ale nicméně o zákonnou úpravu, kterou lze použít pro vytvoření a nasazení celého řešení, i pokud jsou určité činnosti<sup>62</sup> provedeny vlastními silami či třetí stranou (např. konzultační společnost).

Tento smluvní typ se nejvíce hodí na úpravu dílčích plnění, především v těch fázích systémové integrace, kde převažuje potřeba věcného plnění, resp. plnění, které je hmotně zachytitelné. Jde například o vyhotovení úvodní studie, projektové dokumentace či zavedení a zabezpečení přechodu ze stávajícího systému na systém nový, včetně převodu dat, tedy to co se souhrnně nazývá implementace informačního systému. Důležité je, že v rámci smlouvy o dílo obchodní zákoník již

---

<sup>62</sup> Pozn.: jde především o tzv. procesní reengineering a jiné služby, které se stanou integrální součástí know-how podniku.

přímo v ustanovení § 553 odst. 1 předpokládá kontroly stavu díla v průběhu jeho vytváření. Již přímo zákon tak počítá s vytvořením systému průběžných kontrol či kontrolních testů části či celého informačního systému za účasti zadavatele a umožňuje vázat na jejich úspěšné proběhnutí zaplacení části ceny za dílo. Zároveň obsahují dispozitivní ustanovení obchodního zákoníku i základní principy komunikace a spolupráce mezi stranami, ale též upravují možnost použití třetí osoby k provedení díla či jeho části.

V rámci smluvní ceny je třeba upozornit, že ve smlouvě vyjádřená cena je pro smluvní strany závazná a nezměnitelná (jinak než dohodou stran). Jen v případě, že cena ve smlouvě je určena odkazem na rozpočet, jehož úplnost není zaručena, je možné cenu zvýšit a toto překročení bez zbytečného odkladu objednateli oznámit. Objednatel pak může požadovat prokázání účelnosti takto vynaložených nákladů. Pokud je cena pevná, nezbude zhotoviteli jiná možnost, než postupovat podle § 552 obchodního zákoníku a navrhnout změnu díla.

Někdy je koncipována rámcová smlouva jako smlouva o dílo. Této koncepci ale nevyhovuje celá řada činností a služeb, které jsou běžnou součástí systémové integrace. Jako následné smlouvy lze podřadit bez větších obtíží pouze další smlouvy o dílo, ale je již neúčelné nebo nemožné případně jí podřadit jiné smluvní typy.

#### **4.5.3. Nájemní smlouva<sup>63</sup>**

Tento smluvní typ je upraven v občanském zákoníku, jehož ustanovení § 663 určuje podstatu tohoto smluvního typu, kterou je závazek pronajimatele přenechat určitou věc dočasně k užívání jinému za úplatu. Obchodní zákoník neobsahuje úpravu nájemní smlouvy jako určitého smluvního typu, a proto se nájemní smlouvy mezi subjekty

---

<sup>63</sup> Příloha č.7 Nájemní smlouva.

uvedenými v § 261 odst. 1 a 2 obchodního zákoníku řídí ve smyslu ustanovení § 261 odst. 6 obchodního zákoníku příslušnými ustanoveními o tomto smluvním typu v občanském zákoníku a obchodním zákoníkem.

V rámci systémové integrace jde vlastně o způsob, kterým si společnost (nájemce) zajišťuje nějaké zdroje externím způsobem. Tento smluvní typ tak lze teoreticky použít, i pokud je nějaká činnost v rámci systémové integrace z podniku vytěsněna, tedy její výkonem je pověřen jiný subjekt, který ji následně pro společnost zajišťuje na dodavatelském principu (tzv. *outsourcing*). Tento způsob získání (či vyřešení problému s provozem) informačního systému (či pouze jeho části, např. počítačového vybavení) je často zvolen při systémové integraci. V rámci smlouvy pak bude definována minimální úroveň kvality, které bude muset předmět pronájmu vyhovovat. Tento předmět je navíc třeba určit nikoli staticky, ale dynamicky tak, aby s postupem doby odrážel potřebu zvyšování technických a technologických nároků kladených na systém.

