

UNIVERZITA KARLOVA V PRAZE  
PRÁVNICKÁ FAKULTA

RIGORÓZNÍ PRÁCE

Kupní smlouva – srovnání kontinentální a americké úpravy

Sales Contract – Comparison of the continental and American rules

Konzultant: Prof. JUDr. Jan Dvořák, CSc.

Zpracovatel: Mgr. David Řemínek

19. září 2011

Prohlašuji, že jsem předkládanou rigorózní práci vypracoval samostatně za použití zdrojů a literatury v ní uvedených a řádně citovaných. Tato práce nebyla využita k získání jiného nebo stejného titulu.

Na tomto místě bych chtěl poděkovat Prof. JUDr. Janu Dvořákovi, CSc. za jeho trpělivou pomoc při přípravě této práce.

## **Obsah**

Úvod a struktura práce .....	1
1. Právo v USA obecně .....	2
1.1 Federální versus Státní právo .....	2
1.2 Dělbba moci a soudcovské právo .....	3
2. Právní prameny smluvního práva v USA .....	5
2.1 Common Law .....	5
2.2 Restatement of Contracts .....	6
2.3 Kodifikace kupního práva .....	7
2.4 Uniform Commercial Code a jeho články .....	7
2.5 Revidovaná verze UCC .....	8
2.6 Právní prameny smluvního práva v České republice .....	9
2.7 Návrh nového občanského zákoníku .....	9
2.8 Právní prameny smluvního práva v Evropě .....	9
3. Smluvní právo v USA obecně .....	11
3.1 Protihodnota (consideration) .....	11
3.2 Smluvní právo .....	12
3.3 Článek 2 UCC – kupní právo .....	14
3.4 Závazkové právo a dispozitivní ustanovení v české úpravě .....	15
4. Výklad UCC .....	16
4.1 Oficiální komentář (Official comments) .....	17
4.2 Výkladová pravidla pro použití českého občanského zákoníku .....	18
4.3 Výkladová pravidla v DCFR .....	20
5. Právní režimy kupních smluv v USA .....	20
5.1 UNCITRAL a CISG .....	21
5.2 CISG v USA .....	22
5.3 CISG a její použití .....	23
5.4 CISG v České republice .....	25
6. Kolizní normy neboli Conflict of Laws .....	26
6.1 Public policy .....	28
6.2 Zvolené právo a jeho použití .....	29
6.3 Kolizní normy v UCC .....	30
6.4 Mezinárodní právo soukromé v České republice .....	32
6.5 Srovnání obou úprav .....	33
7. Obchodněprávní režim .....	33
7.1 Merchant – podnikatel, obchodník dle amerického práva .....	33
7.2 Podnikatel v českém právu .....	34
7.3 Podnikatel v kontinentálním právu .....	35
8. Vlastnické právo ke zboží .....	36
8.1 Převod vlastnictví ke zboží - Passing of title .....	36
8.2 Převod vlastnictví v českém právu .....	38
8.3 Převod vlastnictví v CISG .....	39
9. Kupní smlouva a jiné smluvní typy .....	39

9.1	Smíšené smlouvy (Mixed contracts).....	39
9.2	Převažující faktor (část plnění) .....	40
9.3	Srovnání s pojetím smíšených smluv v českém právu.....	41
10.	Uzavírání smluv v USA .....	44
10.1	Nabídka – návrh na uzavření smlouvy.....	45
10.2	Nabídka v UCC.....	47
10.3	Přijetí – akceptace dle common law a UCC.....	48
10.4	Konec platnosti práva přijmout nabídku .....	50
10.5	Srovnání s českou úpravou uzavírání smluv .....	51
10.6	Uzavírání smluv dle DCFR.....	56
10.7	Uzavírání smluv dle CISG .....	57
11.	Neodvolatelná (pevná) nabídka v americkém právu.....	59
11.1	Neodvolatelný návrh smlouvy v českém právu .....	59
11.2	Neodvolatelný návrh smlouvy v DCFR.....	60
11.3	Neodvolatelná nabídka dle CISG.....	60
12.	Změna podmínek návrhu na uzavření smlouvy v americkém právu .....	61
12.1	Mirror image rule .....	61
12.2	Battle of the Forms.....	62
12.3	Problémy s interpretací UCC § 2-207.....	67
12.4	Revidovaný Battle of the Forms .....	69
12.5	Změna podmínek návrhu na uzavření smlouvy dle CISG .....	71
12.6	Změna podmínek návrhu na uzavření smlouvy dle českého práva.....	73
12.7	Změna podmínek návrhu na uzavření smlouvy dle DCFR.....	74
12.8	Srovnání UCC § 2-207 a CISG čl. 19 s českým právem .....	75
13.	Změna uzavřené smlouvy .....	76
13.1	Modifikace dle UCC .....	76
13.2	Změna smlouvy dohodou stran v českém právu - novace .....	77
13.3	Změna smlouvy dohodou stran v DCFR.....	79
13.4	Modifikace dle CISG .....	79
14.	Nesjednaná ustanovení smlouvy.....	80
14.1	Implied terms a obchodní zvyky.....	80
14.2	Srovnání s českou úpravou použití zvyklostí při výkladu smlouvy.....	83
14.3	Implied Terms a obchodní zvyklosti a praxe v CISG.....	86
14.4	Open Terms v americkém právu .....	87
14.5	Open Terms v CISG.....	88
14.6	Srovnání Open Terms dle UCC a CISG .....	90
14.7	Open Quantity Terms dle UCC.....	90
14.8	Open Quantity Terms dle CISG.....	92
14.9	Občanský a obchodní zákoník a srovnání.....	92
15.	Formální požadavky na smlouvy .....	93
15.1	Požadavek písemné formy - statute of frauds .....	93
15.2	Písemná forma v CISG.....	96
15.3	Písemná forma v českém právu.....	96
15.4	Písemná forma v DCFR .....	99
15.5	Parol evidence rule.....	99

15.6	Parol evidence rule a výkladová pravidla v CISG .....	102
15.7	Srovnání s českou úpravou výkladu smluv .....	103
15.8	Výklad smluv dle DCFR .....	105
15.9	Unconscionability neboli dobré mravy a poctivý obchodní styk.....	106
15.10	Dobré mravy a poctivý obchodní styk v CISG .....	108
15.11	Dobré mravy a poctivý obchodní styk v českém právu .....	108
15.12	Dobré mravy a poctivý obchodní styk v kontinentálním právu.....	111
16.	Omyl v americkém právu.....	112
16.1	Nedorozumění.....	112
16.2	Vzájemný omyl.....	114
16.3	Jednostranný omyl .....	115
16.4	Chyba v přepisu.....	117
16.5	Omyl v českém právu.....	117
16.6	Omyl v kontinentálním právu .....	120
	Závěr .....	121
	Shrnutí.....	124
	Summary .....	126
	Seznam použité literatury.....	128
	Abstrakt .....	131
	Abstract .....	132
	Klíčová slova.....	133

## Úvod a struktura práce

Tato práce se zabývá srovnáním českého a amerického závazkového práva se zaměřením na problematiku vybraných institutů kupních smluv věcí movitých (zboží), která je ve Spojených státech právní oblastí s relativně jednotnou kodifikací a bohatou judikaturou. Tato volba se mi zdála vhodná zejména proto, že díky kodifikaci není nutné zabíhat detailněji do principů fungování common law. I přesto bude nutné vysvětlit fungování určitých základních institutů common law, neboť obě právní kultury (tedy česká a americká) jsou velmi odlišné a to i v oblastech, kde by leckterý právník tak výrazné rozdíly nečekal.

Do úvodu této práce jsem zařadil krátké nahlédnutí do základů amerického práva a některých jeho pojmů. Jen v tomto širším kontextu je možné při srovnání obou právních úprav správně pochopit důvody odlišností a rozdílů v jednotlivých právních institutech.

V této práci jsem se držel systematiky, která je typická pro americké učebnice a odborné publikace zabývající se oblastí smluvního práva, ačkoli se z evropského pohledu se může zdát trochu nelogická nebo dokonce nekoncepční. Domnívám se však, že dodává této práci na zajímavosti právě tím, že se drží řazení, na které jsou zvyklí právníci v USA a pojímá tak srovnání „z druhé strany“.

Komparace jednotlivých institutů proto vždy začíná popisem dané problematiky v USA, po kterém následuje srovnání s českou úpravou jakožto příkladu kontinentální úpravy a případně i návrhem společného referenčního rámce<sup>1</sup>, který představuje možný budoucí jednotný evropský občanský zákoník a nyní zároveň komparativní nástroj shrnující hlavní charakteristiky jednotlivých právních úprav v rámci celé evropské unie. Pokud to bylo možné a vhodné, snažil jsem se do srovnávací části zařadit i úpravu Vídeňské úmluvy OSN

---

<sup>1</sup> Komise EU, Draft Common Frame of Reference (DCFR), *ec.europa.eu/justice/contract/files/european-private-law\_en.pdf*

o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods) dále jen „CISG“.

## **1. Právo v USA obecně**

Dříve, než se pustím do analýzy Uniform Commercial Code Article 2 – Sales (Všeobecný obchodní zákoník – kupní právo, dále jen „UCC článek 2“), je vhodné připomenout několik základních rozdílů, které musí mít právník cvičený v kontinentálním právu na mysli pokaždé, kdy se setká s americkým právem či s common law obecně.

Americké právo se řadí mezi common law právní systémy. Common law nevznikalo na římskoprávních základech a v době rozpadu Římské říše bylo blíže právu primitivních společností<sup>2</sup>, než právu kontinentálnímu. Možná, že právě toto přispělo k flexibilitě a samostatnému vývoji common law.<sup>3</sup> Spojené státy (tedy jednotlivé federální státy na území dnešní Ameriky) převzaly právo od koloniálních mocností, kterým byly podřízeny. Nejsilnější byl samozřejmě vliv práva anglického. Jednotlivé Státy v USA (s velkým „S“ pro odlišení od „státu“ v mezinárodněprávním slova smyslu) tak díky tomu dodnes mají své vlastní právo, které nese řadu společných rysů s anglickým common law.

### **1.1 Federální versus Státní právo**

Vzhledem k tomu, že Spojené státy americké jsou federálním státem, je nutné přísně rozlišovat mezi právem federálním a státním. Státním právem je nazýváno právo jednotlivých Států federace (např. Kalifornie, New Yorku, Floridy atd.). Název státní právo odvozují pro zjednodušení orientace v citacích od anglického překladu pojmu „State Law“. Federální právo je v originále nazýváno „Federal Law“ či „National Law“.

Každý právník v USA musí mít při práci s americkým právem na mysli, že federální vláda má relativně omezené pravomoci. Tato myšlenka je dodnes základem americké právní kultury a federalismu USA.

---

<sup>2</sup> Farnsworth E. A. *Farnsworth on Contracts*, Second edition. 2001. Aspen publishers. Oddíl 1.5, odst. 1

<sup>3</sup> Ames, *The History of Assumpsit*, 2 Harv. L. Rev. 252, 260 (1888)

Základní a neomezené pravomoci měly tradičně jednotlivé Státy federace. Tyto pravomoci jsou dodnes nazývány „police powers“. Zde je vhodné připomenout, že USA historicky nebyly jednotnou zemí (státem), ale skupinou kolonií a později skupinou nezávislých Států. Proto mají pravomoci jednotlivých Států dodnes zásadní význam.

V roce 1787 se jednotlivé Státy některých svých práv vzdaly a vytvořily federaci, kterou pověřily, aby zajišťovala určité úkoly. Učinily tak dokumentem, který je v USA dodnes glorifikován a tvoří zde de facto druhou posvátnou knihu - ústavu USA, která je nejstarší psanou ústavou světa.

Ústava USA má své mezery a byla od svého přijetí několikrát novelizována či doplněna tzv. dodatky (amendments). Zásadním principem, na kterém celá ústava spočívá, je nadřazenost federálního práva státnímu právu, ale dále též skutečnost, že veškerá moc byla původně v rukou jednotlivých Států. Po té, co se Státy sjednotily a vzdaly se části svých pravomocí ve prospěch federace, byly tyto pravomoci sepsány a zakotveny v ústavě Spojených Států. Z toho tedy vyplývá, že mimo oblasti ústavou vymezené, nemá federální vláda právo svou legislativou zasahovat do řízení a práv jednotlivých Států.

Kromě ústavou daných pravomocí – v oblasti soukromého práva spočívajících především v zamezení bariér obchodu mezi jednotlivými Státy - může federální vláda pouze doporučit přijetí některých zákonů. Pokud bychom tedy měli Spojené státy přirovnat k právně politickému zřízení v Evropě, mají USA se svým silným postavením jednotlivých Států blíže k Evropské unii než k silně federalizovaným zemím, kde se moc jednotlivých částí federace (např. spolkových zemí či kantonů) zužuje například na oblasti kultury, školství a zdravotnictví.

## **1.2 Dělbá moci a soudcovské právo**

Americký právní systém stejně jako evropské právní systémy vychází z teorie dělby moci na moc zákonodárnou, výkonnou a soudní. Přestože úkoly výkonné, zákonodárné a soudní



moci zůstávají v teoretické rovině stejné jako v kontinentální Evropě, jejich praktické fungování se v určitých aspektech liší. Moc výkonná nehraje pro účely tohoto srovnání zásadní roli, a proto se zaměřím na moc zákonodárnou a soudní.

Praktická role moci zákonodárné a zákonů je i v common law samozřejmě nezastupitelná, nicméně styl legislativy je odlišný. Hlavním rysem právních předpisů v common law je snaha vyplnit mezery v soudcovském case law nebo případně objasnit či výjimečně i změnit určitý způsob rozhodování soudů v daném úseku práva. Soudní rozhodnutí totiž časově předcházela většině zákonů, takže dodnes tvoří základ, na kterém právní systémy založené na common law stojí.

Soudní moc fakticky dotváří právo tím, že dává „význam“ či „výklad“ právním normám obsaženým v zákonech, i když soudci vždy tvrdí, že právo pouze nalézají. Soudci ze zemí common law proto mají tendenci pátrat po „smysluplném významu“ spíše než se držet jazykového výkladu.<sup>4</sup> Sami američtí právníci při srovnání přístupu kontinentálních soudců k právu hovoří o aktivistickém přístupu common law soudců. Americké soudy právní normy specifikují a dotváří, čímž je probouzí k životu a praktickému použití. Tím naopak ulevují legislativě, která je v USA poměrně pomalá a těžkopádná, stejně jako ve většině zemí. Na rozdíl od civilněprávní tradice se soudní výklad většinou nezužuje jen na prostý gramatický (jazykový) výklad, jak bývá anglosaskými právníky často chápán náš přístup k právu, ale naopak tvoří zásadní část zdrojů práva a jeho aplikace.

Prameny práva navíc nejsou definovány tak striktně jako v kontinentálním systému. Kromě zákonů, federálních zákonů a mezinárodních smluv mezi nimi najdeme i precedenty, tedy závazné judikáty a nálezy vyšších soudů, právní principy a výjimečně i citace z odborných knih uznávaných právních autorit. Rozhodnutí soudů jedné instance nejsou v USA pro soudy stejné instance závazná, ale vzhledem k zažité doktríně „stare decisis“ působí silou přesvědčivosti a jen málokdy se rozhodnutí v analogickém případě v konečné fázi neodůvodněně liší.

---

<sup>4</sup> Reiley E. *The American Legal System*, 2005, San Francisco: USF print, str. 101

Práce s precedenty je ve srovnání s výkladem legislativních textů velmi náročná a vyžaduje osvojení si technik a dovedností, které studenti získávají na právnických fakultách nejméně tři roky. Ve zkratce by snad šlo říci, že každý případ (tedy fakta, právní rozbor a vlastní rozhodnutí) je nutné rozebrat až do nejvyšší míry abstrakce, na úroveň základního právního pravidla. Poté je nezbytné vyhledat dostatečné množství precedentů, které se zabývají stejným základním pravidlem. Následně lze přistoupit ke srovnání faktů a jejich případnému rozdělení a na závěr zařadit vlastní případ do správné skupiny rozhodnutí. V této skupině je pak výsledek případu v podstatě předem dán. Před tím je nutné každé takové tvrzení a zařazení podložit precizní argumentací.

Význam precedentů v americkém právu není jen pomocný či výkladový, tak jak ho známe z našeho právního řádu. Precedenty jsou v USA skutečným zdrojem práva a bez nich si nelze představit ani použití zákonných norem. Příkladem může být UCC § 2-615, kde zákonné ustanovení přiznává právo odstoupit od smlouvy jen prodávajícímu, ale soudním výkladem bylo právo odstoupit od smlouvy v tomto případě rozšířeno i na kupujícího.<sup>5</sup> Troufám si tvrdit, že takovýto výklad by byl v českém právu těžko představitelný. Jak je z tohoto případu vidět, jsou to často naopak zákony, které celý systém práva spoluutváří, než že by byly jeho základním zdrojem a primárním pramenem.

## **2. Právní prameny smluvního práva v USA**

### **2.1 Common Law**

Výrazu common law se v americkém právu používá ve více smyslech. V širším slova smyslu je jím míněno anglosaské právo jako celek a common law je pak nejčastěji dáváno do kontrastu s kontinentálním právem (civil law), případně s islámským právem.

---

<sup>5</sup> Reiley E. The American Legal System, 2005, San Francisco: USF print, str. 144

V užším slova smyslu se jím v anglosaském právu odlišuje právo precedenční od práva zákonného (statutory law). V nejužším slova smyslu se v rámci soudcovského práva (case law nebo judge made law) staví do protikladu s equity (právem spravedlnosti). V této práci budu výraz common law používat v druhém výše uvedeném (užším) slova smyslu jako právo precedenční, pokud z textu nevyplývá něco jiného.

Common law jako právo precedenční vzniklo v Anglii a jeho základem bylo rozhodování obecných soudů. Z jejich rozhodnutí vznikala pravidla, která dodnes tvoří jeho základ. Common law je dnes v USA primárním pramenem práva pro oblast závazkových vztahů včetně práva smluvního.

## **2.2 Restatement of Contracts**

Restatement of Contracts je publikací, která byla vydána spolkem American Law Institute pro snazší orientaci v common law. Tento spolek sdružuje významné americké právníky z různých oborů. Jsou mezi nimi vysokoškolští pedagogové, advokáti i soudci. American Law Institute sesbíral judikáty z různých oblastí práva, ty pak analyzoval, abstrahoval pravidla v nich zakotvená a následně vytvořil soubory těchto pravidel pro vybrané oblasti práva. Pravidla následně opatřil paragrafy a uspořádal je dle právních oblastí vždy do jednoho celku zvaného Restatement.

Restatements of Law, jedním z nichž je i Restatement of Contracts, jsou tedy soukromé sbírky vybraných zásadních precedentů v různých oblastech, doprovázené teoretickým výkladem systému práva.<sup>6</sup> Tvoří sekundární pramen práva, nicméně jsou respektovaným souborem obecných právních principů<sup>7</sup>, které pomáhají při výkladu a aplikaci jinak diverzifikovaného common law. Restatements působí pouze silou přesvědčivosti, ale vzhledem k tomu, že byly zpracovány nejlepšími odborníky v daných oblastech, lze si těžko představit přesvědčivější sekundární pramen práva.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Boháček M., *Základy amerického obchodního práva*, Praha, Linde, 2007, str. 46

<sup>7</sup> Farnsworth E. A. *Farnsworth on Contracts*, Second edition. 2001. Aspen publishers. Oddíl 1.8, odst. 6

<sup>8</sup> Goodrich, *Restatement and Codification*, in A. Reppy (ed.), *David Dudley Field Centenary Essays* 241, 244-245 (1949)

Restatement of Contracts byl jednou revidován a v roce 1981 vyšlo jeho druhé vydání, Restatement (Second) of Contracts.<sup>9</sup> Přesto se i dnes ještě můžeme setkat s odkazem na vydání první z roku 1932, a to především v případech, kdy se obě vydání liší.

### **2.3 Kodifikace kupního práva**

Jak již bylo uvedeno výše, obecné smluvní právo není v USA upraveno na federální úrovni a jeho jednotná kodifikace tedy neexistuje. Smlouvy se řídí principy a pravidly common law často převzatými z Anglie ještě z dob koloniálních nebo případně vytvořených po získání nezávislosti.

Federace pro zjednodušení obchodu mezi jednotlivými Státy v rámci jí svěřených pravomocí přijala několik zákonů a zákoníků unifikujících právo v určitých oblastech s cílem odstranit bariéry obchodu mezi jednotlivými Státy a několik zákoníků doporučila Státům k přijetí. Jedním z těchto „doporučených zákoníků“ je Uniform Commercial Code (dále též UCC), který do určité míry kodifikuje i závazkové právo týkající se kupních smluv.