Problém by mohlo působit pojetí předmětu pronájmu, kdy podle ustanovení § 663 občanského zákoníku může být předmětem pronájmu pouze věc. Protože ale program za věc považován není, nelze jej ani pronajmout. Pokud je tedy předmětem „pronájmu“ informační systém jako celek, musí tedy nájemce vedle této smlouvy uzavřít smlouvu licenční na programové vybavení. V praxi někdy dochází k uzavírání nájemních smluv, v rámci kterých je na programové vybavení nahlíženo jako na příslušenství či součást věci, což je postup přinejmenším sporný. I když je smlouva upravena v občanském zákoníku, je třeba jeho ustanovení v rámci obchodně závazkových vztahů vykládat konformně s obchodním zákoníkem, protože se nadále se pohybujeme v jeho právním rámci.

Tento způsob řešení se bude týkat především ucelených technických řešení (např. provozu informačních telefonních center, tzv. call center) a využíván bude hlavně řadou menších a středních



společností. Ovšem nejen ty mohou tímto způsobem elegantně vyřešit obrovskou kapitálovou náročnost podobných investic a také problematiku rychlého zastarávání tohoto majetku a s tím spojeným poklesem jeho hodnoty, který daňové odpisy v podstatě vůbec nereflektují. Navíc jsou s tímto majetkem spojeny velké „náklady variabilní“, tedy náklady spojené s patřičně kvalifikovanými zaměstnanci, potřebnými k jeho údržbě. Sice tato volba pro zadavatele znamená podnikatelskou a ve své podstatě i existenční závislost na třetí straně, ale toto riziko je možné minimalizovat v rámci kvalitní úpravy smluvního vztahu.

Jednou z těchto zvláštních možností je pak smlouva o koupi najaté věci dle § 489 a násl. obchodního zákoníku, která bude používána především k pořízení finančně náročného a technicky složitého vybavení, se kterým jsou pro pronajimatele jinak spojeny velké náklady na údržbu. Touto smlouvou si zajistí ekonomicky vhodné užívání vybavení, navíc dle ustanovení § 489 odst. 1, § 490, § 491 obchodního zákoníku s možností je kdykoli, buď za trvání vztahu, nebo po jeho skončení, odkoupit.

#### **4.5.4. Mandátní smlouva, komisionářská smlouva <sup>64</sup>**

Oba uvedené smluvní typy jsou upraveny v části III. obchodního zákoníku; smlouva mandátní je upravena ustanoveními § 566 - 576 a smlouva komisionářská následujícími ustanoveními § 577- 590. Podstatu smlouvy mandátní lze charakterizovat jako smlouvu o vynaložení úsilí, nikoli „smlouvu o výsledku“<sup>65</sup>. Mandátní smlouvou se zavazuje mandatář, že pro mandanta na jeho účet zařídí za úplatu určitou obchodní záležitost uskutečněním právních úkonů jménem mandanta nebo uskutečněním jiné činnosti, a mandant se zavazuje zaplatit mu za to úplatu. Je-li zařídění

---

<sup>64</sup> Příloha č.8 Mandátní smlouva.

<sup>65</sup> Dědič, J a kol.: Obchodní zákoník – komentář, str. 3610, Praha: Polygon, 2002.

záležitosti předmětem podnikatelské činnosti mandátáře, má se za to, že úplata byla smluvena. To je základní ustanovení tohoto smluvního typu (přestože tak není v obchodním zákoníku označeno). Podle základního ustanovení se smlouvou komisionářskou zavazuje komisionář, že zařídí vlastním jménem pro komitenta na jeho účet určitou obchodní záležitost, a komitent se zavazuje zaplatit mu úplatu. Rozdíl mezi komisionářskou a mandátní smlouvou spočívá tedy zejména v tom, že komisionář jedná vlastním jménem.

Použití mandátní smlouvy si lze představit buď v případě tzv. *in house* outsourcingu<sup>66</sup>, který je provozován poskytovatelem (mandatářem) na účet mandanta za úplatu, nebo v případě pověření druhé strany k obstarání systémové integrace (např. konzultační společnost), aby mandant nebyl nucen jednat s jednotlivými třetími osobami a nést odpovědnost za vady výsledné integrace jako celku. V prvním případě se jedná o smluvní vztah, který nelze příliš doporučit, protože neposkytuje mandatáři dostatek prostoru pro samostatné obchodní rozhodování<sup>67</sup>, a dochází tak sice k přenosu odpovědnosti za vady výsledného plnění, ale nikoli k potřebné rozhodovací a obchodní pravomoci tohoto výsledku dosáhnout. Z pohledu komisionářské smlouvy jsou strany v podstatě v podobné pozici, neboť úroveň samostatnosti komisionáře se od mandátáře příliš neliší (srovnej ustanovení § 567 a § 578 obchodního zákoníku).