### **2.4 Uniform Commercial Code a jeho články**

UCC je produktem dvou organizací, a to Národní konference komisařů pro jednotné státní právo (National Conference of Commissioners for Uniform State Laws dále jen NCCUSL) a Amerického právního institutu (American Law Institute dále jen „ALI“). NCCUSL je vládní organizací, jejímž úkolem je určit oblasti práva vhodné k jednotné kodifikaci. ALI je soukromou organizací, jejímž úkolem je zlepšování práva a jeho fungování. UCC, stejně jako ostatní jednotné kodifikace, se stal státním právem až po schválení legislativními aparáty jednotlivých Států. UCC má však díky svému přijetí většinou Států velký obchodněprávní význam. Nicméně ne všechny Státy jej přijaly ve stejné formě a znění. Například dále diskutovaný článek 2 (Kupní právo, v originále „Sales“) nebyl přijat ve Státě Louisiana,<sup>10</sup> v jejímž kupním právu je dodnes silně znát vliv francouzského Code

---

<sup>9</sup> Farnsworth E. A. *Farnsworth on Contracts*, Second edition. 2001. Aspen publishers. Oddíl 1.8, odst. 7

<sup>10</sup> Gabriel Henry Deeb. *Contracts for the Sale of goods: A Comparison of Domestic and International Law*, Oceans Publications, Inc. Dobbs Ferry, New York, 2004

Civil. Velkou výhodou UCC je však právě to, že se používá ve 49 Státech a jeho jednotlivá přijatá znění se liší jen marginálně. Jiná může samozřejmě být rozhodovací praxe soudů v jednotlivých Státech, ale rozdíly nebývají propastné. Právě díky tomu je možné pro účely této práce vycházet ze základního znění UCC, respektive jeho článku 2.

Především je nutné uvést, že UCC není zákoníkem v evropském slova smyslu. Jedná se de facto o kodifikované common law. Právě proto se UCC ani nesnaží o pokrytí celé oblasti „obchodního práva“, a pouze upravuje určité právní celky. Jeho články tzv. Articles jsou navzájem poměrně nezávislé. Články jsou rozděleny následujícím způsobem: 1. obecná ustanovení, 2. koupě zboží, 2A pronájem, 3. obchodní listiny, 4. bankovní vklady a inkasa, 4A. převody peněz, 5. akreditivy, 6. hromadné převody, 8. cenné papíry, 9. zajištění převodu, 10. vstoupení v platnost a prohlášení ustanovení za neplatné, 11. vstup v platnost a přechodná ustanovení, Přílohy.

Jak můžeme vidět, UCC oproti našemu občanskému či obchodnímu zákoníku nebo například německému Bürgerliches Gesetzbuch (dále jen BGB) či Handelsgesetzbuch (dále jen HGB) neobsahuje ustanovení o obchodních společnostech, obchodním rejstříku, firmě či obecně o právních úkonech.

## **2.5 Revidovaná verze UCC**

V květnu 2001 začaly práce na nové, revidované verzi UCC (tzv. revised version). Právní a akademická veřejnost jej již dlouho komentuje a vyjadřuje se k jeho návrhům. Přestože k novelizaci dochází pozvolna a postupně a je již mnoho let diskutována v odborných a akademických kruzích, je dle názorů mnoha odborníků kontroverzní. Předmětem kritiky je zejména část, která by se měla týkat kupních smluv, přestože nebo právě protože ponechává většinu ustanovení článku 2 beze změn. Je tedy otázkou, kdy, v jaké podobě a zda vůbec bude revidovaný UCC schválen.

V současné době je stále aktuální poslední revize článku 2 UCC vydaná NCCUSL a ALI v roce 2003. Toto jeho revidované znění však dosud žádný Stát nepřijal.

## **2.6 Právní prameny smluvního práva v České republice**

V České republice, stejně jako ve většině zemí s kontinentálním právním systémem, jsou základním pramenem práva zákony. Pro oblast závazkových (včetně smluvních) vztahů je to občanský zákoník, tedy zákon číslo 40/1964 Sb. ve znění mnoha pozdějších novelizací. Náš občanský zákoník navazuje na rakouský Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch z roku 1811 a drží se tak kontinentálního způsobu pojetí práva. V obchodním právu představuje vůči občanskému zákoníku speciální normu zákoník obchodní, tedy zákon číslo 513/1991 Sb. ve znění pozdějších novelizací.

## **2.7 Návrh nového občanského zákoníku**

Na tomto místě je vhodné zmínit i dlouho připravovanou velkou novelizaci občanského práva, kterou se již řadu let zabývá tým odborníků vedený profesorem Eliášem. Novela zatím nevstoupila v platnost, a tak na její konečné znění bude zřejmě nutné ještě počkat. Z komparativního hlediska bych rád uvedl, že velice vítanou změnou je skutečnost, že se naši zákonodárci rozhodli jít cestou veřejné diskuze a do debaty o návrhu nového občanského zákoníku se díky tomu i v Čechách zapojují odborníci a akademici mimo přípravný tým profesora Eliáše a připravovaná úprava je tak diskutována na všech úrovních.

Vzhledem k vlivu, který má občanský zákoník na život každého občana, je více než žádoucí, aby každá změna byla analyzována ze všech hledisek a podrobena pozitivní i negativní kritice.

Z toho důvodu na několika místech v této práci odkazuji právě na návrh nového občanského zákoníku, který může pomoci nastínit nové trendy a zdůraznit odlišnosti kontinentálního smluvního práva ve vztahu k americkému smluvnímu právu.

## **2.8 Právní prameny smluvního práva v Evropě**

Většina právních řádů evropských zemí patří mezi kontinentální právní řády postavené na římskoprávních tradicích. Přestože se od sebe úprava smluvního práva v jednotlivých

zemích liší, obecně lze shrnout, že smluvní právo je jako součást závazkového práva upraveno v národních občanských, resp. obchodních, zákonících. Výjimku z tohoto pravidla samozřejmě představují mimo kontinentální Evropu ležící Velká Británie a Irsko, jejichž právní systémy patří do skupiny common law a mají tak blíže k právu americkému.

Vzhledem k prohlubující se integraci evropských zemí Evropská komise ve snaze sjednotit trh v celé Evropské unii přišla s odvážným plánem návrhu společného právního rámce (dále jen „DCFR“), který by mohl sloužit jako základ jednotného evropského občanského zákoníku. Práce na tomto projektu zahájil v roce 1982 profesor Ole Lando, dlouholetý prezident Komise pro evropské smluvní právo (někdy také označované jako Landova komise), která se přípravě jednotné úpravy začala věnovat. Na práci této komise navázaly expertní skupiny (Study Group on a European Civil Code a Research Group on EC Private Law (Acquis Group)) a výsledkem je návrh společného referenčního rámce, který obsahuje principy, definice a vzorová pravidla evropského soukromého práva.

Návrh budoucího evropského občanského zákoníku je založen na dělení práva na veřejné a soukromé s tím, že jeho ustanovení mají být použita pouze v soukromém a nikoli ve veřejném právu. DCFR se dle ustanovení BI-1:101(1) má aplikovat primárně na smlouvy a jiné právní akty, smluvní a nesmluvní práva a povinnosti a související otázky<sup>11</sup>. Společný referenční rámec vychází ze soukromoprávních úprav členských zemí EU, které byly analyzovány a porovnávány a výsledkem je nalezení společných principů smluvního práva, tak jak jsou chápány zúčastněnými akademiky.<sup>12</sup> Tento dokument zatím není platným právem, ale již v tuto chvíli může sloužit jako komparativní nástroj, neboť srovnání právních úprav zemí EU a nalézání společných principů a základů soukromého práva špičkovými právníky ze všech zúčastněných zemí nebylo dosud v takové šíři provedeno. Z toho důvodu na několika místech v této práci odkazuji právě na DCFR, neboť může spolu s konkrétními instituty českého práva pomoci k dokreslení a zdůraznění odlišností kontinentálního smluvního práva ve vztahu k americkému smluvnímu právu.

---

<sup>11</sup> These rules are intended to be used primarily in relation to contracts and other juridical acts, contractual and non-contractual rights and obligations and related property matters.

<sup>12</sup> Komárek J., <http://jinepravo.blogspot.com/2007/12/harmonizace-smluvnho-prva-v-evrop-nov.html>

### **3. Smluvní právo v USA obecně**

Před srovnáním jednotlivých institutů kupních smluv, je nutné popsat element, který je pro smluvní právo v common law oblasti naprosto neodmyslitelnou součástí každé smlouvy a který je v kontinentálním právním systému úplně neznámý. Jde o institut consideration neboli protihodnoty či protiplnění.

#### **3.1 Protihodnota (consideration)**

Consideration je zvláštním konceptem smluvního práva v zemích common law. Jedná se o institut, který v kontinentálním právu nemá obdobu a dokonce ani vhodný překlad, nejčastěji pro něj tudíž používáme výrazu „protihodnota“<sup>13</sup>. Consideration je jakákoli protihodnota (například čin, strpění či vzájemný příslib), kterou slibující (jedna strana) dává druhému, tedy tomu, jenž se zavázal něco pro slibujícího učinit. Consideration nebo její náhrada (promissory estoppel) je nutnou podmínkou soudní vynutitelnosti smlouvy.<sup>14</sup>

V teorii se pak rozlišuje tzv. širší koncept consideration, kterou je de facto cokoli, co dělá smlouvu vymahatelnou a tzv. užší koncept consideration, který se omezuje pouze na element výměny hodnot (plnění) či slibů.<sup>15</sup>

Při posuzování jednotlivých smluv je vždy nutné mít na paměti, že existence této „protihodnoty“ je nutným předpokladem toho, aby případné jednání a plnění stran bylo možno u soudu vynutit jako smlouvu. Takovou protihodnotou může být cokoli, co je strana ochotna vyměnit za svůj slib či plnění. Jedna protihodnota může zajišťovat i více slibů, což stačí k vynutitelnosti takového slibu jako smlouvy. Většinou se však bude jednat o protislíb, případně o určitou činnost nebo zdržení se určité činnosti.<sup>16</sup> V kupních smlouvách je consideration většinou ve formě slibu zaplacení kupní ceny nebo slibu dodání zboží. Tím se celá situace velice zjednodušuje, neboť consideration je institutem velice teoreticky i

---

<sup>13</sup> Boháček M., *Základy amerického obchodního práva*, Praha, Linde, 2007, str. 255

<sup>14</sup> Garner Bryan A. *Black's Law Dictionary*, Second Pocket Edition, St. Paul, Minnesota: West Group, 2001, str. 131

<sup>15</sup> Fuller Lon L., Eisenberg Melvin Aron. *Basic Contract Law*, Seventh Edition, St. Paul, Minnesota: West Group, 2001, str. 8-9

<sup>16</sup> Farnsworth E. A. *Farnsworth on Contracts*, Second edition. 2001. Aspen publishers. Oddíl 2.3



prakticky složitým, kterým se zabývá nesčetné množství judikátů a jehož detailní rozbor by vydal na samostatnou práci. Například jako platná protihodnota byl americkými soudem v roce 1891 uznán slib strýce svému patnáctiletému synovci, že když se vzdá pití, kouření a dalších zlovyků, bude mu vyplacena nemalá finanční částka \$5000. V tomto případě došlo k soudnímu sporu, neboť synovec vydržel chovat se vzorně až do 21 let věku. U soudu strýc namítal nedostatek consideration a neuspěl.<sup>17</sup>

### 3.2 Smluvní právo

Smluvní právo je v USA z větší části upraveno common law, tedy relativně homogenním souborem pravidel a principů derivovaných z judikátů. Ačkoli by se tak nemuselo zdát na první pohled, jsou tato pravidla poměrně stabilní a leckdy zůstávají nezměněna po několik století. Některé dnes stále aplikované precedenty byly vyhlášeny ještě britskými soudy<sup>18</sup>.

Celkově však judikatura logicky reflektuje i společenské změny, které se následně odráží v common law. To se díky tomu pozvolně a kontinuálně mění v čase.

Jednotlivé judikáty nejsou kazuisticky aplikovány na dané případy a jejich dopad je tak daleko širší, než by se dalo předpokládat. Mnohem častěji jsou z významnějších rozhodnutí abstrahována právní pravidla až na úroveň tak abstraktní, že pravidlo abstrahované z precedentu a následně aplikované na obdobné případy připomíná naše kodifikované právní normy.

Právníci tato pravidla aplikují na své pozdější analogické případy nebo se naopak snaží odlišit fakta svého případu od rozhodnutí, jehož aplikace na daný případ by vedla k prohře ve sporu. Jen na okraj je dobré zmínit, že nepřiznání nalezení judikátu svědčícího protistraně je závažným stavovským prohřeškem, za který advokátům v USA hrozí kárné tresty<sup>19</sup>.

---

<sup>17</sup> Hamer v. Sidway, 27 N.E. 256 (N.Y. 1891)

<sup>18</sup> například dodnes citovaný Hadley v. Baxendale, 156 Eng.Rep. 145 (Court of Exchequer, 1854)

<sup>19</sup> ABA, *Model rules of professional conduct 3.3(a)*. [http://www.abanet.org/cpr/mrpc/rule\\_3\\_3.html](http://www.abanet.org/cpr/mrpc/rule_3_3.html)

Sama smlouva je v americkém právu definována jako dohoda mezi dvěma či více stranami zakládající vynutitelné právní povinnosti nebo jinak uznávaná právem.<sup>20</sup> Dalšími možnými definicemi smlouvy jsou ty obsažené ve slavném Black's Law Dictionary: „Vynutitelná dohoda mezi dvěma stranami něco nebo více věcí činit či nečinit,“ nebo alternativní definice: „Slib nebo soubor slibů jedné strany transakce vynutitelný nebo jinak uznávaný právem; písemnost zachycující tento slib nebo soubor slibů.“<sup>21</sup>

Jinou hojně užívanou definicí je definice obsažená v Restatement Second of Contracts § 1: „Smlouva je slibem nebo souborem slibů, jejichž porušení zakládá právo na nápravu nebo jejichž splnění právo nějakým způsobem uznává jako povinnost.“ Smlouvu definuje i UCC ve svém ustanovení § 1-201(11) jako: "Celkovou právní povinnost, která pramení z dohody stran," (total legal obligation which results from the parties' agreement).<sup>22</sup> UCC dále definuje dohodu v ustanovení § 1-201(3) tak, že dohoda znamená faktické ujednání stran, jak je zachyceno v jazyce smlouvy nebo jak jej lze vyvozovat z jiných okolností zahrnujících zavedenou praxi, obchodní zvyklosti nebo běžný způsob plnění, jak je uvedeno v § 1-303 tohoto zákona.<sup>23</sup> Zda má dohoda právní následky, je určeno v ustanoveních UCC, řídí-li se jím smlouva, a v ostatních případech smluvním právem obecně.

Ustanovení zabývající se smlouvami obsahuje i ústava Spojených států ve svém článku I odstavec 10, kde je zakotveno, že žádný Stát nesmí přijmout zákon, který by byl na újmu závazkům vyplývajícím ze smluv.<sup>24</sup>

---

<sup>20</sup> Garner Bryan A., *A Handbook of Business Law Terms* St. Paul, Minnesota: West Group, 1999, str. 138

<sup>21</sup> Black's Law Dictionary, Second Pocket Edition, Bryan A. Garner, West Group, St. Paul, Minnesota, 2001, str. 139

<sup>22</sup> Burton Steven J., Eisenberg Melvin A. *Contract Law: Selected Source Materials*, St. Paul, Minnesota: Thomson West, 2005

<sup>23</sup> "Agreement", as distinguished from "contract", means the bargain of the parties in fact, as found in their language or inferred from other circumstances, including course of performance, course of dealing, or usage of trade as provided in Section 1-303.

<sup>24</sup> Article 1, § 10 of the United States Constitution, which provides that "No state shall . . . pass any . . . Law impairing the Obligation of Contracts."

Jak je na tomto příkladu vidět, common law často nenabídne jednoznačnou definici, ale spíše koncept či popis určitého právního institutu. Pochopení takového konceptu a předložení soudu spolu s argumentací a precedenty pak vede k rozhodnutí v daném konkrétním případě (např. zda se jedná či nejedná o smlouvu).

### 3.3 Článek 2 UCC – kupní právo

Smlouvy o koupi a prodeji zboží upravuje článek 2 UCC. Historicky navazuje článek 2 UCC na Uniform Sales Act z roku 1906. Proti němu je však jeho záběr širší a zahrnuje i další oblasti.<sup>25</sup> Zde je nutné upozornit, že slovo článek (v originále Article) by odpovídalo spíše našemu pojmu část či hlava zákona. Vzhledem ke snaze o přesný překlad a konzistenci s citacemi uvádím dle svého názoru správnější český ekvivalent článek<sup>26</sup>.

Přestože UCC § 2-102<sup>27</sup> definuje sféru svého použití pouze na „transakce se zbožím“ obecně, z logického a systematického výkladu lze dovodit, že většina ustanovení článku 2 UCC se týká pouze smluv o prodeji a koupi zboží.<sup>28</sup> Tento článek se nevztahuje na smlouvy o dílo (případně smlouvy o poskytování služeb), smlouvy o převodu nemovitostí ani na případy, kdy je zboží užito jen jako zajištění. Jeho ustanovení se tedy použijí jen na smlouvy o prodeji či koupi. To však v americkém právu znamená, že se článek 2 UCC použije i na smlouvy o prodeji, který nastane až v budoucnu, okamžitý prodej není nutný.<sup>29</sup> Toto pojetí je z našeho pohledu nezvyklé, neboť takzvaná smlouva o smlouvě budoucí (*pactum de contrahendo*) je u nás součástí obecných ustanovení závazkového práva a nikoli součástí úpravy jednotlivých smluvních typů, resp. kupní smlouvy.<sup>30</sup>

---

<sup>25</sup> UCC §2-101, Official Comments

<sup>26</sup> stejně tak: Boháček M., *Základy amerického obchodního práva*, Praha, Linde, 2007, str. 303

<sup>27</sup> UCC § 2-102: Unless the context otherwise requires, this Article applies to transactions in goods; it does not apply to any transaction which although in the form of an unconditional contract to sell or present sale is intended to operate only as a security transaction nor does this Article impair or repeal any statute regulating sales to consumers, farmers or other specified classes of buyers.

<sup>28</sup> Stone Bradford, *Uniform Commercial Code in a nutshell*, West Publishing Co., 1989, str. 9

<sup>29</sup> Gillette P. and Walt S.D., *Sales Law Domestic and International*, New York: Claytom Foundation Press, 2002, str. 2.

<sup>30</sup> § 50a občanského zákoníku

Co se týče možnosti stran odchýlit se ve smlouvě od ustanovení UCC a jeho článku 2, je možné shrnout, že většina ustanovení UCC je dispozitivní.<sup>31</sup> Ustanovení UCC § 1-102(3)<sup>32</sup> stanoví, že strany se mohou odchýlit od jakéhokoli ustanovení UCC s výjimkou těch ustanovení, která upravují dobrou víru, přiměřenost, náležitou opatrnost a péči. Strany si však mohou i v těchto případech určit přiměřené standardy, podle kterých se budou tyto atributy jejich smlouvy hodnotit. V článku 2 UCC jsou pak i další pravidla, od kterých se není možné odchýlit. Jsou to ta, která se týkají formálních požadavků, tedy institutů statute of frauds (písemné formy), parol evidence rule (slovních důkazů) a unconscionability (nespravedlnosti).

### **3.4 Závazkové právo a dispozitivní ustanovení v české úpravě**

Základní normou českého závazkového práva je občanský zákoník, tedy zákon 40/1964 Sb. ve znění pozdějších novelizací. Pro obchodní závazkové vztahy je normou speciální obchodní zákoník, tedy zákon č. 513/1991 Sb. Dále existují speciální zákony, které upravují další oblasti smluvního práva, např. zákon o pojistné smlouvě (37/2004 Sb.).

Občanský zákoník jako základní soukromoprávní norma obsahuje v části závazkové mnohá dispozitivní ustanovení, tedy ustanovení, od kterých se strany mohou smluvně odchýlit. Na rozdíl od obchodního zákoníku nejsou tato ustanovení za dispozitivní explicitně označena a rozhodnutí, zda je konkrétní ustanovení občanského zákoníku dispozitivní či kogentní náleží soudům.

Jinou cestu zvolili čeští zákonodárci právě při tvorbě závazkové části obchodního zákoníku, který naopak v § 263 jmenuje všechna ustanovení, od nichž se není možné odchýlit neboli ta, která jsou kogentní.

---

<sup>31</sup> Gillette P. and Walt S.D., *Sales Law Domestic and International*, New York: Claytom Foundation Press, 2002, str. 137

<sup>32</sup> UCC § 1-102 (3): The effect of provisions of this Act may be varied by agreement, except as otherwise provided in this Act and except that the obligations of good faith, diligence, reasonableness and care prescribed by this Act may not be disclaimed by agreement but the parties may by agreement determine the standards by which the performance of such obligations is to be measured if such standards are not manifestly unreasonable.

V § 1(2) návrhu nového občanského zákoníku je stanoveno, že pravidla v něm obsažená jsou dispozitivní s tím, že zakázána jsou ujednání porušující dobré mravy, veřejný pořádek nebo právo týkající se postavení osob, včetně práva na ochranu osobnosti. Návrh tedy explicitně nestanoví, která ustanovení jsou dispozitivní a která kogentní.

Stejně tak i DCFR upřednostňuje autonomii stran stanovit si svá práva a povinnosti. Strany tak mohou učinit, nesmí se však odchýlit od kogentních norem, které v DCFR také nejsou vyjmenovány.

Celkově lze shrnout, že současné české právo dává stranám méně volnosti než právo americké, avšak návrhy moderních evropských zákoníků směřují spíše k podpoře volnosti stran za podmínky dodržení základních principů smluvního práva. Toto řešení samozřejmě klade větší nároky na smluvní strany a zároveň dává silnější ze stran větší možnost prosadit si pro ni výhodná ustanovení. Nelze tedy než kladně hodnotit přísnější výkladová pravidla v případech smluv sjednaných mezi nesterjně silnými smluvními stranami. Nové úpravy se blíží americkému právu důrazem na smluvní volnost, bude však nutné, aby byly následně zároveň přísně aplikovány koncepty a principy ochrany stran, jako je tomu v americkém právu.

#### **4. Výklad UCC**

Jak již bylo uvedeno výše, UCC je kodifikací case law, což je třeba mít na mysli i při výkladu jeho ustanovení. Ta jsou vždy interpretována ve světle předchozí judikatury a zásad závazkového práva jako celku. Proto nám toho izolovaný pohled na určité zákonné ustanovení o skutečném právu a jeho praktické aplikaci mnoho neřekne. Jak praví prof. Karl N. Llewellyn, duchovní otec UCC, ve svém díle *The Common Law Tradition* 374 (1960): „Pokud má zákon dávat smysl, musí být čten ve světle nějakého přepokládaného účelu. Zákon pouze stanovující určité pravidlo bez účelu či cíle, je nesmysl.“

Autoři UCC si byli dobře vědomi toho, že právo je dynamické a vtiskli do UCC pravidla, ze kterých vyplývá, že UCC má být vykládán velice liberálně, tak aby jeho základní myšlenky a účel byly zachovány a nepodléhaly zubu času.

Při výkladu smluv je hlavní úmysl obchodníků, a proto UCC § 1-103 a další ustanovení obsahují odvolání na „smysl právního úkonu“, „rozumné řešení“ apod.

V UCC § 1-102(2)(b) se doslova píše, že základním účelem a myšlenkou je mimo jiné: „...umožnit kontinuální expanzi komerčních praktik prostřednictvím zvyků, užívání a dohody stran.“ Official comments k UCC § 1-102(1) praví, že zákon by měl být vykládán společně se svým účelem a smyslem, každé ustanovení pak ve vztahu s dalšími ustanoveními a principy.<sup>33</sup>

Dalším institutem působícím na výklad zákonných ustanovení UCC jsou tzv. official comments, jejichž smysl a funkce jsou popsány níže.

#### **4.1 Oficiální komentář (Official comments)**

Official comments neboli oficiální komentáře jsou součástí zákona a tvoří jeho neodmyslitelnou část. Nejedná se tedy o komentář stojící mimo zákon. Na druhou stranu nejsou tyto oficiální komentáře dlouhé a většinou neposkytují zásadní pomoc v konkrétních komplikovanějších případech. Slouží však jako závazné výkladové vodítko, neboť objasňují a pomáhají aplikovat zákonnou normu.

Oficiální komentář k UCC má povahu interpretativních směrnic a přestože není právem, slouží k jeho závaznému výkladu.<sup>34</sup> Tyto „důvodové zprávy“ stejně jako judikatura hrají v common law mnohem důležitější roli, než na jakou jsme zvyklí z naší civilněprávní doktríny.

---

<sup>33</sup> Stone, B. *Uniform Commercial Code in a nutshell*, West Publishing Co., 1989, preface str. XIX

<sup>34</sup> Sales Law Domestic and International, Claytom P. Gillette and Steven D. Walt, Foundation Press, New York, 2002, str. 2.

Oficiální komentáře mají tři hlavní funkce. Zaprvé vysvětlují a vykládají dané ustanovení, dále zaplňují šedá místa nepokrytá ustanovením samotným, a také slouží soudcům jako vodítko při rozhodování obdobných případů.<sup>35</sup>

Nad rámec těchto oficiálních komentářů pak samozřejmě jdou komentáře odborné a vědecké, které již svou povahou můžeme přirovnat ke komentářům v našem slova smyslu. Stejně jako v Evropě pomáhají při výkladu pravidel i odborné články a právní databáze, které jsou dnes často v elektronické formě (Westlaw, LexisNexis)

#### **4.2 Výkladová pravidla pro použití českého občanského zákoníku**

Při výkladu občanského (a stejně tak i obchodního) zákoníku se používají základní kontinentální výkladová pravidla, tj. zejména výklad jazykový či gramatický, logický, teleologický a případně i komparativní, který nabývá na významu především s ohledem na implementaci práva evropských společenství.

Při výkladu zákona může pomoci i judikatura, která v případě vyšších soudů působí silou přesvědčivosti a dodává obecným normám konkrétní význam. Závazná jsou samozřejmě pouze rozhodnutí ústavního soudu, ale například rozhodnutí Nejvyššího soudu hrají v dnešní době pro závazkové právo významnou roli.

Při výkladu zákonných ustanovení používají právníci kromě judikatury často také důvodové zprávy, komentáře a odborné články. Díky elektronickým právním databázím je hledání těchto podpůrných zdrojů snazší a jejich používání se stává i v našich podmínkách samozřejmostí.

Výkladová pravidla návrhu nového občanského zákoníku jsou obsažena v obecné části, hlavě první návrhu<sup>36</sup>. Výklad nového občanského zákoníku bude muset být dle jeho § 2(1)

---

<sup>35</sup> Sales Law Domestic and International, Claytom P. Gillette and Steven D. Walt, Foundation Press, New York, 2002, str. 3

<sup>36</sup> Eliáš, K., Havel B. *Osnova občanského zákoníku. Osnova zákona o obchodních společnostech*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009

ve shodě s ústavním pořádkem, zásadami, na nichž spočívá a se zřetelem k hodnotám, které chrání.<sup>37</sup> Toto ustanovení tak výslovně stanoví požadavek ústavnosti výkladu a konsistence výkladu jednotlivých ustanovení se zásadami uvedenými demonstrativně v § 3 návrhu v případě, že by se nabízelo více možných výkladů.

Odstavec 2 § 2 návrhu pak zakotvuje nutnost použití jazykového výkladu a s nutností aplikace jasného úmyslu zákonodárce. Dle odstavce 3 § 2 návrhu nesmí vést jeho výklad ke krutosti nebo bezohlednosti urážející obyčejné lidské cítění, čímž je legislativně zakotven zákaz zneužití práva při výkladu zákona. Samotné zneužití práva zakazuje § 8 návrhu.

Soudní výklad návrhu je upraven v § 10, který stanoví nutnost použití analogie pro případ, kdy nelze rozhodnout na základě výslovné úpravy. V případě absence analogické úpravy bude nutno posoudit případ dle zásad, na kterých zákon spočívá, a dle zvyklostí soukromého života. Nevedl-li by tento přístup výsledku, bude rozhodnuto dle zásad spravedlnosti s přihlédnutím ke stavu právní nauky a ustálené rozhodovací praxi tak, aby se dospělo k dobrému uspořádání práv a povinností. Toto je v českém právu poměrně nový přístup. S rozhodováním na základě zásad spravedlnosti se bylo možné dosud setkat spíše v rozhodčím řízení, které stranám umožňuje zvolit si rozhodování jejich sporů dle zásad spravedlnosti.<sup>38</sup>

V § 13 návrhu je nově zakotvena povinnost rozhodovat stejné případy stejně a případnou odchylku přesvědčivě zdůvodnit. Tím by se do českého občanského práva mohla dostat anglosaská zásada *stare decisis*. Problémem s užitím této zásady může být, že návrh jakožto hmotněprávní norma nestanoví jasná pravidla ohledně toho, jaký soud se může či nemůže odchýlit od předchozího rozhodnutí a za jakých podmínek. Není totiž zřejmé, zda kdyby například okresní soud v Benešově rozhodl jedním způsobem, bude městský soud

---

<sup>37</sup> Každé ustanovení soukromého práva lze vykládat jenom ve shodě s Listinou základních práv a svobod a ústavním pořádkem vůbec, se zásadami, na nichž spočívá tento zákon, jakož i s trvalým zřetelem k hodnotám, které se tím chrání. Rozejde-li se výklad jednotlivého ustanovení pouze podle jeho slov s tímto příkazem, musí mu ustoupit.

<sup>38</sup> § 25(3) zákona č. 216/1994 Sb., o rozhodčím řízení a o výkonu rozhodčích nálezů



v Praze v jiném případě se stejnou právní situací (ať již jako soud prvního stupně nebo jako soud odvolací) muset rozhodnout stejně a případnou odchylku přesvědčivě zdůvodnit. Pokud by tomu tak bylo, nabízí se otázka, zda je žádoucí, aby první konečné rozhodnutí jednoho soudu v právní situaci vázalo i další soudy. Pokud naopak může městský soud v Praze rozhodnout jinak, je třeba vyjasnit otázku, jaké soudy se budou moci od rozhodnutí se stejnou právní situací jako u okresního soudu v Benešově odchýlit a za jakých podmínek.

Přestože konzistenci rozhodování soudů považuji za nesmírně důležitou z hlediska právní jistoty a předvídatelnosti výsledku sporu, obávám se, že jedno hmotněprávní ustanovení zakotvující v České republice dosud ne příliš známou doktrínu by mohlo vést k více otázkám než odpovědím.

#### **4.3 Výkladová pravidla v DCFR**

Ustanovení BI-1:102(1) se zabývá výkladem ustanovení DCFR, která mají být vykládána autonomně, ale s ohledem na cíle a principy DCFR. Ustanovení mají být chápána ve světle lidských práv, základních svobod a ústavních práv<sup>39</sup>. Výklad DCFR má brát ohled zejména na jednotný výklad, dobrou víru a poctivé jednání a právní jistotu<sup>40</sup>. Pokud není situace upravena, mají se na ni použít principy, na kterých byla úprava postavena<sup>41</sup>. V odstavci DCFR BI-1:102(5) je zakotveno obecné pravidlo, že zvláštní ustanovení má aplikační přednost před obecným ustanovením.

### **5. Právní režimy kupních smluv v USA**

Na rozdíl od našeho<sup>42</sup> či například německého<sup>43</sup> právního řádu se kupní smlouvy v USA nedělí na dva režimy: obchodněprávní a občanskoprávní. Na druhou stranu některá

---

<sup>39</sup> DCFR BI-1:102(2)

<sup>40</sup> DCFR BI-1:102(3)

<sup>41</sup> DCFR BI-1:102(4)

<sup>42</sup> §§ 261 a 409 obchodního zákoníku

<sup>43</sup> § 343 HGB a § 373 HGB (Handelskauf)

ustanovení UCC se vztahují pouze na transakce mezi obchodníky (v originále „merchants“).

Tato práce se nezabývá režimem spotřebitelským, který je u nás řešen v hlavě páté občanského zákoníku (§ 52 a následující), zvláštními ustanoveními o prodeji zboží v obchodě a zákonem č. 634/1992 Sb. o ochraně spotřebitele a které by jistě vydaly na samostatnou práci. Na okraj lze uvést, že právo chránící spotřebitele v USA je v pravomoci jednotlivých Států, a to jak v rovině soukromoprávní, tak v rovině veřejnoprávní (dle našeho chápání dělení práva). Mnoho Států proto přijalo zvláštní zákon na ochranu spotřebitelů. V ostatních Státech je pak ochrana spotřebitele založena pouze na příznivějším výkladu práva v případě sporu ze smlouvy mezi ekonomicky výrazně silnějším a slabším subjektem.

Tato soudní ochrana, kdy jsou ze stávajícího práva zdůrazněna ta ustanovení, která pomáhají slabší smluvní straně, je většinou považována za nedostatečnou, což vedlo k přijetí výše zmíněných zákonů. Takový přístup má však výhodu v tom, že soudní výklad příznivější pro ekonomicky slabší subjekt představuje aspoň minimální stupeň ochrany a tedy i pomoci pro drobné podnikatele (u nás často jednotlivce - živnostníky), kteří mohou jeho ochrany využít, i když nesplňují definici spotřebitele jakožto neprofesionála.

I přes výše uvedené se v kupním právu USA vyskytují dva režimy. Jedná se o režim vnitrostátní, který se řídí ustanoveními UCC, a režim mezinárodní, který se řídí CISG.

## **5.1 UNCITRAL a CISG**

United Nations Commission on International Trade Law neboli UNCITRAL vznikl v roce 1966. Důvodem jeho vzniku bylo, že rozdíly v národních právních řádech začaly představovat překážku rozvoje mezinárodního obchodu a Organizace spojených národů se rozhodla hrát aktivnější roli při jejich odstraňování.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> <http://www.uncitral.org/uncitral/en/about/origin.html>

Jedním z nejvýznamnějších výsledků bylo přijetí několika úmluv, z nichž nejznámější je právě asi Vídeňská úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží neboli CISG (z anglického United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods). Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží byla sjednána 11. dubna 1980 ve Vídni a v platnost vstoupila v roce 1988. CISG byla vyhlášena v šesti jazykových verzích – arabské, anglické, čínské, francouzské, ruské a španělské, z nichž každá má váhu originálu.

Přijetí CISG a jednání o ní nebylo vůbec snadné, neboť svět byl v té době rozdělen „železnou oponou“ na západ a východ. Mnohá jednání o leckterých ustanoveních smlouvy se tak stávala bojem mezi socialistickými státy a kapitalistickým západem. CISG je tedy výsledkem jednání nepřátelených bloků a je tudíž v mnoha oblastech kompromisem.

CISG však není historickým dokumentem. Dodnes je součástí práva většiny vyspělých zemí a stále k ní přistupují další země. Z významných obchodních mocností mohu zmínit například Japonsko, které k ní přistoupilo v létě 2008.

Vhodnost přistoupení k CISG podtrhuje i to, že ustanovení CISG jsou dispozitivní (jak je uvedeno v článku 6 CISG), jedná se tedy o pružný právní nástroj, jehož ustanovení mohou strany modifikovat. Aplikaci CISG se lze vyhnout i úplně, neboť strany si mohou zvolit, že se jejich ustanovení nepoužije vůbec.

## **5.2 CISG v USA**

Spojené státy americké podepsaly CISG 31.8.1981 a přistoupily k ní 11.12.1986. V platnost vešla 1.1.1988. CISG byla přijata jako tzv. self-executing, tedy přímo závazná mezinárodní smlouva. Z pohledu amerického práva se jedná o federální právo a CISG je tím pádem používána v nezměněné formě ve všech Státech a má přednost před státním právem. Její ustanovení tedy nebyla inkorporována do UCC na rozdíl od některých evropských právních řádů, které ji zahrnuly přímo do svých obchodních či jiných zákoníků.

Dalo by se však říci, že v praxi se američtí právníci a obchodníci snaží vyhnout aplikaci CISG tím, že její použití explicitně vyloučí ve smlouvě. V praxi se tak děje hlavně z důvodu, že strany dávají přednost právu svého Státu, které důvěrně znají a které má oproti CISG většinou bohatou judikaturu. Je tedy mnohem snazší odhadnout výsledek sporu a případně rovnou zahájit vyjednávání o smíru (což je ostatně v USA nejčastější způsob konečného řešení sporů). V případě, že strany nic nesjednají, CISG se pro mezinárodní kupní smlouvy bez dalšího použije, a to v kterémkoli Státě.

Zajímavostí je, že soudci v USA neradi pracují s textem úmluvy izolovaně, a proto se snaží vytvářet sbírky rozhodnutí týkající se CISG. Problémem je v tomto případě zejména přesvědčit nezávislé soudy jednotlivých zemí, aby používaly jednotný výklad a odkazovaly na judikaturu zahraničních soudů. Sbírkou rozhodnutí z různých zemí jsou k nalezení v databázi UNILEX. Těchto rozhodnutí ale ani za více než 30 let její existence není mnoho. Mezi nejvýznamnější rozhodnutí patří případy *Asante Technologies, Inc. v. PMC-Sierra, Inc.*, *MCC Marble Ceramics v. Ceramica, Delchi*, *United Technologies International v. Malev*, *Filanto v. Chilewich International* a několik dalších častěji citovaných případů z různých jurisdikcí.

### **5.3 CISG a její použití**

Článek 1 CISG stanoví, že Úmluva se vztahuje na smlouvy o koupi zboží. Oproti UCC § 2-105 neobsahuje definici zboží a odpovídá tak spíše kontinentálnímu pojetí kupní smlouvy. Podmínkou použití CISG je, aby kupní smlouva byla uzavřena mezi stranami, které mají místa podnikání v různých zemích. Tyto státy pak navíc musí být smluvními státy CISG. V případě, že tomu tak není, použije se CISG, jen jestliže se podle ustanovení mezinárodního práva soukromého má použít právního řádu smluvního státu CISG.

Problémem může být především to, jak nahlížet na pojem „místo podnikání“. Přestože by se tak na první pohled mohlo zdát, nejedná se automaticky o sídlo, jak je často vnímáno místo podnikání v kontinentálním pojetí práva. Místem podnikání může být i organizační

složka, odštěpný závod či podobné uspořádání bez právní subjektivity nebo prostě jen místo, kde skutečně dochází k výkonu podnikatelské činnosti.

Z dalších článků pak lze vyčíst, že CISG se vztahuje pouze na smlouvy, jejichž předmětem jsou hmotné movitosti. CISG nedefinuje ani „prodej“. A přestože české právo nahlíží na prodej jako na převod vlastnického práva za úplaty, situace v americkém právu je komplikovanější, neboť americké právo v určitých případech nahlíží na prodej a následnou zpětnou koupi věci jako na pronájem (lease) a aplikuje na něj jiná ustanovení UCC, konkrétně článek 2A.

CISG sama vylučuje své použití na spotřebitelské smlouvy ve svém článku 2. Stejně tak se CISG nevztahuje na prodej akcií, cenných papírů a peněz, letadel, vznášedel a lodí (článek 2(e)). Problém ovšem nastává, stejně jako v případě UCC, v případě tzv. smíšených smluv, tedy ve chvíli, kdy je součástí smlouvy i provedení určité práce (např. montáž) či poskytnutí služby (školení, předvedení). V tom případě se dle článku 3 CISG daná smlouva hodnotí podle toho, co je převažující částí závazků. Judikatura k CISG např. vyloučila použití CISG na smlouvu o prodeji smetáků, jejíž součástí byl i návod na výrobu konečného produktu.<sup>45</sup> Soudy naopak dovodily použitelnost CISG na rozmontování, převoz a smontování hangáru, s odůvodněním, že v daném případě nebyly služby převažující částí plnění (závazku).<sup>46</sup> Co je převažující částí plnění, je relativní ve vztahu k dané kupní či jiné smlouvě. Nejčastěji lze převažující faktor smlouvy měřit dle objemu či ceny.

CISG dále v článku 4 sama určuje oblast, kterou pokrývá. V podstatě se dotýká zejména uzavírání a vzniku smlouvy, prodlení stran a jeho nápravy. Explicitně pak CISG vylučuje své použití na platnost smlouvy nebo kteréhokoli jejího ustanovení, na jakékoli zvyklosti a dále na účinky, které může mít smlouva na vlastnické právo k prodávanému zboží. V případech, kdy se CISG určité oblasti nebo institutu nevěnuje, použije se ustanovení

---

<sup>45</sup> Fa. N. GmbH v Fa.N. GesmbH & Co., Oberster Gerichtshof (Rakousko), 27. října 1994, 1 UNILEX D. 1994-27 (M.J. Bonell, ed.)

<sup>46</sup> Marques Roque Joachim v. La Sarl Holding Manin Riviere, RG 91/4879, Cour d'Appel de Grenoble, Chambre Commerciale, 4. dubna 1995 (Francie), 1 UNILEX D. 1995-14 (M.J. Bonell, ed.)

„domácího“ práva. Tedy v případě USA UCC a common law a v případě České republiky občanského a obchodního zákoníku.

Sama CISG vylučuje své použití na případy smrti či zranění zapříčiněného zbožím. K této odpovědnosti přistupují jednotlivé právní řády poměrně odlišně a sjednocení úpravy by tedy nebylo možné.