Druhý případ je naopak nevhodný pro samotného mandanta, který je dle ustanovení § 566 - 576 obchodního zákoníku vázaným subjektem ze všech takto uzavřených vztahů. Podstatně lepšího vztahu tak lze dosáhnout ve druhém případě komisionářskou smlouvou, kdy zavázaný je přímo systémový integrátor, a ten má dle ustanovení § 586 obchodního

---

<sup>66</sup> Tento pojem je definován v předchozí kapitole 4.5.3 v druhém odstavci.

<sup>67</sup> Maisner, M., Hrabovský, J.: Právní aspekty ICT v malých a středních podnicích. *Systems Integration 2003*, Praha, str. 488-492.

zákoníku povinnost převést bez zbytečného odkladu na komitenta a předat mu vše, co při jednání získal. Navíc ustanovení § 583 odst. 1 obchodního zákoníku stanovuje, že vlastnické právo k movitým věcem přechází bez dalšího přímo na komitenta předáním věci komisionáři. Dochází tak z pohledu zadavatele k žádoucímu stavu, kdy riziko se minimalizuje tím, že pro něj systémovou integraci zajistí vlastním jménem za úplatu komisionář.

V neposlední řadě je možné takto pojmut i smlouvu, jejímž předmětem je poskytování poradenské činnosti, v rámci které se nebude jednat pouze o poskytnutí poradenství, ale přímo o pomoc při vlastní realizaci na základě požadavků zadavatele a tzv. *best practices* konzultační společnosti. Vzhledem k obsahu závazku takové smlouvy by zřejmě bylo nejlépe využít smlouvy komisionářské, především z důvodu nižší rizikovosti pro zadavatele. V obecné rovině ale tyto smluvní typ(y) nelze v těchto případech použít, protože konzultační firma by měla naopak s odbornou péčí svými pokyny zadavatele vést, a nikoli plnit jeho pokyny, a nést při tom odpovědnost za vady výsledného plnění. Takový smluvní vztah by tedy v některých případech neposkytoval komisionáři dostatek potřebné rozhodovací a obchodní pravomoci, kdy toto přílišné svázání pokyny komitenta by znamenalo podstatné zvýšení podnikatelského rizika konzultační společnosti.

#### **4.5.5. Licenční smlouva k předmětům průmyslového vlastnictví**

Mezi licenční smlouvy se obecně řadí veškeré smlouvy, jejichž předmětem je právo nejen z průmyslového, ale i z jiného duševního vlastnictví. Ustanovení § 508 - 515 obchodního zákoníku se však týká pouze licenčních smluv k předmětům průmyslového vlastnictví, jejichž účelem je umožnit nabyvateli, aby vykonával právo z průmyslového

vlastnictví, které náleží poskytovateli. Tento smluvní typ se tudíž vztahuje pouze na předměty průmyslového vlastnictví, které jsou chráněny zvláštními zákony. Jde o ochranné známky, vynálezy, průmyslové vzory, užité vzory, topografie polovodičových výrobků a označení původu.<sup>68</sup>

Z výše uvedeného vyplývá, že tento smluvní typ nelze přímo využít v oblasti autorského práva, ani k udělení souhlasu k využívání zákonem nechráněných nehmotných statků, jakými jsou know-how, goodwill, apod.

Na druhé straně však lze ustanovení obchodního zákoníku upravující licenční smlouvu využít při uzavírání smlouvy o poskytnutí uvedených nechráněných nehmotných statků podle analogie. V takovém případě sice nepůjde o licenční smlouvu, ale na základě ustanovení § 269 odst. 2 obchodního zákoníku o smlouvu nepojmenovanou, tzv. nepravou licenci. Nejčastějším užitím tohoto zvláštního smluvního typu v rámci systémové integrace bude poskytnutí práv k užití know-how týkající se informačního systému.

Předmětem této smlouvy je dle ustanovení § 508 obchodního zákoníku poskytnutí práva k již vytvořenému nehmotnému statku třetím osobám ve sjednaném rozsahu a na sjednaném území za úplatu. Důležité je, že touto smlouvou se pouze poskytuje toliko právo k užití. Právo oprávněného tak má jen relativní povahu, tedy lze je uplatnit jen vůči poskytovateli licence (povinnému).