Někdy není snadné určit, zda se CISG na danou situaci či daný právní problém vztahuje či nikoliv. Jednou z těchto sporných otázek je otázka platnosti smlouvy. Přestože CISG platnost smlouvy nedefinuje, nevztahují se v USA na platnost smlouvy ustanovení domácího práva. Platnost smlouvy uzavřené dle amerického práva v režimu CISG se tak nachází v určitém právním vakuu.

V případě, že právo příslušného Státu USA upravuje stejnou oblast jako CISG (např. porušení smlouvy), je dané domácí právo potlačeno aplikací CISG z důvodu, že CISG jakožto mezinárodní úmluva je na úrovni federálního práva a má tak aplikační přednost. Problém nastane až v případě, kdy mezinárodní úmluva bude v rozporu s federálním zákonem, který byl přijat později než takováto úmluva (např. CISG). Dle zásady *lex posteriori derogat priori*, které by se v daném případě užilo, by pak měla přednost norma přijatá později v čase. To je poměrně zajímavý, u nás, vzhledem k přednosti CISG jako mezinárodní úmluvy před národním právem, neznámý způsob řešení takového právního konfliktu. Rizikem tohoto pojetí je samozřejmě situace, kdy federální právo *de facto* (nikoli *explicitně*) změní pravidlo obsažené v mezinárodní úmluvě.

#### **5.4 CISG v České republice**

Jménem České a Slovenské Federativní republiky byla CISG podepsána v New Yorku dne 1. září 1981. Vyhlášena byla na našem území pod číslem 160/1991 Sb. sdělením federálního ministerstva zahraničních věcí.

Se CISG vyslovalo souhlas federální shromáždění České a Slovenské federativní republiky a prezident České a Slovenské federativní republiky ji ratifikoval s výhradou, že Česká a Slovenská federativní republika nebude vázána ustanovením jejího článku 1 odst. 1 písm. b)<sup>47</sup>. Ratifikační listina byla uložena u generálního tajemníka OSN, deponitáře Úmluvy, dne 5. března 1990.

CISG vstoupila v platnost na základě svého článku 99 odst. 1 dnem 1. ledna 1988. Pro Českou a Slovenskou Federativní Republiku vstoupila v platnost v souladu se svým článkem 99 odst. 2 dnem 1. dubna 1991. Česká republika pak 28. května 1993 uložila přístupovou listinu u deponitáře a s účinností od 1.1.1993 se stala jako nástupnická země stranou CISG.

Jakožto součást českého práva se CISG bez dalšího použije pro smlouvy o koupi zboží mezi stranami, které mají místa podnikání v různých státech, jestliže tyto státy jsou smluvními státy CISG.<sup>48</sup>

## **6. Kolizní normy neboli Conflict of Laws**

Protože je dnes běžné uzavírat smlouvy s osobami z jiných zemí a zboží (movitosti) v dnešním globalizovaném světě často překračují státní hranice a protože se tato práce zabývá srovnáním právní úpravy kupních smluv týkajících se zboží, nemohu nechat bez povšimnutí otázku přeshraničního prvku, tedy mezinárodního práva soukromého ve vztahu k právu smluvnímu. Důležité je zařazení této části i z důvodu, že úprava kolizních norem pro kupní smlouvy je v USA částečně zakotvena přímo v UCC.

Problematika mezinárodního práva soukromého v oblasti smluvního práva je v jednotlivých Státech USA řešena rozdílně a jedná se tak o velice komplexní oblast s

---

<sup>47</sup> CISG čl. 1: (1) b) Tato Úmluva upravuje smlouvy o koupi zboží mezi stranami, které mají místa podnikání v různých státech, jestliže podle ustanovení mezinárodního práva soukromého se má použít právního řádu některého smluvního státu.

<sup>48</sup> CISG článek 1 (1) a)

poměrně nejednotnou právní úpravou. Nejistota, zmatek a inkonsistence jsou popisy, kterými odborníci na mezinárodní právo soukromé z odborného časopisu *American Jurisprudence* popisují stav, v jakém se tato právní oblast v USA nalézají. Liší se i pravidla, která jednotlivé soudy v případě kolize používají.

Stejně jako v ČR mají v jednotlivých Státech USA smluvní strany právo volby práva.<sup>49</sup> Shodně se k možnosti volby práva staví i judikatura, § 187 (1) Restatement (Second) Conflict of Laws a UCC § 1-105. V anglickém i americkém právu platí zásada (derivovaná z velkého množství případů, tedy common law nikoli zákonná norma), že pokud si strany zvolí právo, volí pouze právo hmotné, bez kolizních norem a procesních ustanovení.<sup>50</sup> U nás je stejné pravidlo zakotveno v § 9 (2) zákona č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém a procesním (dále jen ZMPS).

Pokud si strany právo nezvolí, řídí se smlouva právem toho právního řádu, ke kterému má „významný vztah“ (v originále „significant relationship“) viz § 188 Restatement (Second) Conflict of Laws. Za významný vztah k právu daného Státu se považuje zejména místo uzavření smlouvy, místo vyjednávání o smlouvě, místo plnění, místo předmětu plnění, domicil stran, místo pobytu, sídlo nebo místo podnikání.<sup>51</sup> Přitom je nutné vzít v potaz obecné principy mezinárodního práva soukromého obsažené v § 6 Restatement (Second) of Contracts. Těmito principy je především soulad s ústavou a použití práva dle zákona daného Státu. Pokud takového zákona není, vezme soud v úvahu následující faktory, kterými jsou potřeby obchodu mezi Státy, potřeby mezinárodní komunity, zásady uplatňované v místě fora, zásady uplatňované v jiných zúčastněných Státech, ochrana oprávněných očekávání, základní zásady uplatňované v dané právní oblasti, jistota, předvídatelnost a jednotnost rozhodnutí a snadnost zjištění a použití příslušného práva.

---

<sup>49</sup> Scoles, E.F., Hay P., Borchers P.J., Symeonides S.C.: *Conflict of Laws*, Third Edition, Hornbook Series, West Group, St. Paul, Minnesota, 2000, str., str. 877

<sup>50</sup> Scoles, E.F., Hay P., Borchers P.J., Symeonides S.C.: *Conflict of Laws*, Third Edition, Hornbook Series, West Group, St. Paul, Minnesota, 2000, str. 872

<sup>51</sup> Restatement (Second) of Contracts, ALI, § 188 (2)



Tradiční přístup a judikatura k této problematice ukazovaly na právo státu, kde byla smlouva uzavřena<sup>52</sup> (pro posouzení platnosti smlouvy) a na právo místa plnění<sup>53</sup> (pro porušení smlouvy a náhradu škody). Tomu odpovídá i původní Restatement (First) Conflict of Laws v § 333 a § 358. Co se týče významného vztahu k danému Státu, obecně platí, že pokud právo místa vyjednávání o smlouvě a právo místa plnění je jedno a totéž, bude použito toto právo.<sup>54</sup> Výjimky stanoví §§ 189-199 a 203 Restatement (Second) Conflict of Laws. Jedná se například o výjimky ohledně koupě nemovitostí, kde v případě absence volby práva rozhoduje právo Státu, kde se nemovitost nachází (pokud však takováto volba práva nebude v rozporu se základními principy v § 6).

V případě, že všechny smluvní elementy ukazují na právo jednoho Státu, není možné zvolit právu státu jiného.<sup>55</sup> Výjimkou z dodržování této zásady je však například Stát New York, který je znám svým pozitivním vztahem k mezinárodnímu obchodu. V New Yorku bylo v roce 1984 uzákoněno, že i když smlouva nemá žádný vztah ke Státu New York, je možné jeho právo zvolit, pokud je hodnota transakce vyšší než 250 000 USD, nejedná se o spotřebitelskou smlouvu nebo osobní službu a neodporuje to omezením UCC.

Volba práva samozřejmě podléhá určitým omezením. V první řadě nesmí odporovat tzv. public policy (v naší terminologii zjednodušeně veřejnému pořádku). Toto omezení smluvní volnosti je zachyceno v §187 (2)(b) Restatement (Second) Conflict of Laws.

## 6.1 Public policy

Public policy je velice širokým konceptem, který v sobě z českého právního pohledu zahrnuje jednak normy, které jsou u nás považovány za veřejnoprávní, a dále tzv. imperativní normy, tj. obecně normy, kterým se nelze vyhnout volbou jiného práva, a samozřejmě i případy, kdy by volba práva odporovala veřejnému pořádku (§ 36 ZMPS).

---

<sup>52</sup> Milliken v. Pratt, 125 Mass. 374 (1878)

<sup>53</sup> Pritchard v. Norton, 106 U.S. 124 (1882), zde ovšem Nejvyšší Soud aplikoval právo místa plnění i na posouzení platnosti smlouvy proto, aby ochránil rozumné očekávání stran.

<sup>54</sup> Scoles, E.F., Hay P., Borchers P.J., Symeonides S.C.: *Conflict of Laws*, Third Edition, Hornbook Series, West Group, St. Paul, Minnesota, 2000, str. 896

<sup>55</sup> Crawford v. Seattle, Renton & Southern Railwaz Co., 86 Wash. 628

Pod pojmem veřejný pořádek si tak lze představit například ochranu spotřebitele nebo strany, jíž by zvolené právo mohlo být na újmu, či například význam transakce či sporu pro místní ekonomiku. V oblasti smluvních vztahů se tak bude jednat nejčastěji o spotřebitelské smlouvy či ochranu zaměstnanců.

Obecně lze shrnout, že se jedná o situace, kdy zájem domácího práva je příliš silný, než aby mohl ustoupit smluvní svobodě stran. Public policy je založena na množství precedentů, jež vyústily v ustanovení § 187(2) (b) Restatement (Second) Conflict of Laws, kde je zakotveno, že právo Státu, které si strany zvolily, se použije na jejich smluvní vztah, i když si strany nedohodly pro řešení daného problému explicitní ustanovení ve smlouvě, pokud není v rozporu s public policy.<sup>56</sup>

Volba práva stran se tak neuplatní v případech, kdy by použití takového práva odporovalo public policy Státu, který má větší zájem na řešení daného problému, a Státu, jehož právo by se jinak použilo dle pravidla § 188 Restatement (Second) Conflict of Laws.

## **6.2 Zvolené právo a jeho použití**

Dalo by se shrnout, že v případě volby práva stranami smlouvy, bude toto právo pro smlouvu použito s omezeními výše uvedenými. V ostatních případech budeme nuceni najít právní řád, který má k dané smlouvě nejvýznamnější vztah. Výklad tohoto pojmu se však může v judikatuře jednotlivých Států lišit. Bohužel nelze z Restatements ani z judikatury extrahovat jasná pravidla pro případy přeshraničních smluv, a tudíž často dochází k jejich tříštění.<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> § 187 (2) The law of the state chosen by the parties to govern their contractual rights and duties will be applied, even if the particular issue is one which the parties could not have resolved by an explicit provision in their agreement directed to that issue, unless either

(a) ...

(b) application of the law of the chosen state would be contrary to a fundamental policy of a state which has a materially greater interest than the chosen state in the determination of the particular issue and which, under the rule of § 188, would be the state of the applicable law in the absence of an effective choice of law by the parties.

<sup>57</sup> Scoles, E.F., Hay P., Borchers P.J., Symeonides S.C.: *Conflict of Laws*, Third Edition, Hornbook Series, West Group, St. Paul, Minnesota, 2000, str. 924

Inovativním aspektem je pak možnost volby práva nemajícího vztah k dané smlouvě, pokud strany měly rozumný důvod pro jeho volbu. Tímto důvodem může být jak znalost zvoleného práva, tak fakt, že zvolené právo je pro řešení daného problému dobře rozvinuté (jinými slovy má bohatou judikaturu).

Výše uvedené se aplikuje hlavně v případě, že se jedná o smlouvu mimo UCC například smlouvu uzavřenou dle CISG.

Na závěr tohoto exkurzu bych chtěl podotknout, že jednotná kodifikace by této oblasti práva jistě prospěla. Například český zákon o mezinárodním právu soukromém a procesním řeší výše uvedené situace mnohem otevřeněji a předvídatelnost našeho práva je tak v této oblasti výrazně vyšší.

### **6.3 Kolizní normy v UCC**

UCC obsahuje vlastní kolizní normy, dle kterých se bude řídit většina kupních smluv (opět zejména s výjimkou smluv dle CISG). Kolizními normami jsou v případě kupního práva UCC § 1-105(1) v souvislosti s UCC § 2-401 a případně Restatement (Second) Conflict of Laws § 191.

UCC zakotvuje v § 1-105(1) možnost stran ze dvou Států či zemí dohodnout se na užití práva jednoho z těchto Států či zemí. UCC v § 1-105(1)<sup>58</sup> stanoví, že pokud má transakce přiměřený vztah k tomuto Státu a současně k jinému Státu nebo zemi, mohou strany sjednat, že jejich práva a povinnosti se budou řídit právem tohoto nebo onoho jiného Státu. Stojí za povšimnutí, že UCC § 1-105 nerozlišuje mezi právem zvoleným pro případ výkladu smlouvy a právem určujícím platnost smlouvy. Přestože common law (neboli

---

<sup>58</sup> UCC § 1-105. Territorial Application of the Act; Parties' Power to Choose Applicable Law. (1) Except as provided hereafter in this section, when a transaction bears a reasonable relation to this state and also to another state or nation the parties may agree that the law either of this state or of such other state or nation shall govern their rights and duties. Failing such agreement this Act applies to transactions bearing an appropriate relation to this state.

judikatura) v tomto případě není jednotné, oficiální komentář dává za pravdu názoru, že lze zvolit právo tak, aby se podle něj posuzovala i platnost smlouvy.<sup>59</sup>

Ustanovení UCC § 1-105 neomezuje volbu práva výslovně institutem public policy. V případě Mell v. Goodbody & Co.<sup>60</sup> ovšem soud výkladem rozšířil ustanovení UCC § 1-105 a omezení ve formě public policy v daném případě aplikoval. Toto omezení podložil argumentací na základě obecných ustanovení UCC.

V případě, kdy se při mezinárodní transakci UCC nepoužije (například proto, že nebylo vyloučeno použití CISG), dostává přednost místo dodání zboží. Stejné pravidlo se pak užíje i v mezistátních transakcích v USA, pokud bylo v daném Státě přijato ustanovení UCC § 2-401, při jehož použití soudy dovodily použití práva místa dodání. Samotné ustanovení UCC § 2-401 se týká přechodu titulu ke zboží (viz kapitola této práce nazvaná „Přechod vlastnictví ke zboží“).

Zatímco UCC § 1-105(1) ukazuje na právo místa, ke kterému má smlouva „vhodný vztah“ (appropriate relation), Restatement považuje za rozhodné právo pro kupní smlouvu právo místa dodání zboží. V praxi však soudy jen výjimečně odkazují na Restatement § 191 a spíše řeší případy podle práva místa uzavření smlouvy, či podle práva toho, co je „centrem zájmu“ smlouvy.

Na závěr je nutno podotknout, že revidované znění UCC už § 1-105 neobsahuje, přestože až na drobné výjimky lze shrnout, že UCC § 1-105 a současná judikatura pokládají UCC § 1-105 za v podstatě shodný se zněním § 187 Restatement (Second) Conflict of Laws<sup>61</sup>.

Jeho funkci převezme v revidovaném znění UCC ustanovení § 1-302 (o nespravedlnosti), které bude doplněno omezením pomocí institutu public policy.

---

<sup>59</sup> Scoles, E.F., Hay P., Borchers P.J., Symeonides S.C.: *Conflict of Laws*, Third Edition, Hornbook Series, West Group, St. Paul, Minnesota, 2000, str. 879

<sup>60</sup> 295 N.E.2d 97, 100 (1973)

<sup>61</sup> viz výše

V případě mezinárodní koupě zboží se smlouva řídí Vídeňskou úmluvou o smlouvách o mezinárodní koupě zboží<sup>62</sup>, která sama upravuje vznik, zrušení smlouvy, jejího porušení a práva a povinnosti stran v případě mezinárodní koupě zboží a volba práva hraje výrazně méně významnou roli, protože na kupní smlouvu pak není možné izolovaně aplikovat právo jedné nebo druhé země.

Závěr lze asi nejlépe vystihnout slovy odborníků: „Jednotlivé případy ukazují, že minimálně v případě, že smlouva o volbě práva mlčí, jsou kolizní normy v této oblasti velice nejisté.“<sup>63</sup>

#### **6.4 Mezinárodní právo soukromé v České republice**

V České republice je problematika kolizních norem a volby práva v případě přeshraničních transakcí se zbožím upravena zákonem č. 97/1963 Sb. o mezinárodním právu soukromém a procesním ve znění jeho pozdějších novelizací (dále jen ZMPS). Otázkami smluvního práva se zabývají především §§ 9, 10, 11 a 12 ZMPS.

Stejně jako ve většině rozvinutých právních řádů mají i dle českého práva strany možnost volby práva. Dle § 9 ZMPS tak strany mohou učinit jak explicitně v písemné formě, tak mlčky, pokud je takováto volba nepochybná<sup>64</sup>. Není asi nutné zvláště upozorňovat na vhodnost explicitní volby práva v písemné formě, a to dokonce i s vyloučením použití kolizních norem, ačkoli to v našich podmínkách díky ustanovení § 9 (2) ZMPS není nutné<sup>65</sup>. Důvodem je především to, že smlouvy s přeshraničním prvkem jsou často vykládány nejen českými soudy a rozhodčími tribunály, ale také různými jinými úřady, tribunály a soudy v cizích zemích. Tyto úřady, tribunály a soudy nemusí mít povědomí o tom, že si strany volí právní řád bez kolizních norem.

---

<sup>62</sup> CISG – přístup USA, ČR

<sup>63</sup> Sales Law Domestic and International, Claytom P. Gillette and Steven D. Walt, Foundation Press, New York, 2002, str. 33

<sup>64</sup> §9(1) Účastníci smlouvy mohou si zvolit právo, jímž se mají řídit jejich vzájemné majetkové vztahy; mohou tak učinit i mlčky, není-li vzhledem k okolnostem o projevené vůli pochybnost.

<sup>65</sup> §9(2) Pokud z projevu vůle účastníků nevyplývá nic jiného, nepřihlíží se ke kolizním ustanovením zvoleného právního řádu.

V případě, že si strany právo nezvolí, postupuje se dle § 10 (1) ZMPS: „Nezvolí-li účastníci rozhodné právo, řídí se jejich vztahy právním řádem, jehož použití odpovídá rozumnému uspořádání daného vztahu.“ Co je rozumným uspořádáním vztahu, je otázkou posouzení každého daného smluvního vztahu. Naštěstí zákon poskytuje cenné vodítko v § 10 (2) a) ZMPS: „Vzhledem k tomu se zpravidla řídí smlouvy kupní a smlouvy o dílo právem místa, kde je sídlo (bydliště) prodávajícího nebo zhotovitele díla v době uzavření smlouvy.“

Toto ustanovení je konzistentní s analogickými ustanoveními většiny zahraničních zákonů o mezinárodním právu soukromém, kolizních normách a konfliktech práva, a proto by nemělo v praxi způsobovat velké problémy. Do této problematiky navíc nově zasahuje i právo Evropských společenství (acquis communautaire) nařízením Evropského parlamentu a Rady č. 593/2008 ze 17. 6. 2008 (Úř. věst. L 177) o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy (tzv. Řím I). Základní pravidla jsou však i v tomto nařízení stejná. Strany mají právo volby práva dle článku 3 nařízení. Pokud si strany nezvolí rozhodné právo, smlouva o koupi zboží se dle článku 4 nařízení řídí právem země, v níž má prodávající obvyklé bydliště.

## **6.5 Srovnání obou úprav**

Na příkladu kolizních norem jsou dobře vidět nedostatky a omezení common law. Jedná se o jednu z oblastí, kde je kontinentální kodifikační přístup jednoznačně ku prospěchu právní jistotě zúčastněných.

## **7. Obchodněprávní režim**

### **7.1 Merchant – podnikatel, obchodník dle amerického práva**

V USA neexistují zvláštní kodexy či zákony pro závazkové právní vztahy mezi profesionály (podnikateli, obchodníky) a neprofesionály (občany, spotřebiteli). I americké právo a UCC však mají svou definici obchodníka. Ta je zakotvena v ustanovení UCC § 2-

104(1).<sup>66</sup> Obchodník je osoba, která obchoduje se zbožím určitého druhu nebo má jinak díky svému povolání znalosti či dovednosti zvláštní pro jeho praxi nebo zboží, o které se v transakci jedná, nebo jemuž takováto znalost či dovednost může být přičtena díky jeho zaměstnání jakožto zástupce nebo agenta nebo jiného prostředníka, který díky svému povolání má tuto znalost či dovednost.

Tato definice v podstatě odráží skutečnost, že za obchodníka je možné považovat profesionála, který má zvláštní znalosti či dovednosti. Vzhledem k absenci živnostenského či obchodního rejstříku se americké právo nemůže odkázat na žádnou databázi či seznam a jde skutečně o materiální definici.

## **7.2 Podnikatel v českém právu**

Podnikatelem je podle § 2 (2) obchodního zákoníku osoba zapsaná v obchodním rejstříku nebo osoba, která podniká na základě živnostenského oprávnění, nebo osoba, která podniká na základě jiného než živnostenského oprávnění podle zvláštních předpisů (např. advokát), nebo osoba, která provozuje zemědělskou výrobu a je zapsána do evidence podle zvláštního předpisu.

Podnikáním se dle § 2 (1) obchodního zákoníku rozumí soustavná činnost prováděná samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

Pro obchodní závazkové vztahy je navíc podstatné, zda při jejich vzniku je zřejmé s přihlédnutím ke všem okolnostem, že se týkají jejich podnikatelské činnosti. Jen pokud tomu tak je, je možné použít úpravy v obchodním zákoníku.

---

<sup>66</sup> UCC § 2-104 (1): "Merchant" means a person who deals in goods of the kind or otherwise by his occupation holds himself out as having knowledge or skill peculiar to the practices or goods involved in the transaction or to whom such knowledge or skill may be attributed by his employment of an agent or broker or other intermediary who by his occupation holds himself out as having such knowledge or skill.

V návrhu nového občanského zákoníku je podnikatel definován v § 394 (1) jako ten, kdo samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku, je považován se zřetelem k této činnosti za podnikatele. Tato definice s největší pravděpodobností zachová současnou kategorii podnikatelů a nebude ji výrazně rozšiřovat ani zužovat. Naopak odstavec 2 považuje (2) pro účely ochrany spotřebitele za podnikatele také každou osobu, která uzavírá smlouvy související s vlastní obchodní, výrobní nebo obdobnou činností či při samostatném výkonu svého povolání, popřípadě osobu, která jedná svým jménem na účet podnikatele. Zde by se mohlo jednat o rozšíření stávající definice podnikatele na další osoby.

Dle § 395 návrhu nového občanského zákoníku se za podnikatele se považuje osoba zapsaná v obchodním rejstříku a má se za to, že podnikatelem je osoba, která má k podnikání živnostenské nebo jiné oprávnění podle jiného zákona. Tato definice odpovídá současnému znění § 2 (2) obchodního zákoníku.

### **7.3 Podnikatel v kontinentálním právu**

DCFR se také zabývá definicí podnikatelů, na které se pak mohou vztahovat odlišná pravidla. V BI-1:105(2) je podnikatel definován jako jakákoli fyzická či právnická osoba, bez ohledu na to, zda je vlastněna jednotlivci či veřejně obchodovatelná, a která jedná pro účely vztahující se k její vlastní živnosti, práci či profesi, i když tato osoba neusiluje v rámci takové činnosti o dosažení zisku. Tato definice se liší od definice užívané a navrhované v českém právu tím, že pojmovým znakem podnikání nemusí být dosažení zisku. Podnikateli tak mohou být i neziskové entity, pokud jednají v rámci své profesní činnosti.



## **8. Vlastnické právo ke zboží**

### **8.1 Převod vlastnictví ke zboží - Passing of title**

Kupní smlouva je i v americkém právu charakterizována převodem vlastnictví ke konkrétnímu zboží za určitou cenu. UCC § 2-105 požaduje, aby zboží existovalo a bylo označeno, dříve než k němu bude převedeno vlastnictví. Pokud nejsou obě podmínky splněny, jedná se o budoucí zboží, které však může být dle UCC prodáno i v současnosti.<sup>67</sup>

Nejprve je nutné objasnit některé základní pojmy. UCC § 2-106 definuje prodej jako přechod titulu ke zboží za úplatu. Toto ustanovení odkazuje na článek UCC § 2-401, který vyžaduje, aby zboží bylo identifikováno (označeno) pro danou transakci dle UCC § 2-501.

UCC § 2-501 definuje označení zboží, ke kterému může dojít kdykoli a jakýmkoli způsobem ujednaným mezi stranami smlouvy. Pokud si strany nesjednají, jak dojde k označení zboží, dojde k němu uzavřením smlouvy, pokud zboží existuje a je označeno. V tomto případě se jedná o definici kruhem.

Pokud není zboží vyrobené, k označení dojde jeho vyrobením nebo narozením (úrodou). K označení zboží dojde také, pokud je zboží odesláno nebo jinak určeno k tomu, aby se stalo předmětem té konkrétní smlouvy. Pro nesmontované zboží platí, že bylo označeno pro prodej až jeho smontováním.

UCC § 2-103(1)(d) definuje prodávajícího jako osobu, která prodává nebo uzavírá smlouvy o prodeji.<sup>68</sup> Jedná se tedy o definici kruhem.

Otázka vlastnického práva k prodávanému zboží patří dle americké jurisprudence do oblasti práva majetkového, tedy mimo oblast smluvního práva. Samotný UCC se k otázce titulu ke

---

<sup>67</sup> UCC § 2-105: Goods must be both existing and identified before any interest in them may pass. Goods that are not both existing and identified are "future" goods. A purported present sale of future goods or of any interest therein operates as a contract to sell.

<sup>68</sup> UCC § 2-103(1)(d): "Seller" means a person that sells or contracts to sell goods.

zboží vyjadřuje jen v § 2-401, kde je zachycen základní princip spočívající v tom, že kupující nabývá titul ke zboží v rozsahu, ve kterém jej prodávající mohl prodat. Common law uplatňuje doktrínu *nemo dat quod non habet*, neboli nikdo nemůže dát více než sám má (v kontinentálněprávní doktríně používáme spojení, že nikdo nemůže převést více práv než sám má). Kupující tak nabude pouze stejná práva, jaká měl „prodávající“. To se týká i situací, kdy mu vlastnické právo nesvědčilo, např. v případě zloděje či vypůjčitele. Původní vlastník tedy může žádat zboží zpět od kupujícího, který k němu nemohl získat vlastnické právo.

Komplikovanější je situace v případě, kdy je kupující v dobré víře. V tom případě je UCC § 2-401 vykládán tak, že kupující může nabýt titul ke zboží, pokud poskytl určitou protihodnotu a pokud vlastnický titul prodávajícího nebyl neplatný, ale jen zrušitelný. V tom případě chrání UCC nabyvatele v dobré víře. V případě neobchodního prodeje je vyžadována „faktická upřímnost“. Ta je však poněkud subjektivním kritériem, a proto se pro ni vžil název test „čistého srdce a prázdné hlavy“. Porota pak posuzuje, zda by *každý* považoval zboží za kupované v dobré víře.

Obecně lze říci, že dle UCC § 2-401(2) přechází vlastnictví z prodávajícího na kupujícího v místě a čase, kdy bylo završeno splnění závazku ve smyslu fyzického dodání zboží. Přestože kupující takto nabyl titul ke zboží, může prodávající žádat zboží zpět, pokud kupující nezaplatí kupní cenu.<sup>69</sup> Ustanovení UCC § 2-401(1) stanoví, že vlastnictví zboží nemá vliv na vzájemná práva kupujícího a prodávajícího.<sup>70</sup>

UCC § 2-401 se tedy sice zabývá splněním závazku prodávajícího, nemá však stejně zásadní význam, jaký bychom očekávali. Přechod vlastnictví, čili titulu, hraje zásadní roli spíše v případech daňových a bankrotních.

---

<sup>69</sup> Viz povinnost platit kupní cenu dle UCC §2-301

<sup>70</sup> Sales Law Domestic and International, Claytom P. Gillette and Steven D. Walt, Foundation Press, New York, 2002str. 399

## 8.2 Převod vlastnictví v českém právu

V českém právu se vlastnictvím a jeho soukromoprávním nabytím zabývá občanský zákoník v § 132, kde je stanoveno, že vlastnictví věci lze nabýt kupní, darovací nebo jinou smlouvou, děděním, rozhodnutím státního orgánu nebo na základě jiných skutečností stanovených zákonem. V § 133 je dále zakotveno, že převádí-li se movitá věc na základě smlouvy, nabývá se vlastnictví převzetím věci, není-li právním předpisem stanoveno nebo účastníky dohodnuto jinak. K převzetí věci pak může dojít předáním (krátkou cestou, traditio brevi manu) nebo identifikací zboží (dlouhou cestou, traditio longa manu)

Dle obchodního zákoníku je možné i nabytí od nevlastníka, což představuje výjimku ze zásady, že nikdo nemůže převést více práv, než sám má. Důvodem k tomuto legislativnímu ústupku byla nutnost umožnit podnikatelům, aby rychle a pružně uzavírali obchody a nemuseli se zabývat otázkou vlastnického práva ke zboží. Toto je zásadní právě v obchodních vztazích, kde se často pracuje s prostředníky a obchodními zástupci a zboží se často a rychle zcizuje. Dle § 446 obchodního zákoníku kupující nabývá vlastnické právo i v případě, kdy prodávající není vlastníkem prodávaného zboží, ledaže v době, kdy kupující měl vlastnické právo nabýt, věděl nebo vědět měl a mohl, že prodávající není vlastníkem a že není ani oprávněn se zbožím nakládat za účelem jeho prodeje. Požadavek nevědomosti o chybějícím vlastnickém právu prodávajícího představuje alternativu k dobré víře v americkém právu.

V návrhu nového občanského zákoníku je převod vlastnického práva k movité věci upraven v části třetí (absolutní majetková práva) oddíle druhém (nabytí vlastnického práva). V §1033 je zakotveno, že vlastnické právo k movité věci určené podle druhu se nabývá nejdříve okamžikem, kdy lze věc určit dostatečným odlišením od jiných věcí téhož druhu. Návrh zde nevyžaduje převzetí věci, které se v současné době leckdy stávalo problematickým konceptem. Na okraj bych jen uvedl, že DCFR v určité míře a poměrně opatrně upravuje nabytí a ztrátu vlastnictví v knize osmé. V americkém i kontinentálním právu je vždy podstatná identifikace (označení) zboží, vlastnické právo k němu, úmysl jej převést a v neposlední řadě dobrá víra.

### **8.3 Převod vlastnictví v CISG**

CISG se nezabývá vlastnickým právem k prodávanému zboží, neboť dle článku 4 písmeno b) se Úmluva (CISG) nedotýká účinku, který může mít smlouva na vlastnické právo k prodávanému zboží. Vzhledem k rozdílným přístupům k otázkám vlastnictví a jeho převodu v jednotlivých právních řádech by však bylo spíše překvapivé, pokud by se takováto ustanovení do CISG dostala a byla jednotlivými zeměmi přijata.

Otázka vlastnického práva tak bude vždy řešena právním řádem, kterým se řídí daná mezinárodní kupní smlouva.

## **9. Kupní smlouva a jiné smluvní typy**

### **9.1 Smíšené smlouvy (Mixed contracts)**

Problematika smíšených smluv v americkém právu odráží problém u nás označovaný jako určení smluvního typu. Přestože se na první pohled nemusí zdát, že bude náročné určit, zda se jedná o kupní či jinou smlouvu, v praxi to rozhodně není snadné. Podobně jako u nás dochází i v USA nejčastěji k plnění v podobě prodeje zboží a současného poskytnutí služby. V americkém právu je nutné určit, zda se jedná o kupní smlouvu nebo smlouvu o poskytnutí služby (service contract). V českém právu většinou stojíme před určením, zda se jedná o kupní smlouvu nebo o smlouvu o dílo, případně smlouvu inominátní či smíšenou<sup>71</sup>. Na důležitosti pak takové určení nabývá zejména v okamžiku, kdy se díky němu kompletně mění právní režim smlouvy (v americkém právu režim common law nebo UCC).

Problémy s určením, o jakou smlouvu se jedná, nastávají v případech, kdy součástí smlouvy je jak dodání zboží, tak poskytování určitých služeb. Soudy v USA takové smlouvy nazývají smíšenými smlouvami (mixed contracts). Judikatura vyvinula test, pomocí něhož

---

<sup>71</sup> § 51 a § 491 občanského zákoníku

určí, o jaký smluvní typ se v daném případě jedná. Tento test se nazývá predominant factor test (test převažujícího faktoru). Podle převažujícího faktoru v příslušné smlouvě se určuje právní režim smlouvy ve smyslu zboží nebo služeb, čili smlouvy kupní či smlouvy o poskytnutí určité služby.

## 9.2 Převažující faktor (část plnění)

Americké soudy si při určení smluvního typu musí položit otázku, zda se v daném případě skutečně jedná o smlouvu o koupi zboží, kde je určitá služba pouze její nahodilou součástí<sup>72</sup>. V případě *Bonebrake v. Cox*, 499 F.2d 951 (8th Cir. 1974) bylo soudem stanoveno, že instalace bowlingových tratí a vybavení je smlouvou o koupi zboží. V dalších případech pak soudy rozhodly, že smlouva s umělcem o koupi obrazu je kupní smlouvou, neboť práce byla nahodilou součástí plnění. Stejně soud rozhodl i v případě instalace ohřívače vody v koupelně, protože prodej ohřívače byl hlavní částí plnění. Rozhodujícím faktorem, který soud bere v úvahu, je většinou poměr ceny celku oproti ceně samotného zboží.

Americké soudy se obecně brání dělit smlouvu na části a na ně pak aplikovat různé právní režimy. Dělení smlouvy na části bylo soudy opakovaně odmítnuto v mnoha rozhodnutích<sup>73</sup> a na celou transakci se tak buď UCC článek 2 vztahuje nebo se na ni nevztahuje vůbec. Ve výjimečných případech bylo použito dělení smlouvy<sup>74</sup> s tím, že test převažujícího faktoru je subjektivní a pro určité typy smluv (např. v oblasti stavebnictví) nemůže být rozumně použit. Argumentem pro odmítnutí dělení smlouvy je jeden konsenzus stran vyjádřený prostřednictvím smlouvy jakožto celku a jedna sjednaná cena<sup>75</sup>.

---

<sup>72</sup> Test is whether predominant factor . . . is the rendition of service, with goods incidentally involved (např. *Baker v. Compton*, 455 N.E.2d 382 (Ind. App. 1983))

<sup>73</sup> *Baker v. Compton*, 455 N.E.2d 382 (Ind. App. 1983), *Kirkpatrick v. Introspect Health Care Corp.*, 845 P.2d 800 (N.M. 1992), *Hudson v. Town & Country True Value Hardware*, 666 S.W.2d 51 (Tenn. 1984); Courts have, with only occasional exceptions, declined to treat such contracts as divisible, with Article 2 applicable only to the sales part. A transaction is therefore "all in" or "all out."

<sup>74</sup> *Data Processing Servs. v. L.H. Smith Oil Corp.*, 492 N.E.2d 314 (Ind. App. 1986), *Elkins Manor Assocs. v. Eleanor Concrete Works*, 396 S.E.2d 463 (W. Va. 1990)

<sup>75</sup> *In re Trailer & Plumbing Supplies*, 578 A.2d 343 (N.H. 1990): smlouva o instalatérských pracích a zboží; *Field v. Golden Triangle Broadcasting*, 305 A.2d 689 (Pa. 1973): prodej rozhlasové stanice; dále v *Farnsworth E. A. Farnsworth on Contracts*, Second edition. 2001. Aspen publishers. Oddíl 1.9a

Odmítnutí použití testu převažujícího faktoru v těchto případech názorně demonstruje výše uvedené, a to že v případě odlišného skutkového stavu lze daný případ od precedentu odlišit a v tom případě se na něj pravidlo derivované z precedentu nevztahuje.

V současné době se problém smíšených smluv týká i zboží, k jehož ovládnutí je potřeba určitý software, k němuž je nutné poskytnout licenci. Zde je vhodné podotknout, že prodej software neboli udělování softwarových licencí je regulován zvláštním zákonem Uniform Computer Information Transactions Act a v českém právu autorským zákonem<sup>76</sup>. Oba zákony představují speciální normy mimo oblast kupní smlouvy či smlouvy o dílo, a proto se otázkou „prodeje software“ nebudu v této práci podrobněji zabývat.

### 9.3 Srovnání s pojetím smíšených smluv v českém právu

I v české právní praxi je leckdy nesnadné určit, jakému typu smlouvy závazkový vztah stran odpovídá, například zda je určitá konkrétní smlouva smlouvou kupní či se jedná o jiný smluvní typ. Takovéto smlouvy bývají někdy nazývány smlouvami smíšenými<sup>77</sup>. Zásadní otázkou pak je, jaká zákonná ustanovení na daný smluvní vztah aplikovat. Tato aplikace by měla být dle § 491 (3) občanského zákoníku přiměřená. Za smíšenou smlouvu se však nepovažuje smluvní ujednání obsahující dva samostatné smluvní typy (dvě smlouvy) upravené v zákoně, byť obě smlouvy byly spojeny a uvedeny na jedné listině.<sup>78</sup>

Smlouvy kupní stejně jako mnohé jiné smlouvy mají v České republice dva možné režimy, a to buď režim práva občanského (se zvláštními ustanoveními pro spotřebitelské smlouvy) nebo práva obchodního (se zvláštními ustanoveními pro smlouvy při mezinárodní koupi zboží). Posouzení, zda se jedná o smlouvu kupní či smlouvu o dílo (nebo smlouvu nepojmenovanou), se dle zákonných definic liší v právu občanském a obchodním.

---

<sup>76</sup> zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů

<sup>77</sup> § 491 občanského zákoníku

<sup>78</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárková, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008 str. 1345

Dle § 588 občanského zákoníku z kupní smlouvy vznikne prodávajícímu povinnost předmět koupě kupujícímu odevzdat a kupujícímu povinnost předmět koupě převzít a zaplatit za něj prodávajícímu dohodnutou cenu. Jedná se tak o zhotovenou věc bez součinnosti s kupujícím. Dle § 409 (1) obchodního zákoníku se kupní smlouvou prodávající zavazuje dodat kupujícímu movitou věc (zboží) určenou jednotlivě nebo co do množství a druhu a převést na něho vlastnické právo k této věci a kupující se zavazuje zaplatit kupní cenu. Úprava v obchodním zákoníku (jakožto speciální norma) nahrazuje pro obchodní závazkové vztahy úpravu kupní smlouvy dle práva občanského.

Základním atributem kupní smlouvy je v obou případech dodání zboží a převedení vlastnického práva k němu prodávajícím a převzetí a zaplacení kupní ceny kupujícím.

Obchodní zákoník navíc odlišně od občanského zákoníku stanoví v § 410(1), že smlouva o dodání zboží, které má být teprve vyrobeno, se považuje za kupní smlouvu, ledaže strana, které má být zboží dodáno, se zavázala předat druhé straně podstatnou část věcí, jichž je zapotřebí k výrobě zboží. Dle § 410 (2) obchodního zákoníku se za kupní smlouvu nepovažuje smlouva, podle níž převážná část závazku strany, která má zboží dodat, spočívá ve vykonání činnosti nebo závazek této strany zahrnuje montáž zboží.

Jak je vidět z výše uvedeného, definice kupní smlouvy je jiná v právu občanském a obchodním. Stejně tak se liší i definice smlouvy o dílo.

Dle § 631 občanského zákoníku se smlouvou o dílo zavazuje objednateli ten, komu bylo dílo zadáno (zhotovitel díla), že je za sjednanou cenu provede na své nebezpečí. A dle § 536 (1) obchodního zákoníku se smlouvou o dílo zavazuje zhotovitel k provedení určitého díla a objednatel se zavazuje k zaplacení ceny za jeho provedení. Dle § 536 (2) obchodního zákoníku se dílem rozumí zhotovení určité věci, pokud nespadá pod kupní smlouvu, montáž určité věci, její údržba, provedení dohodnuté opravy nebo úpravy určité věci nebo hmotně zachycený výsledek jiné činnosti. Dílem se rozumí vždy zhotovení, montáž, údržba, oprava nebo úprava stavby nebo její části.

V tomto se od sebe tedy použití úpravy kupní smlouvy v obou zákonících liší a může dojít k situaci, kdy jedna smlouva bude považována za smlouvu o dílo dle občanského práva a za smlouvu kupní dle obchodního práva. Právní režim smlouvy tak může de facto určovat i smluvní typ.