Tento smluvní typ je pouze relativním obchodem. Podstatnými náležitostmi dle zákona je kromě určení stran a určení práva, také určení rozsahu výkonu práva a jeho úplaty. Nejpodstatnějšími hledisky u této

---

<sup>68</sup> Podle zákona č. 527/1990 Sb., o vynálezech, průmyslových vzorech a zlepšovacích návrzích, zákona č. 137/1995 Sb., o ochranných známkách, zákona č. 478/1992 Sb., o užitečných vzorech, zákona č. 529/1991 Sb., o ochraně topografií polovodičových výrobků, zákona č. 159/1973 Sb., o ochraně označení původu výrobků.

smlouvy jsou převoditelnost práv užití, výhradnost práv užití, územní rozsah prvního užití a časová omezenost práv užití. Podstatnou náležitostí smlouvy je rovněž určení ceny. V rámci ujednání o ceně je možné rozlišovat dva přístupy ke tvorbě ceny – jednorázové určení ceny, nebo určení ceny skládající se z jednorázového poplatku za poskytnutí práv užití a dále pak z následných ročních poplatků. Užití části ustanovení § 508 obchodního zákoníku, umožňující poskytovat místo úplaty jiné majetkové hodnoty, nebude zřejmě v rámci systémové integrace použitelné.

S licenční smlouvou souvisí smlouva o převodu průmyslových práv. Na rozdíl od licenční smlouvy je tato smlouva jednorázová a dochází při ní k přesunu absolutního práva k nehmotnému statku od poskytovatele na nabyvatele. Při licenční smlouvě k převodu absolutních práv nedochází. Tento smluvní typ obecně v rámci obchodního zákoníku upraven není a jedná se tedy o smlouvu inominátní. Pro srovnání je však lépe ji uvést v části pojednávající o licenční smlouvě.

#### **4.5.6. Nepojmenovaná smlouva <sup>69</sup>**

Smlouvou nepojmenovanou se míní smlouva, která není upravena v zákoně jako jeden z typů smluv. Tento smluvní typ je vyjádřením ústavní zásady, která říká, že *"každý může činit, co není zákonem zakázáno, a nikdo nesmí být nucen činit, co zákon neukládá"* (čl. 2 odst. 3 Listiny základních práv a svobod). Možnost uzavřít smlouvu, která není přímo zákonem upravena, vychází z ustanovení § 51 občanského zákoníku a ustanovení § 269 odst. 2 obchodního zákoníku, které umožňuje stranám uzavřít i takovou smlouvu, která není jako typová v právním řádu upravena.

---

<sup>69</sup> Příloha č.9 Nepojmenovaná smlouva.

Základní výhodou je možnost největší smluvní volnosti při respektování kogentních ustanovení obchodního zákoníku, tedy největší možnost individualizace právního vztahu. Toto je ale i její největší nevýhodou, protože ze zákona nelze použít řadu ustanovení ze smluv jiných (typových). Proto je třeba v tomto případě zahrnout do textu smlouvy všechna nezbytná a podstatná ustanovení, protože při jejich absenci se v zásadě nelze opřít o text zákona tak jako u smluv typových. Tento typ v podstatě umožňuje upravení právních vztahů celé systémové integrace v rámci jediného dokumentu, jehož obsah by tvořil jednu ucelenou smlouvu (také viz kapitola 5.3). Šlo by tak vlastně o smlouvu s prvky všech výše zmíněných smluv, ale třeba i jiných (např. smlouvy licenční). Vzhledem k rozsáhlosti takové smlouvy se jedná však o možnost čistě teoretickou.

V případě úpravy vztahů systémem smluv bude dalším typickým příkladem inominátní smlouvy např. smlouva o školící činnosti, neboť i když provedení školení může být součástí smlouvy o dílo (případně rámcové smlouvy o dílo), je zpravidla lépe je upravit zvláštní smlouvou.<sup>70</sup>

Dále se jedná o smlouvu o poskytování podpory a údržby, tedy o poimplementačních službách, kde budou upravena práva a povinnosti smluvních stran související s údržbou a podporou a dalším vývojem informačních systémů po zakončení implementačních systémů. Činnosti v této smlouvě uvedené ani do smlouvy o dílo zahrnout nelze, protože jde o služby poskytované nad rámec smluvní záruky. V rámci této služby je také ústřední pojem úroveň poskytovaných služeb, kdy smlouva by měla přesně stanovit požadovanou úroveň kvality a rychlost plnění jednotlivých požadavků a na tuto úroveň navázat výši úhrad, případně možnost rozvázání smluvního vztahu.