Rozhodující je samozřejmě obsah smlouvy a nikoli její název.<sup>79</sup> Není-li účastníky nic smluveno, použijí se na závazkový právní vztah z nepojmenované smlouvy analogicky ta zákonná ustanovení, která jsou mu obsahem a účelem nejbližší. Obecné ustanovení o analogii najdeme v § 853 a pro závazkové vztahy jej najdeme v § 491 občanského zákoníku. Naopak v právu obchodním je analogie vyloučena § 269 (1) obchodního zákoníku. Dlužno podotknout, že interpretace tohoto ustanovení ovšem může působit (a také působí) nemalé komplikace. Názory na přípustnost analogie v souvislosti s § 269 (1) obchodního zákoníku se různí.<sup>80</sup>

Z hlediska komparativního je situace ještě složitější. Smlouva o výrobě a dodání stolu je tak například v občanském právu smlouvou o dílo, zatímco v obchodním právu záleží na tom, která strana dodala podstatnou část materiálu. V USA je výroba stolu a jeho prodej považována za kupní smlouvu. Jak je vidět z tohoto příkladu, smluvnímu typu a právnímu režimu smlouvy je nutno věnovat při právním rozboru smlouvy zvýšenou pozornost, protože má přímý dopad na to, jaká ustanovení budou na smlouvu aplikována.

Návrh nového občanského zákoníku se zabývá koupí movité věci v § 1929 a následujících. Movitá věc je de facto zbytkovou kategorií odlišenou od nemovité věci.<sup>81</sup> Kupní smlouvu bude možné uzavřít bez určení kupní ceny s tím, že za ujednanou bude platit kupní cena, za niž se týž nebo srovnatelný předmět v době uzavření smlouvy a za obdobných smluvních

---

<sup>79</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008 str. 1345

<sup>80</sup> Šilhán J. *Inominátní smlouvy a přípustnost analogie v obchodních závazkových vztazích*. Praha: C.H.Beck, Právní rozhledy 13/2007, str. 465

<sup>81</sup> § 1929 ... koupě, jejímž předmětem není nemovitá věc, jakož i koupě součásti nemovité věci, má-li kupující podle smlouvy nabýt součást po oddělení jako věc movitou.



podmínek obvykle prodává. Otázku, zda se v určitém případě jedná o smlouvu kupní nebo smlouvu o dílo, řeší § 1930 tak, že smlouva o dodání věci, která má být teprve vyrobena, se posoudí jako kupní smlouva, ledaže se ten, komu má být věc dodána, zavázal předat druhé straně podstatnou část toho, čeho je k vyrobení věci zapotřebí. Výroba stolu na zakázku tedy bude kupní smlouvou, pokud objednatel nedodá vlastní dřevo. Otázku, zda se v jiném případě jedná o kupní smlouvu nebo o jiný smluvní typ řeší § 1930 tak, že za kupní smlouvu se nepovažuje smlouva, podle níž převážná část plnění dodavatele spočívá ve výkonu činnosti. Rozhodující tedy bude test převážné části plnění. Hlavním kritériem bude pravděpodobně to, zda je hodnota věci vyšší než hodnota činnosti, respektive služby.

DCFR řeší otázku kupní smlouvy či smlouvy o dílo v ustanovení BIV. A-1:102 tak, že smlouva o výrobě nebo zhotovení zboží a převodu vlastnictví k němu má být primárně považována za kupní smlouvu. Otázku, zda se jedná o kupní smlouvu či jiný smluvní typ, žádné konkrétní ustanovení DCFR neřeší, a proto je nutné vycházet z obecného výkladu pojmu prodej.

## **10. Uzavírání smluv v USA**

Uzavírání smluv je v americkém právu obecně upraveno common law<sup>82</sup>. Americká právní věda přihlíží při právním rozboru uzavírání smluv ke třem hlavním hlediskům: morálnímu, koordinačnímu a efektivnímu<sup>83</sup>. Jedná se sice o teoretické koncepty, které dávají pevnější teoretický základ institutu uzavření smlouvy a mohou pomoci při výkladu pravidel common law<sup>84</sup>, ale soudy se na ně často odkazují a zabývají se proto například otázkou, zda určité rozhodnutí v daném případě přispěje k pružnosti obchodu a svobodě výběru (smluvní

---

<sup>82</sup> stejně viz Boháček M., *Základy amerického obchodního práva*, Praha, Linde, 2007, str. 233

<sup>83</sup> Gillette P. and Walt S.D., *Sales Law Domestic and International*, Claytom Foundation Press, New York, 2002, str. 51

<sup>84</sup> viz např. teoretické práce Avery Katz, *Transaction Costs and the Legal Mechanics of Exchange: When should Silence in the Face of an Offer Be Construed as Acceptance?* 9 J.L. Econ. & Org. 77 (1993); Avery Katz, *The Strategic Structure of Offer and Acceptance: Game Theory and Contract Formation*, 89 Mich. L. Rev. 215 (1990)

strany, zboží, ustanovení smlouvy) nebo zda je vhodné daný postup podporovat a co by mohlo být následkem rozhodnutí schvalující daný postup v dalších případech.

K uzavírání smluv dle pravidel common law přistupují navíc zvláštní úpravy UCC a dalších zákonů, pro kupní smlouvy zejména článku 2 UCC a CISG. V případě vnitrostátních smluv se jejich uzavírání často řídí směsí common law a UCC. Jak již bylo uvedeno výše, cílem UCC nebylo změnit zaběhaná pravidla ani vytvořit pravidla nová. Naopak UCC kodifikoval často nejednotná pravidla derivovaná z obecně zažitého a známého common law. Takovým ustanovením je i UCC § 1-103, týkající se uzavírání smluv. V tomto ustanovení je zakotveno, že pokud příslušná ustanovení tohoto zákona (UCC) nestanoví něco jiného, principy práva (common law) a equity (oblast anglosaského práva mimo common law v nejužším slova smyslu, jež se řídí zásadami spravedlnosti), doplňují jeho ustanovení.<sup>85</sup>

V zásadě může dojít ke třem situacím. UCC buď opakuje pravidlo common law, doplňuje jej nebo jej nahrazuje<sup>86</sup>. Obecně lze říci, že pokud v případě pravidel upravujících uzavírání smluv dojde k jednoznačnému nesouladu mezi UCC a common law, má přednost pravidlo obsažené v UCC. Problémy nastávají až ve chvíli, kdy musí být rozhodnuto, která common law pravidla UCC ustupují a která jej jen doplňují.

### **10.1 Nabídka – návrh na uzavření smlouvy**

Stejně jako v kontinentálním systému práva je i v USA v praxi většina smluv uzavírána prostřednictvím nabídky a přijetí.<sup>87</sup> Dříve než přistoupíme k problematice nabídky samotné, je nutné zmínit, že kupní smlouva dle UCC stejně jako ostatní smlouvy v americkém právu obecně nemusí být uzavřena jen pomocí nabídky (neboli návrhu v naší právní terminologii)

---

<sup>85</sup> UCC 1-103: Unless displaced by the particular provisions of this Act, the principles of law and equity, including the law merchant and the law relative to capacity to contract, principal and agent, estoppel, fraud, misrepresentation, duress, coercion, mistake, Bankruptcy, or other validating or invalidating cause shall supplement its provisions.

<sup>86</sup> Gillette P. and Walt S.D., Sales Law Domestic and International, Claytom Foundation Press, New York, 2002, str. 54

<sup>87</sup> Basic Contract Law, Seventh Edition, Lon L. Fuller, Melvin Aron Eisenberg, West Group, St. Paul, Minnesota, 2001, str. 403

a přijetí. Smlouva je uzavřena i tam, kde lze nalézt souhlas s dohodou stran. Pak postačí, pokud strany dosáhly dohody nebo se chovaly tak, že tomu vše odpovídalo.<sup>88</sup> Analogicky článek 2 UCC vychází z toho, že smlouvy mohou být uzavírány bez nutnosti učinění nabídky a jejího přijetí (viz níže).

Stejně jako v americkém právu neexistuje jednotná definice smlouvy, ani nabídka není definována a můžeme tedy narazit na více definic. E.A. Farnsworth<sup>89</sup>, jeden z nejslavnějších profesorů a odborníků na smluvní právo v USA, definuje volně nabídku jako čin, který by rozumnou osobu v pozici druhé osoby vedl k domněnce, že slib výměnou za jiný slib či činnost je nabídkou.<sup>90</sup> Soudy pak většinou posuzují, zda osoba, které byl slib učiněn, měla důvod se domnívat, že se u slibujícího jednalo o vůli být slibem vázán (uzavřít smlouvu). Soudy přitom berou v úvahu jak prohlášení stran tak jejich předchozí jednání a zvyky.

V praxi se často setkáme s tím, že strany do různých „nabídek“ vkládají prohlášení typu: „Do vyprodání zásob,“ nebo „Toto není nabídka, smlouva je uzavřena až potvrzením vedení naší společnosti.“ Tím se daná strana vyhne riziku přijetí takového prohlášení jako nabídky (což by mohlo mít za důsledek uzavření smlouvy).

Restatement (Second) of Contracts definuje nabídku v § 24 takto: „Nabídka je projevem vůle vstoupit do [smluvního] ujednání, učiněná tak, že opravňuje jiného k chápání, že jeho souhlas s takovým ujednáním je očekáván a že tak bude uzavřena [smlouva].“<sup>91</sup> Komentář k tomuto ustanovení tuto definici dále rozvádí a uvádí několik příkladů toho, co je a co není nabídkou.<sup>92</sup> Typickým příkladem jsou různé propagační materiály, reklamy a výlohy, které

---

<sup>88</sup> Gillette P. and Walt S.D., Sales Law Domestic and International, Claytom Foundation Press, New York, 2002, str. 56

<sup>89</sup> Profesor na Columbia Law School v letech 1954 až 2005, autor mnoha knih o smluvním právu, arbitr

<sup>90</sup> Conduct that would lead a reasonable person in the other party's position to infer a promise in return for performance or promise may amount to an offer.

<sup>91</sup> Rest.2<sup>nd</sup> Contracts §24: An offer is the manifestation of willingness to enter into a bargain, so made as to justify another person in understanding that his assent to that bargain is invited and will conclude it.

<sup>92</sup> Contract Law: Selected Source Materials, Steven J. Burton, Melvin A. Eisenberg, Thomson West, St. Paul, Minnesota, 2005, str. 205

se nepovažují za nabídku, pokud tak samy explicitně nestanoví. To samé pak platí o různých cenících a cenových nabídkách. Od nabídek k uzavření smlouvy je především třeba odlišovat výzvu k podání nabídky, kdy jedna strana žádá druhou, aby učinila nabídku, kterou by pak tato strana mohla přijmout.

Black's Law Dictionary obsahuje dvě definice nabídky. První, obecná definice zahrnující všechny nabídky v celé oblasti práva, zní: „Akt nebo okamžik, kterým se prezentuje cosi k přijetí.“ Druhá definice je již konkrétnější a může posloužit právě v závazkovém právu: „Slib učinit nebo se zdržet určité činnosti v budoucnosti; projev vůle uzavřít smlouvu za daných podmínek učiněn způsobem, který by vedl rozumného člověka k porozumění, že přijetí, které bylo očekáváno, vyústí v závaznou smlouvu.“

Nabídka dle amerického práva nemusí splňovat žádné zvláštní formální požadavky, může být tedy ústní, písemná či konkludentní.<sup>93</sup>

## 10.2 Nabídka v UCC

Výše uvedené se vztahuje k nabídkám v common law obecně. UCC pak obsahuje zvláštní ustanovení o nabídkách pro kupní smlouvy. Nevyřešena však zůstává v UCC otázka, co tvoří platnou nabídku, protože nabídka sama v UCC není definována. V tom případě nastává situace, kdy se dle UCC § 1-103 použije common law časově předcházející UCC.

Vzhledem k neexistenci definice nabídky v UCC dovodila právní věda tuto definici nabídky: „Nabídka je takovým projevem vůle vstoupit do smlouvy, že osoba, které je adresován, je oprávněna věřit, že souhlasem s ním bude uzavřena smlouva.“<sup>94</sup> Nabídka může být učiněna slovy nebo činy (konkludentně), případně kombinací obojího nebo dokonce mlčením, pokud existuje právní povinnost strany vyjádřit se.<sup>95</sup> Nabídka sama

---

<sup>93</sup> Farnsworth E. A. *Farnsworth on Contracts*, Second edition. 2001. Aspen publishers. Oddíl. 3.10

<sup>94</sup> Gillette P. and Walt S.D., *Sales Law Domestic and International*, Claytom Foundation Press, New York, 2002, str. 55

<sup>95</sup> Stockton J.M., *Sales, In a Nutshell*, West Publishing Co., St. Paul, Minnesota, 1981, str.15

nezakládá žádnou povinnost navrhovatele, dokud není přijata druhou stranou. Naopak této druhé straně vzniká právo nabídku přijmout. Tímto je pak uzavřena smlouva.

### 10.3 Přijetí – akceptace dle common law a UCC

Akceptací (přijetím nabídky) je uzavřena smlouva. Akceptace je vyjádření souhlasu dle podmínek nabídky. Většina nabídek je přijata slibem plnění spíše než plněním samotným (např. slibem zaplatit), čemuž se přizpůsobilo i case law.<sup>96</sup> Stejně jako nabídka i její přijetí může být v jakékoli formě. Toto common law pravidlo opakuje i UCC v ustanovení § 2-206(1)(a).<sup>97</sup>

Judikatura stanovila tři základní požadavky, které jsou kladeny na přijetí nabídky. Přijetí nabídky musí vyjadřovat vůli být vázán, musí být bezpodmínečné a musí odpovídat podmínkám nabídky.

Smlouva je uzavřena již ve chvíli odeslání přijetí. Tím se mechanismus uzavírání smluv výrazně liší od české právní úpravy. Podmínkou takového uzavření smlouvy je, aby odeslání přijetí nabídky bylo učiněno způsobem a prostředky dovolenými v nabídce (ofertě). Pouze za výjimečných okolností lze připustit uzavření smlouvy bez nutnosti sdělení přijetí nabízejícímu, ale přijímající strana se tak většinou v případě neschválení jednání nabízejícím vystavuje riziku spáchání civilního deliktu (tort).<sup>98</sup>

Jak již bylo naznačeno výše, v americkém právu existuje ještě druhý přístup k uzavírání smluv, kdy smlouva je uzavřena, dojde-li ke smluvní shodě.<sup>99</sup> Tento druhý způsob je zakotven v článku 2 UCC, ovšem při zachování určitých prvků (oferty a akceptace) z prvního způsobu. Druhý způsob je konkrétně obsažen v sekci § 2-204, kde UCC obsahuje vlastní definici kupní smlouvy: „(1) Kupní smlouva může být uzavřena jakýmkoli

---

<sup>96</sup> Farnsworth E. A. *Farnsworth on Contracts*, Second edition. 2001. Aspen publishers. Oddíl 3.13

<sup>97</sup> UCC 2-206(1)(a): Unless otherwise unambiguously indicated by the language or circumstances . . . an offer to make a contract shall be construed as inviting acceptance in any manner and by any medium reasonable in the circumstances. . . .

<sup>98</sup> Farnsworth E. A. *Farnsworth on Contracts*, Second edition. 2001. Aspen publishers. Oddíl. 3.14

<sup>99</sup> Gillette P. and Walt S.D., *Sales Law Domestic and International*, New York: Claytom Foundation Press, 2002, str. 57

způsobem dostatečně prokazujícím dohodu, včetně jednání obou stran, které uznává existenci takového dohody. (2) Dohoda dostačující k uzavření kupní smlouvy může existovat i v případě, že moment jejího uzavření je nejasný. (3) I když je některé ustanovení smlouvy ponecháno otevřené, kupní smlouva není neplatná pro neurčitost, pokud strany usilovaly uzavřít smlouvu a existuje zde dostatečný základ pro udělení vhodné náhrady [škody].<sup>100</sup>

UCC tak v § 2-204(1) stanoví, že dohoda stran je dostatečná k uzavření kupní smlouvy. Zajímavostí je, že takováto dohoda nevyžaduje ani nabídku ani přijetí k uzavření smlouvy. Je pouze třeba prokázat "výměnu (protihodnot)", a to jakkoli. To vše podtrhuje ustanovení UCC § 2-204(2), které prohlašuje, že "smlouva je platná, i když okamžik jejího uzavření nelze určit."

Smlouva je dále definována i v UCC § 1-201(3) jako "výměna, jakou spolu strany uzavřely ve znění dané smlouvy nebo dle dopadu jiných okolností."

Některé prvky uzavření smlouvy pomocí oferty a akceptace však v článku 2 UCC přece jen zůstaly. Jedná se například o tzv. pevnou (dle naší terminologie neodvolatelnou) nabídku. UCC v § 2-205 stanoví, že nabídka učiněná obchodníkem může být neodvolatelná po určitou dobu, a to i bez consideration (protihodnoty)<sup>101</sup>. U nás je tento institut známý jako neodvolatelná nabídka nebo též opce. Dalším příkladem je i níže diskutovaný UCC § 2-207 umožňující akceptaci při změně podmínek oproti ofertě (tzv. battle of forms) a

---

<sup>100</sup> UCC 2-204: Formation in general.

„(1) A contract for sale of goods may be made in any manner sufficient to show agreement, including conduct by both parties which recognizes the existence of such a contract.

(2) An agreement sufficient to constitute a contract for sale may be found even though the moment of its making is undetermined.

(3) Even though one or more terms are left open a contract for sale does not fail for indefiniteness if the parties have intended to make a contract and there is a reasonably certain basis for giving an appropriate remedy.“

<sup>101</sup> UCC 2-205. Firm Offers. An offer by a merchant to buy or sell goods in a signed writing which by its terms gives assurance that it will be held open is not revocable, for lack of consideration, during the time stated or if no time is stated for a reasonable time, but in no event may such period of irrevocability exceed three months; but any such term of assurance on a form supplied by the offeree must be separately signed by the offeror.

předpokládající, že i akceptací měnící podmínky nabídky je uzavřena smlouva. Ze stejného předpokladu existence nabídky a jejího přijetí vychází i UCC § 2-206<sup>102</sup>, jež sice mění tradiční prostředky akceptace ovšem při zachování požadavku na její existenci.

Celkově lze tvrdit, že článek 2 UCC dovoluje, ale nevyžaduje, aby smlouvy byly uzavírány bez oferty a akceptace. Ustanovení UCC § 2-204 tedy jen umožňuje uzavření kupní smlouvy bez nabídky a jejího přijetí.<sup>103</sup> Článek 2 navíc upravuje určitá pravidla pro případ, že smlouva bude uzavřena pomocí oferty a akceptace. Ostatní pravidla ohledně uzavírání smluv jsou obsažena v common law a UCC § 1-103.

#### **10.4 Konec platnosti práva přijmout nabídku**

Právo příjemce nabídky k jejímu přijetí a tedy i uzavření smlouvy může dle amerického práva skončit jedním ze čtyř možných způsobů. Těmi jsou odvolání nabídky nabízejícím, smrt nebo nemožnost plnění nabízejícího, vypršení platnosti nabídky nebo odmítnutí nabídky příjemcem.<sup>104</sup>

Nabídka tak nejčastěji končí jejím odvoláním, odmítnutím či uplynutím času. K odvolání nabídky dojde, když se příjemce, přímo či nepřímo dozví o oferentově úmyslu neuzavřít smlouvu. V common law platí zásada, že nabídku je možno kdykoli odvolat (k neodvolatelným – pevným – nabídkám viz níže). Aby mělo odvolání právní účinky, musí být sděleno příjemci. Odvolání nabídky je třeba odlišovat od zpětvzetí. Nabídku je

---

<sup>102</sup> UCC 2-206. Offer and Acceptance in Formation of Contract.

(1) Unless otherwise unambiguously indicated by the language or circumstances

(a) an offer to make a contract shall be construed as inviting acceptance in any manner and by any medium reasonable in the circumstances;

(b) an order or other offer to buy goods for prompt or current shipment shall be construed as inviting acceptance either by a prompt promise to ship or by the prompt or current shipment of conforming or non-conforming goods, but such a shipment of non-conforming goods does not constitute an acceptance if the seller seasonably notifies the buyer that the shipment is offered only as an accommodation to the buyer.

(2) Where the beginning of a requested performance is a reasonable mode of acceptance an offeror who is not notified of acceptance within a reasonable time may treat the offer as having lapsed before acceptance.

<sup>103</sup> Gillette P. and Walt S.D., *Sales Law Domestic and International*, Claytom Foundation Press, New York, 2002, str. 57

<sup>104</sup> Farnsworth E. A. *Farnsworth on Contracts*, Second edition. 2001. Aspen publishers. Oddíl 3.16

možné vzít zpět, pokud toto zpětvzetí bude doručeno příjemci nejpozději společně s nabídkou. Adresátovi nabídky pak nevzniká právo ji přijmout.

Za odmítnutí se považuje situace, kdy příjemce neakceptuje nabídku. Uplynutím času končí nabídka, pokud tak v ní bylo stanoveno nebo pokud uplynula přiměřená doba k jejímu přijetí.