---

<sup>70</sup> Maisner, M.: Smluvní aspekty informačních technologií. Systems integration 2004.

Inominátní smlouva bude muset být užita i v případě poskytování poradenských služeb, kdy je právě v rámci této inomínátní smlouvy možné postihnout případy, které nedokáže dostatečně dobře postihnout smlouva o dílo, protože předmětem plnění je činnost, jejíž hlavní výsledek není hmotně zachycený (s výjimkou související dokumentace). Jedná se o případy, kdy konzultační společnost (resp. systémový integrátor) přebírá de facto roli řídicího pracovníka v podniku zadavatele a dostane na starost realizaci změny určité části podniku či organizační jednotky tak, aby dosáhla určité požadované úrovně. Konzultační společnost pak odpovídá za vady plnění, tedy za nedosažení této požadované úrovně.

## 6. ZÁVĚR

Skutečnost systémové integrace je natolik složitá, že je řadou lidí pokládána za obor – obor těžící nejen z informatiky, ale z celé řady disciplín. Jednou z těchto disciplín je též právo, a ač to na první pohled odborníkům z oboru IT nemusí být patrné, je její nedílnou a důležitou součástí. Právo by mělo vždy tvořit vnější kostru celé struktury vztahů, které při systémové integraci vznikají.

Systémová integrace je ve své podstatě uspořádaný soubor obchodních vztahů, který zasahuje snad do všech oblastí obchodního práva i práva duševního vlastnictví, ale která je také silně dotčena právem veřejným. Jedná se o smlouvy s celou řadou specifik, která jsou vlastní obecně informačním technologiím. Vzhledem k jejich překotnému vývoji náš současný právní řád tak neobsahuje potřebnou obecnou právní úpravu obdobných vztahů. I když lze očekávat, že tento nedostatek bude v dohledné budoucnosti postupně odstraňován, nelze na to příliš spoléhat. Nutno ale podotknout, že v obdobné situaci se nachází i většina ostatních zemí.<sup>71</sup>

Až na výjimečné případy je tak asi nemožné, ale hlavně nepraktické, postihnout tento soubor vztahů jediným uceleným právním dokumentem. Nejvýhodnějším řešením se zdá být úprava ucelených částí těchto vztahů dílčími smlouvami za současné existence smlouvy zastřešující úpravu vztahů mezi zúčastněnými subjekty – rámcové smlouvy. Ta bude v rámci vztahů mezi stranami působit jako *lex generalis* a případně některá její „kogentní ustanovení“ jako *lex maximi* pro následné dílčí úpravy konkrétních vztahů.

I když obchodní zákoník termín rámcová smlouva používá, neobsahuje definici tohoto pojmu. Dle mého soudu by právní úpravě

---

<sup>71</sup> Smejkal, V.: Novinky české legislativy v oblasti IT v roce 2004, Systems integration 2004.



obchodně závazkových vztahů prospělo, kdyby do obchodního zákoníku taková definice začleněna byla. Dostačujícím a systémovým krokem by bylo přesunutí její definice ze zákona č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, čímž by se dostala z *lex specialis* do obchodního zákoníku jako *lex generalis*. Zřejmě nejvhodnější by bylo zařadit tuto definici do obchodního zákoníku za ustanovení smlouvy o smlouvě budoucí.

Řešení spočívající v existenci rámcové smlouvy umožňuje stranám v tomto dlouhodobém vztahu pružně a rychle reagovat na vývoj požadavků na systémovou integraci jako celek, a umožňuje tak současný vývoj vztahu v reakci na změny v okolí společnosti. Přispívá také k podchycení rizik spojených mimo jiné se sdílením velkého množství citlivých informací a know-how, které představují buď obrovskou hodnotu, nebo naopak možnost ztráty pozice na trhu. Vztahy obou stran jsou postaveny na pevný základ, což podporuje spolupráci mezi oběma smluvními stranami, a minimalizují se tak rizika se smluvním vztahem spojená.

Obecně v rámci systémové integrace je nejpoužitelnějším smluvním typem smlouva o dílo, která velice dobře postihuje jednotlivé dílčí činnosti. Nicméně její limity spočívají v nutnosti hmotně zachytitelného předmětu plnění, což není vždy možné nebo vhodné. Přestože lze tento smluvní typ použít velice široce, a případně vázat nehmotná plnění na jejich hmotné zachycení v rámci dokumentace, dochází tím k posunu těžiště odpovědnosti za vady plnění z požadované kvality uskutečnění těchto činností na požadovanou kvalitu jejich dokumentace. I když je kvalita dokumentace také významná, není hlavním výsledkem systémové integrace kvalitní dokumentace, ale fungující informační systém. Proto je vhodné používat v rámci vztahů i jiné smluvní typy.