Dalšími důvody ke skončení nabídky je smrt či neschopnost plnit na straně nabízejícího. Neschopnost plnit musí být objektivní a nestačí pouze nepatrné zhoršení výhodnosti případné smlouvy pro nabízejícího vlivem nepříznivých obchodních okolností.

### **10.5 Srovnání s českou úpravou uzavírání smluv**

Český občanský zákoník vychází v otázkách uzavírání smluv z tradičního kontinentálního pojetí, ve kterém jsou smlouvy uzavírány prostřednictvím dvou právních úkonů, návrhu a jeho přijetí za podmínky konsenzu obou smluvních stran.

Proto si vznik smlouvy bez oferty a akceptace často neumíme představit, a to i přes to, že v praxi činí leckdy nemalé obtíže nabídku a její přijetí rozeznat a správně identifikovat. Občanský zákoník poskytuje nezbytný právní rámec pro uzavírání smluv v hlavě čtvrté, kde definuje právní úkony, jakožto elementární předpoklad vzniku smluv, jejichž úprava pak následuje. Naopak v americkém právu institut právních úkonů a obecná úprava chybí a případné otázky neplatnosti či jiných nedostatků právních úkonů v našem chápání jsou soustředěny v precedencích a pouze výjimečně i v zákonech. V právnické angličtině se pojem „právní úkon“ téměř nepoužívá.<sup>105</sup>

Vzhledem k alternativním možnostem uzavření smlouvy má klasická právní konstrukce sekvence návrhu a přijetí pouze určitou instrumentální funkci. Moderní sbírky smluvního práva (např. UNIDROIT, Principy, atd.) vycházejí ze skutečnosti, že smlouva může být uzavřena i jiným způsobem než prostřednictvím návrhu a jeho přijetí, i když vedle tohoto

---

<sup>105</sup> Boháček M., *Základy amerického obchodního práva*, Praha, Linde, 2007, str. 232



pravidla je detailně upraveno uzavírání smlouvy prostřednictvím klasického modelu. V rámci této problematiky se projevuje kogentnost české úpravy procesu uzavírání smlouvy, která spočívá ve striktnosti trvání na sledu dvou jednostranných právních úkonů, oferty a akceptace.<sup>106</sup>

Právní úkon je dle § 34 OZ projevem vůle směřujícím zejména ke vzniku, změně nebo zániku těch práv nebo povinností, které právní předpisy s takovým projevem spojují. Právní úkon v občanském právu je projev vůle směřující za okolností, za kterých byl učiněn, k právnímu účinku – následku v podobě vzniku, změny či zániku občanskoprávního vztahu, který normy občanského práva s tímto projevem vůle jako právem uznaným (aprobovaným) aktem spojují. Vějíř právních účinků (následků) je podle § 34 demonstrativní (zejména vznik, změna či zánik občanských práv a občanských povinností). Z toho plyne, že může jít i o právní účinky (následky) jiné.<sup>107</sup> Právní úkon může být jednostranný (unilaterální), dvoustranný (bilaterální) a vícestranný (multilaterální), a to podle toho, zda je při něm třeba projevu vůle jedné strany či dvou stran, popř. více stran.<sup>108</sup> Od projevem vůle jako právního úkonu je třeba odlišovat určitou faktickou činnost subjektů směřující ke vzniku (změně, zániku) občanskoprávních vztahů (vlastnických, autorských aj.). Může jít buď o pracovní činnost (zhotovení věci, zpracování věci atd.), anebo tvořivou duševní činnost (autorskou, výkonných umělců, vynálezeckou aj. – § 1 odst. 3). Vzhledem k tomu, že v případech této faktické činnosti nejde o projev vůle ve výše uvedeném smyslu právního úkonu, odpadá u nich možnost výskytu vady této faktické činnosti postihované – jako u právního úkonu – sankcí neplatnosti.<sup>109</sup>

Takovýto projev vůle může být učiněn jednáním nebo opomenutím; může se stát výslovně nebo jiným způsobem nevzbuzujícím pochybnosti o tom, co chtěl účastník projevit (§ 35

---

<sup>106</sup> Sokolovski I., *Analýza klasického paradigmatu uzavírání smluv*, Právní rozhledy 24/2006, str. 887

<sup>107</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008 str. 317

<sup>108</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008 str. 318

<sup>109</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008 str. 319

OZ). Projev vůle, ať již ve formě konání či opomenutí, může být učiněn výslovně, tj. za použití slovních výrazů; výslovný projev lze vyjádřit ústně, mluvou, či písmem, elektronickými prostředky, popř. i posunkovou řečí, nebo nevýslovně, tj. konkludentně (per facta concludentia), za předpokladu, že tento konkludentní způsob projevu vůle nevzbuzuje pochybnosti o tom, jakou vůli chtěl jeho subjekt projevit (přítakání hlavou, stisk ruky, jakožto projev souhlasu, úmyslné roztržení listiny, kterou měl subjekt podepsat, zničení listiny, na které byla napsána závěť, reálné započetí plnění, které vyplývá ze smlouvy, vědomé opomenutí určité lhůty atd.). Naposled uvedených projevů vůle v konkludentní formě v moderní – technicky i organizačně vyspělé – společnosti přibývá.<sup>110</sup> Z hlediska závazkového práva budou nejvýznamnějšími právními úkony návrh smlouvy a jeho přijetí.

V ustanovení nazvaném „návrh na uzavření smlouvy“ v § 43a občanského zákoníku je definována oferta jako projev vůle směřující k uzavření smlouvy, jenž je určen jedné nebo více určitým osobám. Takovýto projev vůle je návrhem na uzavření smlouvy, jestliže je dostatečně určitý a vyplývá z něj vůle navrhovatele, aby byl vázán v případě jeho přijetí (dále jen "návrh"). Náležitostí návrhu je jeho obsahová určitost. Návrh smlouvy by měl být natolik určitý, aby k jeho přijetí stačilo pouze „Ano“.<sup>111</sup>

Existence smlouvy vyžaduje minimálně dvě smluvní strany. Vzhledem k tomu, že smlouva svými právními následky ovlivňuje jejich práva a povinnosti, je zřejmé, že strany musí mít právní subjektivitu. Mají-li uzavírat smlouvy vlastním jednáním, pak musí mít i způsobilost k právním úkonům.<sup>112</sup>

Při porovnání americké a české právní úpravy tedy můžeme dojít k závěru, že institut návrhu v českém právu se od nabídky k uzavření smlouvy v americkém právu liší spíše marginálně. V naší definici lze pozorovat požadavek určitosti, který v americkém UCC sice

---

<sup>110</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008 str. 320

<sup>111</sup> Zuklínová, M. *Smlouva*. Praha : Academia, 1984, s. 111, Markesinis, B. S., Lorenz, W., Dannemann, G. *Markesinis Law of Obligations. Volume I. The Law of Contracts and Restitution : A Comparative Introduction*. Oxford : Clarendon Press, 2001, str. 48.

<sup>112</sup> Hulmák M., *Uzavírání smluv v civilním právu*, 1. vydání, 2008, Praha: C.H. Beck, str. 54

na první pohled chybí, nicméně určitost vyžaduje common law, jímž se řídí obecné zásady smluvního práva. Jedná se o implicitní předpoklad, který chrání toho, komu je slib určen.<sup>113</sup> Neurčitou nabídku by totiž dle rozhodovací praxe amerických soudů nebylo možné považovat za nabídku, ale pouze za výzvu k podávání nabídek k uzavření smlouvy.

České a americké právo se zásadně liší v tom, kdy dojde k uzavření smlouvy. Dle amerického práva je smlouva uzavřena okamžikem přijetí nabídky, aniž by toto přijetí muselo nejdříve dojít navrhovateli. Dle českého práva je okamžikem uzavření smlouvy až moment doručení tohoto projevu vůle (vyjádření souhlasu s obsahem návrhu) navrhovateli. Dle § 44(1) občanského zákoníku je smlouva uzavřena okamžikem, kdy přijetí návrhu na uzavření smlouvy nabývá účinnosti, přičemž mlčení nebo nečinnost samy o sobě neznamenají přijetí návrhu. Přijetí (akceptace) návrhu na uzavření smlouvy je – stejně jako návrh – jednostranný právní úkon adresovaný navrhovateli, kterým přijímací subjekt (akceptant) projevuje vůli přijmout návrh a tak uzavřít smlouvu.<sup>114</sup> Dle § 45 OZ pak působí projev vůle vůči nepřítomné osobě od okamžiku, kdy jí dojde (resp. dostane se do sféry jejího vlivu<sup>115</sup>). Moment uzavření smlouvy (okamžik dojití akceptace oferentovi) se tak v případě smluv uzavíraných prostřednictvím písemných listin zasílaných poštou může prodloužit i o několik dní.

Ještě složitější je situace v českém právu obchodním, kde existuje výjimka ze způsobu uzavírání smluv v § 275(4) ObchZ, dle kterého je možné, aby obchodněprávní smlouva byla uzavřena ještě před tím, než navrhovateli dojde souhlas s návrhem smlouvy. Zákon však požaduje, aby mezi stranami existovala zavedená praxe v tomto smyslu.<sup>116</sup> Judikatura pak doplňuje, že způsob uzavření smlouvy popsáný v § 275(4) ObchZ předpokládá, že

---

<sup>113</sup> Farnsworth E. A. *Farnsworth on Contracts*, Second edition. 2001. Aspen publishers. Oddíl 3.1

<sup>114</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008 str. 406

<sup>115</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008 str. 410

<sup>116</sup> § 275 (4) obchodního zákoníku: S přihlédnutím k obsahu návrhu na uzavření smlouvy nebo v důsledku praxe, kterou strany mezi sebou zavedly, nebo s přihlédnutím ke zvyklostem rozhodným podle tohoto zákona, může osoba, které je návrh určen, vyjádřit souhlas s návrhem provedením určitého úkonu (např. odesláním zboží nebo zaplacením kupní ceny) bez vyrozumění navrhovatele. V tomto případě je přijetí návrhu účinné v okamžiku, kdy byl tento úkon učiněn, došlo-li k němu před uplynutím lhůty rozhodné pro přijetí návrhu.

úkony kontrahentů vyjadřující jejich vůli uzavřít smlouvu budou dostatečně určité a srozumitelné, aby z nich bylo seznatelné, jaký návrh na uzavření smlouvy se nabízí a zda je zde vůle tento návrh akceptovat. Pro posouzení vzniku smlouvy tímto způsobem je podstatná rovněž časová návaznost konkludentního úkonu vůči návrhu na uzavření smlouvy z hlediska včasnosti jeho akceptace.<sup>117</sup>

Z legislativně-právního hlediska se jedná v otázce okamžiku uzavření smlouvy o situaci, kterou nelze jednoznačně vyřešit k úplné spokojenosti obou stran. Je-li smlouva uzavřena již odesláním akceptace (jako je tomu v USA), není si tohoto faktu navrhovatel vědom až do okamžiku doručení akceptace. Pokud je smlouva naopak uzavřena až zprávou o doručení přijetí (jako v českém právu), nemůže si zase být příjemce návrhu vědom kdy a zda vůbec byla smlouva uzavřena. Spravedlivé řešení tedy není možné a je třeba zvolit jedno z nich, a to buď podle místních zvyklostí, nebo podle toho, které řešení se zdá zákonodárcům méně nespravedlivé.

Dle návrhu nového občanského zákoníku vzniká závazek ze smluv, protiprávních činů nebo jiných k tomu způsobilých právních skutečností. V části čtvrté dílu druhém jsou upravena ustanovení o závazcích vznikajících ze smluv, která se použijí přiměřeně i na závazky vzniklé jinak. § 1583 návrhu definuje smlouvu jako projev vůle stran zřídít mezi sebou závazek a řídit se obsahem smlouvy. Dle § 1 584 je smlouva uzavřena, jakmile si strany ujednaly její obsah. Přestože návrh v oddíle 2 (§ 1590 a následující) předpokládá uzavírání smluv pomocí návrhu (nabídky) a jejího přijetí, z ustanovení § 1 584 nevyplývá, že by bylo nutné přesně identifikovat nabídku a její přijetí, a pokud byl obsah smlouvy ujednán jiným způsobem, tato smlouva strany zavazuje (§ 1617). Návrh nového občanského zákoníku dokonce předpokládá uzavírání smluv i jiným způsobem v § 1628, kde stanoví, že ustanovení o nabídce a o přijetí nabídky se použijí přiměřeně i na případy, kdy strany ujednávají pro uzavření smlouvy jiný postup.

---

<sup>117</sup> Rozsudek Nejvyššího soudu č. 29 Odo 740/2004 ze dne 24. 2. 2005

Dle § 1590 musí být z nabídky zřejmé, že ten, kdo ji činí, má úmysl uzavřít určitou smlouvu s osobou, vůči níž nabídku činí. V nabídce musí být obsaženy podstatné náležitosti smlouvy a musí z ní plynout vůle být smlouvou v případě jejího přijetí vázán. V opačném případě se o nabídku nejedná a takový projev nemůže být druhou stranu přijat, resp. jeho přijetí nevede k uzavření smlouvy.

Přijetí nabídky je dle § 1599 návrhu nového občanského zákoníku definováno jako včasný projev souhlasu s nabídkou vůči navrhovateli, s tím, že mlčení nebo nečinnost samy o sobě přijetím nejsou. V souladu s dosavadní úpravou i s úpravami v jiných zemích je přijetí s dodatky, výhradami, omezeními nebo jinými změnami odmítnutím nabídky a považuje se za novou nabídku (protinabídku). Ve větě druhé § 1599(2) je pak doslova vyjádřeno, že toto pojetí je materiální a stejný obsah vyjádřený jinými slovy funguje jako přijetí. Tato ustanovení jsou tedy v souladu se současnou praxí.

## **10.6 Uzavírání smluv dle DCFR**

Způsob uzavírání smluv je v DCFR upraven v BII-4:101 s tím, že smlouva je bez dalšího uzavřena, pokud strany měly v úmyslu vstoupit do závazného právního vztahu nebo způsobit jiný právní následek a dosáhly dostatečné shody.<sup>118</sup> V tomto evropském návrhu chybí v souladu s kontinentální praxí požadavek na consideration, která není nutnou podmínkou platného uzavření smlouvy. Následující ustanovení pak specifikují určení úmyslu stran dle přiměřeného chápání druhé strany (BII-4:102) a dostatečné shody (BII-4:103), ale nestanoví, že by muselo dojít k nabídce a jejímu přijetí. DCFR v BII-4:211 naopak předpokládá uzavření smlouvy i jiným způsobem, i když forma nabídky a přijetí bude asi tím nejčastějším způsobem, a proto jsou jejich pravidla zakotvena v DCFR s tím, že se na ostatní způsoby uzavření smlouvy použijí přiměřeně.

---

<sup>118</sup> DCFR BII-4:101: A contract is concluded, without any further requirement, if the parties: (a) intend to enter into a binding legal relationship or bring about some other legal effect; and (b) reach a sufficient agreement.

Nabídkou se zabývá BII-4:201, který stanoví, že návrh je nabídkou, pokud má mít za následek uzavření smlouvy v případě jeho přijetí a pokud obsahuje dostatečně určitá ustanovení na to, aby mohla tvořit smlouvu.

Přijetím nabídky je dle BII-4:204 jakýkoli projev nebo čin příjemce, pokud je z něj patrný souhlas s nabídkou. Smlouva je pak dle BII-4:205 uzavřena, když přijetí dojde nabízejícímu nebo když v případě konkludentního přijetí oznámení o konkludentním jednání dojde nabízejícímu. Pokud je mezi stranami zavedena určitá praxe nebo je to zvykem, není toto oznámení nutné a smlouva je uzavřena již konkludentním jednáním.

### **10.7 Uzavírání smluv dle CISG**

CISG upravuje otázku uzavírání smlouvy ve své části II (článek 14 a následující). Na rozdíl od UCC je v CISG stejně jako v našem občanském zákoníku zachován princip uzavření smlouvy na základě návrhu a přijetí (oferty a akceptace). Proces uzavírání smlouvy dle CISG začíná ofertou. Dle článku 14 CISG je návrh na uzavření smlouvy určený jedné nebo několika určitým osobám nabídkou, jestliže je dostatečně určitý a projevuje vůli navrhovatele, aby byl zavázán v případě přijetí. Podmínka určitosti je splněna uvedením zboží a ceny nebo způsobu určení ceny.<sup>119</sup>

S otázkou okamžiku uzavření smlouvy se CISG vypořádala stejně jako české právo, tedy tak, že přijetí nabídky se stává účinným v okamžiku, kdy vyjádření souhlasu dojde navrhovateli<sup>120</sup>. Přijetí nabídky je upraveno v článku 18(1) CISG jako prohlášení učiněné osobou, které byla nabídka určena, nebo její jiné jednání naznačující její souhlas s nabídkou. Mlčení nebo nečinnost samy o sobě nejsou přijetím. Výjimku tvoří ustanovení článku 18 (3) CISG, dle kterého je možné vyjádřit souhlas provedením úkonu bez vyrozumění navrhovatele, jako odesláním zboží nebo zaplacením kupní ceny. Smlouva dle CISG tedy může být stejně jako v případě § 275(4) obchodního zákoníku uzavřena, aniž by se o tom navrhovatel dozvěděl.

---

<sup>119</sup> CISG, článek 14, odstavec 1, věta druhá

<sup>120</sup> CISG, článek 18 (2), věta první

Podobně jako dle UCC a občanského zákoníku se i dle CISG návrh, který není určen jedné nebo několika určitým osobám, pokládá pouze za výzvu k podávání nabídek, ledaže osoba činící návrh jasně uvede opak.<sup>121</sup> Nabídka působí dle článku 15 CISG od doby, kdy dojde osobě, které je určena.

K uzavření smlouvy dle článku 23 CISG dojde okamžikem, kdy se přijetí nabídky stane účinným,<sup>122</sup> přičemž článek 18(2) CISG stanoví, že přijetí nabídky se stává účinným v okamžiku, kdy vyjádření souhlasu dojde navrhovateli. Souhlas tedy musí nejdříve dojít navrhovateli, čímž má CISG v tomto ohledu blíže českému právu.

Na tomto případě lze demonstrovat, jak problematické situace mohou vznikat v případě přeshraničních smluv například za situace, kdy si strany posílají objednávkové a potvrzovací formuláře. Okamžik uzavření smlouvy se může lišit podle toho, v jaké zemi se strany smlouvy nachází, respektive kterým právním řádem se bude smlouva řídit. Pro strany ze zemí, které podepsaly CISG, je toto riziko v případě kupních smluv prakticky nulové, neboť CISG sjednotila právní režim pro kupní smlouvy.

Závěrem bych rád zmínil, že v dnešní době je mnoho smluv uzavíráno prostřednictvím elektronických prostředků, které umožňují v podstatě okamžitou komunikaci i mezi stranami vzdálenými tisíce kilometrů. Tím jsou sice mnohé problémy vyplývající z odlišné právní úpravy okamžiku uzavření smlouvy minimalizovány, ovšem okamžik uzavření smlouvy stále hraje a bude hrát významnou roli pro právní jistotu stran jednajících a uzavírajících smlouvy.

---

<sup>121</sup> CISG, článek 14, odstavec 2

<sup>122</sup> CISG, článek 23

## **11. Neodvolatelná (pevná) nabídka v americkém právu**

V common law je nabídka obecně odvolatelná do doby jejího přijetí. Neodvolatelná nabídka dle common law ke své platnosti vyžaduje consideration (protiplnění) ze strany adresáta takové nabídky. Podle UCC § 2-205 ovšem existují nabídky, které jsou neodvolatelné, a to i bez consideration. Podmínkou je, že jde o podepsanou písemnou nabídku učiněnou obchodníkem, jež obsahuje ujištění, že nabídka zůstane otevřená. Pokud je toto ujištění časově omezeno, zůstává nabídka neodvolatelná po čas v ní uvedený. Pokud není časově omezena, je nabídka neodvolatelná po "přiměřenou dobu" (v originále reasonable time). Bez ohledu na časové omezení nemůže doba neodvolatelnosti překročit 3 měsíce.

### **11.1 Neodvolatelný návrh smlouvy v českém právu**

Ekvivalentem pevné nabídky je v našich podmínkách neodvolatelný návrh na uzavření smlouvy dle § 43a(4) občanského zákoníku, dle kterého návrh nemůže být odvolán, je-li v něm vyjádřena neodvolatelnost. Takový návrh nemůže být odvolán během lhůty, která je v něm stanovena pro přijetí, ledaže z jeho obsahu vyplývá právo jej odvolat i před uplynutím této lhůty.