V případě pořizování zboží, ať již ve formě hardware či software, to bude především smlouva kupní. Její limitací je nemožnost použití v případě nutnosti montáže zakoupeného zboží, či pokud je nákup spojen

také s potřebou rozsáhlých služeb, což je v případě informačních technologií obvyklé. Částečnou nevýhodou pro zadavatele by mohla být také cena, která může být někdy i neúměrně vysoká, navíc ve spojení s rychlým poklesem hodnoty takového zboží v důsledku rychlého pokroku.

Tuto nevýhodu lze elegantně vyřešit smlouvou nájemní, kdy zadavatel řeší jak kapitálovou náročnost, tak náročnost na vlastní zdroje, především zaměstnance. S touto smlouvou je sice spojeno riziko závislosti na pronajímateli, které však lze minimalizovat uzavřením smlouvy o koupi věci najaté.

Samotný vývoj či pořízení programového vybavení lze řešit jak smlouvou o dílo, v případě vývoje systémovým integrátorem na míru, tak smlouvou o poskytnutí práv k užití počítačového programu, tedy smlouvou inominátní. Smlouvy inominátní budou používány také v případě, že zadavatel bude požadovat dodání specifického know-how (tzv. nepravá licence), vyškolení zaměstnanců, poskytování následné podpory a údržby celého informačního systému, nebo v průběhu systémové integrace v případech, kdy je třeba zavázat systémového integrátora k odpovědnosti za vady plnění, jejichž výsledkem nejsou věci hmotné.

V této práci jsou tak nastíněny možnosti a použití jednotlivých smluvních typů uvedených v obchodním zákoníku pro potřeby systémové integrace. Dále je zde nastíněna charakteristika a některé smluvní aspekty, které jsou spojeny se systémovou integrací, ale lze je vztáhnout i na informační technologie obecně.

## 7. LITERATURA

- BOHÁČEK, M.: Počítačové právo po novele autorského zákona. Systémová integrace 4/96, str. 7-17
- BOHÁČEK, M.- JAKL, L.: Právo duševního vlastnictví. VŠE, Praha 2002
- DĚDIČ, J A KOL.: Obchodní zákoník – komentář. Polygon, Praha 2002
- HAVLÍK, J. - NOVÁK, I.: Proč ne věas, v rámci rozpočtu a v požadované kvalitě? Systems Integration '97, str. 420-429
- HRINKO, S.: Právní aspekty systémové integrace z pohledu zákazníka. Systems Integration '97, str. 393-401
- HUJŇÁK, P.: Kolize právních a projektových přístupů v systémové integraci. Systems Integration 2003, Praha, str. 511-518
- KOLEKTIV: Příručka pro tvorbu a hodnocení smluv na návrh a dodávku IS. Česká společnost pro systémovou integraci, Praha 2000
- KOLEKTIV: Tvorba a hodnocení smluv v oblasti outsourcingu IS/IT. Česká společnost pro systémovou integraci, Praha 2000
- MAISNER, M.: Smluvní aspekty informačních technologií. Systems integration 200, Praha, str. 83-95
- MAISNER, M.- HRABOVSKÝ, J.: Právní aspekty ICT v malých a středních podnicích. Systems Integration 2003, Praha, str. 488-492
- MALÝ, J.: Obchod nehmotnými statky: Patenty, vynálezy, know-how, ochranné známky. Praha: C.H.Beck, 2002
- MLYNÁŘ, V.: Právo na informace a vliv IT na demokracii. Systémová integrace 2000, str. 400
- OŠMERA, J.- HUJŇÁK, P.- HUJŇÁK, J.: Nutné podmínky úspěšné systémové integrace. Systémová integrace 4/1995, Praha 1995, str. 15-20
- SMEJKAL, V.: Novinky české legislativy v oblasti IT v roce 2004, Systems integration 2004, Praha, str. 79-83
- SMEJKAL, V.: Právní rizika související s CRM. Systems Integration 2002, Praha, str. 459-464
- SMEJKAL, V.- SOKOL, T.- VLČEK, M.: Počítačové právo. C.H.Beck, Praha 1995
- SMEJKAL, V. A KOL.: Právo informačních telekomunikačních systémů, 2. vydání. Praha, C.H.Beck: 2004
- SOKOL, T.: Odpovědnost za vady při plnění dodávek ICT. Systems Integration 2003, Praha, str. 494-499
- SOKOL, T.: Rizika vadného plnění. Systems Integration 2004, Praha, str. 95-102
- ŠTENGLOVÁ, I.: Přehled judikatury ve věcech obchodních závazkových vztahů, 2. vydání. Judikatura, Praha 2004
- ŠTENGLOVÁ, I.- PLÍVA, S.- TOMSA, M. a kol.: Obchodní zákoník. Komentář. 11. vydání, C.H.Beck, Praha 2006

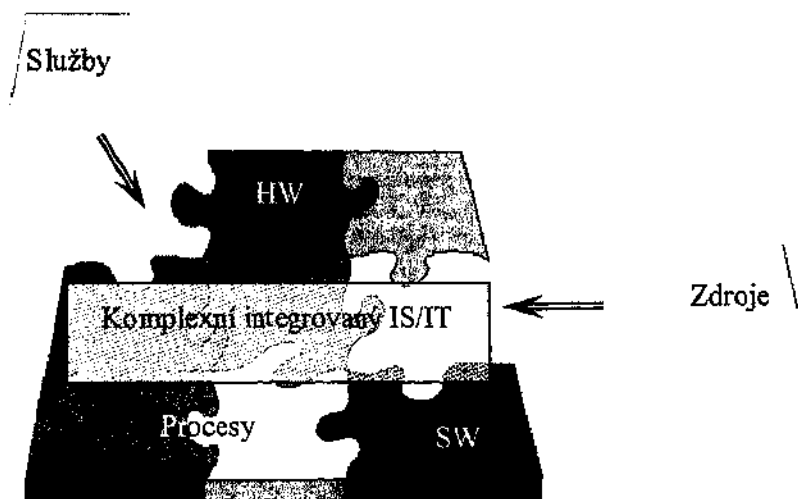
- TELEC, I.: Právní ochrana investic, důvěrných informací a know-how.  
Systems Integration 2003, Praha, str. 500-504
- ULČ, I.: Řízení v projektech implementace informačních systémů.  
Systémová integrace 2000
- VORÍŠEK, J.: Strategické řízení informačního systému a systémová  
integrace. Management Press, Praha 2002

zákon č. 513/1999 Sb., obchodní zákoník, v platném znění k 30.6.2007

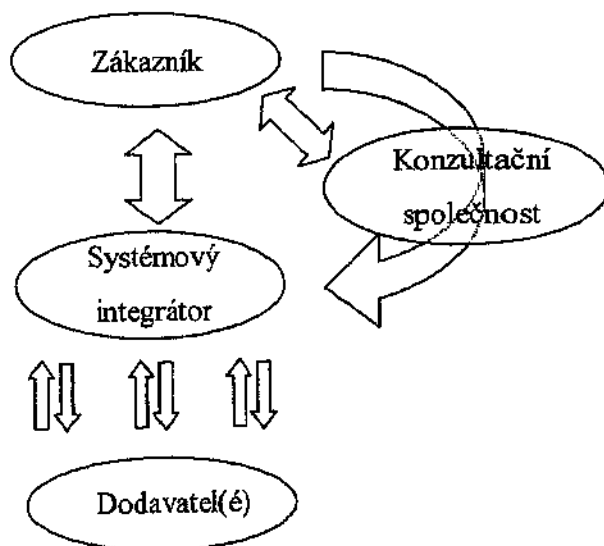
zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, v platném znění k 30.6.2007

## 8. PŘÍLOHY

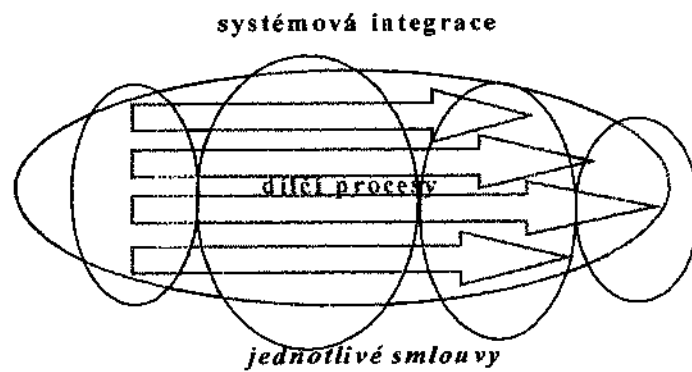
### *Příloha č.1 Princip systémové integrace*



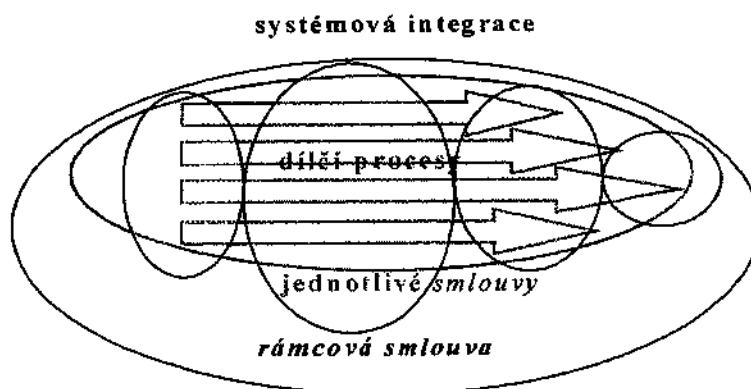
### *Příloha č.2 Vztahy v systémové integraci*



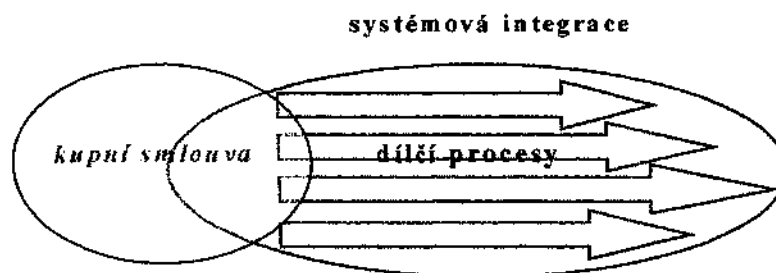
**Příloha č.3 Jednotlivé smlouvy**



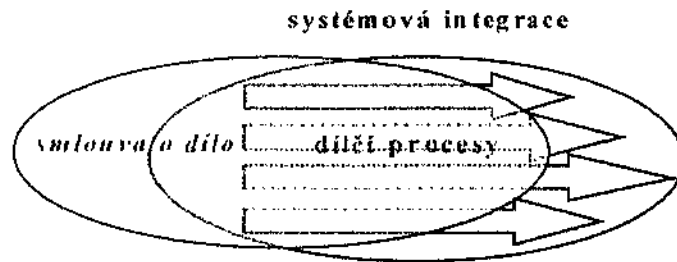
**Příloha č.4 Rámcová smlouva**



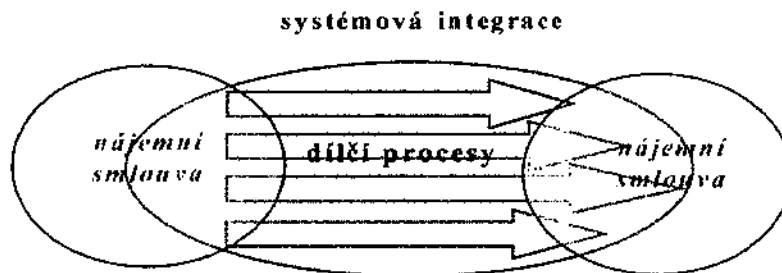
**Příloha č.5 Kupní smlouva**



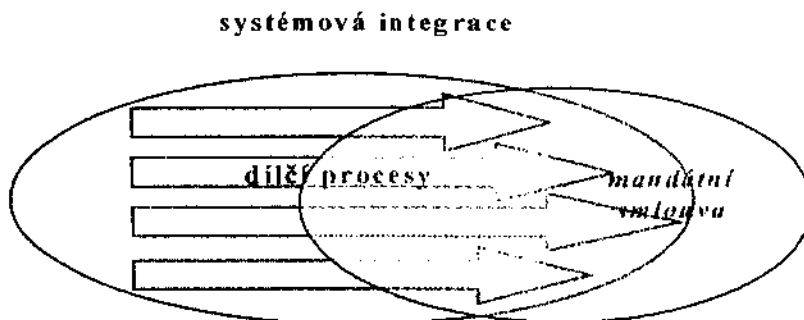
*Příloha č.6 Smlouva o dílo*



*Příloha č.7 Nájemní smlouva*



*Příloha č.8 Mandátní smlouva*



*Příloha č.9 Nepojmenovaná smlouva*

systemová integrace