Ustanovení § 43b OZ pak stanoví podmínky pro zánik návrhu, a to i návrhu neodvolatelného. K zániku neodvolatelného návrhu může dojít jedním ze tří způsobů. Prvním je uplynutí lhůty návrhu. Není-li lhůta určena, dojde k zániku neodvolatelného návrhu druhým způsobem, tedy uplynutím přiměřené doby. Vodítkem pro určení přiměřené doby je dle textu zákona povaha navrhované smlouvy. V praxi tedy bude rozhodující závažnost a komplikovanost obsahu návrhu a rychlost prostředků, které navrhovatel použil pro zaslání návrhu<sup>123</sup>. Neodvolatelný návrh lze zrušit dle § 43a(2), dojde-li projev o zrušení osobě, které je určen, dříve nebo alespoň současně s návrhem.

---

<sup>123</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008 str. 406



V návrhu nového občanského zákoníku je neodvolatelná nabídka obsažena v § 1595 s tím, že toto musí být v nabídce výslovně vyjádřeno nebo se tak strany musí dohodnout. Neodvolatelnost nabídky může vyplývat z jednání stran o uzavření smlouvy, z jejich předchozího obchodního styku, anebo ze zvyklostí. Neodvolatelnou nabídku pak nebude možné odvolat.<sup>124</sup> I neodvolatelná nabídka však bude moci být zrušena, a to pokud zrušovací projev dojde druhé straně před doručením nabídky nebo alespoň současně s ním.<sup>125</sup> Můžeme tedy shrnout, že ustanovení o neodvolatelné nabídce pravděpodobně v praxi po zavedení nového občanského zákoníku nedozná výrazných změn, což lze pozitivně kvitovat, neboť současná úprava nebyla kontroverzní a, jak je vidět ze zde uvedeného, odpovídá i úpravám v jiných zemích.

### **11.2 Neodvolatelný návrh smlouvy v DCFR**

Neodvolatelnou nabídkou se zabývá i DCFR, když v BII-4:202(3) stanoví, že nabídku nelze odvolat (odvolání je neúčinné), pokud je nabídka neodvolatelná nebo pokud adresát nabídky přiměřeně spoléhal na neodvolatelnost nabídky a v souladu s tím také jednal.<sup>126</sup> Dále se DCFR neodvolatelností nabídky a jejími podmínkami v obecných ustanoveních o smlouvách nezabývá. Ve srovnání se současnou českou úpravou i návrhem nového občanského zákoníku je neodvolatelná nabídka v DCFR upravena stručně a bude tedy na soudech, aby stanovily určité standardy pro určení, kdy lze nabídku považovat za neodvolatelnou.

### **11.3 Neodvolatelná nabídka dle CISG**

Neodvolatelnou nabídkou se zabývají články 15 (2), 16 a 17 CISG. Nabídku, i když je neodvolatelná, lze zrušit, dojde-li zrušení osobě, které je nabídka určena, dříve nebo současně s nabídkou. Proto, aby byla nabídka dle CISG považována za neodvolatelnou, z ní musí vyplývat (stanovením určité lhůty pro přijetí nebo jiným způsobem), že je

---

<sup>124</sup> §1597(2) návrhu nového občanského zákoníku

<sup>125</sup> §1596 návrhu nového občanského zákoníku

<sup>126</sup> BII-4:202(3) However, a revocation of an offer is ineffective if: (a) the offer indicates that it is irrevocable; (b) the offer states a fixed time for its acceptance; or (c) it was reasonable for the offeree to rely on the offer as being irrevocable and the offeree has acted in reliance on the offer.

neodvolatelná, nebo osoba, které byla určena, by mohla důvodně spoléhat na její neodvolatelnost a jednat podle toho.

Otázkou spolehnutí se na neodvolatelnost nabídky dle CISG za zabýval případ Geneva Pharmaceuticals Technology Corp. v. Barr Laboratories, Inc., et al.<sup>127</sup>, kde kanadský výrobce farmaceutik dodal americkému odběrateli vzorky ingrediencí a potvrdil svou podporu při získání povolení od Úřadu pro potraviny a léčiva (Food and Drug Administration). Před Úřadem výrobce prohlásil, že bude ingredience americkému odběrateli dodávat. Následně však kanadský výrobce uzavřel smlouvu o dodávkách se třetí stranou a odmítl americkému odběrateli ingredience dodat. Soud došel k závěru, že dle CISG stačí, pokud strana důvodně spoléhá na nabídku k tomu, aby tato nabídka byla považována za neodvolatelnou. Dle soudu není nutné, aby toto spoléhání se na nabídku bylo pro nabízejícího předvídatelné a aby z něj adresátu návrhu vyplývala škoda.

## **12. Změna podmínek návrhu na uzavření smlouvy v americkém právu**

Přestože principy uzavření smlouvy jsou z větší části stejné jak pro UCC tak pro common law, můžeme mezi nimi nalézt několik rozdílů. Hlavním rozdílem je zřejmě přístup k situaci, kdy obě strany mají zájem na uzavření smlouvy, ale ta strana, jíž je nabídka učiněna, odešle odpověď, kterou změní některou z podmínek nabídky. V americkém právu se zde opět projevuje rozdíl mezi common law a UCC. Dle common law se použije tzv. mirror image rule, kdy platí, že akceptace je zrcadlovým obrazem oferty (anglicky mirror image). Odpovídá tedy našemu pojetí, zatímco UCC má vlastní ustanovení týkající se přijetí nabídky.

### **12.1 Mirror image rule**

Toto pravidlo common law stanoví, že přijetí musí odpovídat, tj. být zrcadlovým odrazem nabídky. V opačném případě se jedná o protinabídku. Tato protinabídka může být následně přijata, a to i konkludentně.

---

<sup>127</sup> 98 Civ. 861, 99 Civ. 3607, U.S District Court, S.D., New York

Black's law dictionary definuje mirror image rule jako doktrínu, podle které musí být přijetí nabídky pozitivní (jasné), bezpodmínečné, jednoznačné a nesmí měnit, přidávat nebo specifikovat podmínky nabídky. Jde o princip common law, dle kterého je k uzavření smlouvy nutné, aby se podmínky přijetí přesně shodovaly s podmínkami nabídky.<sup>128</sup>

V common law se tento způsob určení obsahu smlouvy nazývá last shot rule neboli právo posledního výstřelu. Last shot rule je common law smluvní doktrína, která stanoví, že poslední "vystřelený" návrh, na jehož základě bylo plněno, je tím návrhem, který stanovuje znění smlouvy. Jinými slovy, kdo jako poslední odešle nabídku, podle které začne druhá strana plnit, fakticky určil konečná ustanovení smlouvy. Tento princip se však neuplatní v případě kupních smluv, protože UCC disponuje vlastní úpravou.

## 12.2 Battle of the Forms

Battle of the Forms neboli souboj formulářů je termínem pro situaci, která vzniká ve chvíli, kdy akceptace neodpovídá ofertě, avšak jejím cílem je uzavření kupní smlouvy. Otázkou pak je, zda tímto dojde k uzavření smlouvy a jaký bude její obsah. Odpověď nalezneme v UCC § 2-207 nebo případně v článku 19 CISG pro mezinárodní kupní smlouvy.

Ustanovení UCC § 2-207 nepatří zrovna k ukázkovým příkladům legislativních schopností amerických zákonodárců.<sup>129</sup> Po důkladnějším přečtení objevíme jeho nedostatky. Název „Battle of the Forms“ se vžil jako označení pro toto ustanovení UCC, neboť se vztahuje na případy, kdy si strany vyměňují standardizované formuláře, jako např. nabídky, objednávky, potvrzení objednávky, a kdy pouze některé body v těchto formulářích jsou předmětem vyjednávání. Ostatní části formulářů jsou připraveny předem s tím, že nebudou měněny. Celý formulář se tak má sestávat z ustanovení určených k vyjednávání a z ustanovení pevně stanovených, která doplňují ustanovení určená k vyjednávání.

---

<sup>128</sup> Garner B. A. *Black's Law Dictionary*, Second Pocket Edition, St. Paul, Minnesota: West Group, 2001, str. 449

<sup>129</sup> Gillette P. and Walt S.D., *Sales Law Domestic and International*, New York: Clayton Foundation Press, 2002, str. 69

Fungování tohoto institutu lze demonstrovat na „Potvrzení objednávky“ (v právní terminologii bude asi nejčastěji kvalifikována jako akceptace, i když tomu tak nemusí vždy být). Prodávající odešle kupujícímu svou nabídku obsahující standardní formalizovaná ustanovení, jež nebyla předmětem předchozích jednání, spolu s dojednanými ustanoveními (cena, množství, kvalita) na svém formuláři. Kupující pak odpoví svým standardizovaným „potvrzením objednávky“, kde v souladu s dojednanými podmínkami vyznačí cenu a množství, aniž by věnoval pozornost ostatním ustanovením, o nichž s Prodávajícím vůbec nejednal. Problém tak nastává ve chvíli, kdy se od sebe neprojednaná ustanovení obou dokumentů liší.

V té chvíli může dojít celkem ke čtyřem základním modelovým situacím, které se mohou ukázat jako problematické. Tyto situace vystihují následující dotazy: Když písemná nabídka umožňuje ústní přijetí, jsou ústně specifikovaná odlišná ustanovení součástí smlouvy? Když formuláře obsahují odlišná ustanovení, je uzavřena smlouva? Když je smlouva uzavřena, která ustanovení obsahuje? Když smlouva není uzavřena, ale strany podle ní začaly plnit, jaká ustanovení obsahuje?

Základní pravidlo pro uzavírání kupních smluv, které je zakotveno v UCC § 2-204(2) nám však odpověď na výše uvedené otázky v dané situaci nedává, neboť se vztahuje na situace, kdy je vyjádřen souhlas jedné strany s nabídkou druhé strany. Použije se jej v případech, kdy se jedná o konkludentní souhlas – tedy uzavření smlouvy určitým jednáním (úkonem).

Jak bylo uvedeno výše, ustanovení UCC § 2-207(1) se vztahuje právě na situace, kdy jsou odesílány formuláře mezi nabízejícím a přijímajícím. V takové situaci z tohoto ustanovení vyplývá, že akceptace je platným přijetím nabídky, i když obsahuje další nebo odlišná ustanovení, je-li dostatečně určitá, a zároveň je projevem řádného celkového přijetí, pokud taková akceptace není jednoznačně podmíněna souhlasem nabízejícího s těmito dalšími či měnícími ustanoveními.

Ustanovení UCC § 2-207(1) zní takto: „Určitý a včas podaný projev přijetí nebo písemné potvrzení, které je odesláno v přiměřené lhůtě, platí jako přijetí, přestože obsahuje ustanovení odlišná nebo doplňující ta, která byla navrhována či ujednána, pokud přijetí jednoznačně nepodmiňuje souhlasem s těmito odlišnými nebo doplňujícími ustanoveními.“<sup>130</sup> UCC § 2-207(1) tak upravuje i situace, kdy ústně uzavřená dohoda je potvrzena písemně jednou nebo oběma stranami. Takové písemné potvrzení se nepovažuje za odmítnutí nebo protinávrh, i když obsahuje další nebo odlišná ustanovení (vzhledem k původní nabídce či dohodě). Z logiky věci ostatně vyplývá, že pokud bylo dosaženo ústní dohody, nemůže ji „potvrzení“ jedné ze stran změnit jednostranným úkonem. Smlouva je tedy uzavřena ve znění ústně odsouhlaseným oběma stranami.

Problémem může být právě ono „jednoznačné podmínění“. Pokud odpověď na nabídku obsahuje slova „uzavření této smlouvy jednoznačně podmiňuji...“ není problém úmysl strany o jednoznačném podmínění dovodit a k uzavření smlouvy nedojde. Potvrzení nabídky tedy nebude jejím přijetím (a smlouva nebude uzavřena), pokud adresát nabídky odešle písemné „potvrzení“, které není určitým a řádným přijetím nabídky nebo pokud je přijetí nabídky výslovně podmíněno souhlasem navrhovatele s dodatečnými nebo odlišnými ustanoveními smlouvy. Musíme si ovšem uvědomit, že takto modelově formulované ustanovení jen těžko najdeme ve standardizovaném obchodním formuláři, jako je například „potvrzení objednávky“, a proto bude většinou záležet na konkrétní situaci.

Ustanovení UCC § 2-207(1) tedy modifikuje výše popsané mirror image rule, které stanoví, že akceptace musí přesně odpovídat ofertě. UCC § 2-207(1) tuto jistotu narušuje tím, že přesně nestanoví, kdy je odpověď na nabídku obsahující odlišná ustanovení odmítnutím a kdy je přijetím návrhu a uzavřením smlouvy.

---

<sup>130</sup> UCC § 2-207 (1) A definite and seasonable expression of acceptance or a written confirmation which is sent within a reasonable time operates as an acceptance even though it states terms additional to or different from those offered or agreed upon, unless acceptance is expressly made conditional on assent to the additional or different terms.

Odstavec UCC § 2-207(2) pak určuje další osud dodatečných (explicitně neprojednaných) ustanovení, na která se odvolává odstavec 1. Odstavec 2 stanoví, že taková dodatečná ustanovení v písemném potvrzení smlouvy nejsou součástí smlouvy. Považují se pouze za tzv. "návrhy na doplnění smlouvy". Ustanovení smlouvy se tak sestávají pouze z ustanovení, která byla obsažena v nabídce, tedy těch, na která odpovídá adresát návrhu písemnou akceptací, resp. těch která odpovídají původní ústní dohodě v případě ústně uzavřené smlouvy.

Pokud jedna ze stran není obchodníkem, dodatečná ustanovení se považují za návrhy na doplnění smlouvy a nestanou se součástí smlouvy, pokud nejsou nabízejícím přijata. Princip práva posledního výstřelu (last shot rule) se tak mění na právo prvního výstřelu (first shot rule), neboť ustanovení smlouvy budou tvořena zněním nabídky. Zde je nutné upozornit, že mezi obchodníky<sup>131</sup> (tento termín odpovídá nejbližší termínu „podnikateli“ v naší právní terminologii) bude řešení situace jiné.

Pokud jsou na obou stranách obchodníci, věc je složitější. Stejně jako v případě neobchodníka, je na dodatečná ustanovení nahlíženo jako na návrh na doplnění smlouvy. Tato ustanovení se pak nestávají součástí smlouvy, pokud (a) sama nabídka vyžaduje přijetí daných ustanovení nabídky, (b) dodatečná ustanovení jsou podstatnou změnou smlouvy, nebo (c) nabízející včas namítne jejich zahrnutí do smlouvy. Jinými slovy, dodatečná ustanovení obsažená v akceptaci se stávají součástí smlouvy, pokud písemná nabídka opomene omezit možnou akceptaci tak, že tato dodatečná ustanovení se stávají součástí smlouvy pouze, pokud ustanovení nabídky odpovídají ustanovením akceptace, a současně pokud jsou dodatečná ustanovení nepodstatnou změnou smlouvy a zároveň pokud nabízející včas nenamítne jejich zahrnutí do smlouvy.

Ustanovení UCC § 2-207(3) je naproti předchozímu ustanovení poměrně jednoznačné. Stejně jako odstavec UCC § 2-207 (2) se zabývá ustanoveními smlouvy, která se stala její součástí. Tento odstavec se aplikuje pouze tehdy, pokud se nepoužije UCC § 2-207(1) a

---

<sup>131</sup> UCC §2-207(2), věta druhá: „Between merchants...“

pokud je z jednání stran zřejmé, že smlouva byla uzavřena. Jedná se de facto o konkludentní uzavření smlouvy, přestože písemné návrhy („psaní“) stran by samy o sobě k uzavření smlouvy nevedly. Naproti tomu ustanovení UCC § 2-207(1) se použije v situacích, kdy je smlouva uzavřena písemnými návrhy stran, tj. prostřednictvím nabídky a přijetí a následně písemně potvrzena.

Ustanovení smlouvy pak můžeme zařadit do jedné ze dvou kategorií. První kategorií tvoří ustanovení, na kterých se nabízející s akceptantem shodli neboli ustanovení, která jsou shodná v písemných návrzích obou stran. Ustanovení, která nejsou shodná v písemných návrzích obou stran, se ve smlouvě neobjeví. Jsou „vykopnuta“ („knocked out“ v originále) a nestávají se součástí smlouvy.

Druhou kategorií tvoří takzvané UCC záplaty („gap fillers“ v originále). Jedná se o ta ustanovení UCC, která doplňují smluvní ustanovení v případech, kdy strany určitou otázku ve smlouvě neřeší. Jako příklad lze uvést tato ustanovení UCC: § 2-305 (cena), § 2-308 (místo doručení), § 2-309 (čas plnění), §2-310 (čas platby), § 2-312 (přepokládaná záruka titulu), § 2-314 (přepokládaná záruka obchodovatelnosti), a § 2-315 (přepokládaná záruka vhodnosti k danému obchodnímu účelu). Odstavec § 2-207(3) je nazývá podpůrnými ustanoveními.

Výsledná smlouva je tedy směsicí ustanovení, na kterých se strany ve svých písemných návrzích shodly, a podpůrných ustanovení obsažených v UCC pro případ, že se na nich strany neshodly nebo o dané otázce mlčí. Strany ovšem mohou i tato podpůrná zákonná ustanovení ve svých písemných návrzích vyloučit. Pokud se na tomto shodnou, dané podpůrné ustanovení (či podpůrná ustanovení) se nestává součástí smlouvy. V případě, že jedna ze stran chce prosadit ustanovení, které odpovídá podpůrnému ustanovení UCC a druhá nechce, budou oba návrhy z konečné smlouvy „vykopnuty“ a budou nahrazeny podpůrným ustanovením UCC. De facto tedy strana, která takové ustanovení navrhne, docílí toho, že se jím smlouva bude řídit, ačkoli toto ustanovení nebude obsaženo v textu smlouvy.

Zde si opět musíme uvědomit, že v anglosaském právu je většina smluvních vztahů upravena pouze pravidly common law derivovanými z judikátů, tudíž na smlouvy jsou kladeny mnohem větší nároky než ve většině kontinentálních právních řádů. Smlouvy musí pokrývat všechny možné situace a obsahovat ustanovení, která se u nás díky zákonné úpravě do smluv běžně nedávají. I proto je pro americké právníky nezvyklé, že se v případě chybějícího smluvního ustanovení použije ustanovení zákonné.

Smlouvy jsou proto na první pohled delší<sup>132</sup>, složitější, ale zároveň propracovanější a jejich ujednání často svobodnější vzhledem k možnosti volně definovat práva a povinnosti stran bez omezení kogentními normami. Výjimku z této volnosti samozřejmě tvoří například spotřebitelské smlouvy a další ustanovení, od nichž se však většinou nelze odchýlit z důvodu širokého výkladu požadavku veřejného pořádku nebo jiného principu common law a nikoli kvůli jejich kogentnosti, jak je tomu například v českém právu.

### **12.3 Problémy s interpretací UCC § 2-207**

Jak bylo naznačeno výše, problémů s interpretací ustanovení UCC § 2-207 je více, neboť toto ustanovení není úplně jednoznačné a zanechává značný prostor pro různé interpretace. Toto ustanovení tak zanechává stejně otázek, jako dává odpovědi a je často označováno jako nešťastně napsané.<sup>133</sup>

Za prvé totiž není úplně jasné, zda termín "ustanovení" v UCC § 2-207(2) zahrnuje pouze dodatečná ustanovení nebo i taková, která UCC § 2-207(1) označuje za odlišná, neboli ustanovení měnící znění původní nabídky. Oficiální komentář k odstavci UCC § 2-207(2) jednoznačně ukládá použití tohoto odstavce i na měnící ustanovení. Pokud se navíc

---

<sup>132</sup> Hill, A.C., King, Ch. *How do German contracts do as much with fewer words? Chicago-Kent Law Review 2004 Symposium*. Law & Philosophical, Psychological, Linguistic and Biological Perspectives on Legal Scholarship. Westlaw 69.79 Chi.-Kent L. Rev. 889

<sup>133</sup> Farnsworth E. A. *Farnsworth on Contracts*, Second edition. 2001. Aspen publishers. Oddíl 3.21 viz. *Roto-Lith v. F.P. Bartlett & Co.*, 297 F.2d 497 (1st Cir. 1962) (describing section as "not too happily drafted"); *Southwest Engrg. Co. v. Martin Tractor Co.*, 473 P.2d 18 (Kan. 1970) (describing section as "murky bit of prose")



podíváme do legislativní historie, zjistíme, že termín "měnicí" byl zřejmě vypuštěn omylem, neboť se objevuje v různých pracovních verzích návrhu. Soudy celé ustanovení vykládají tak, že jej aplikují i na měnicí ustanovení. Zdá se totiž, že neexistuje žádný důvod, proč by UCC § 2-207(1) mělo být omezeno pouze na doplňující ustanovení, přestože „měnicí“ ustanovení v něm nejsou explicitně zmíněna.

UCC § 2-207(1) ani oficiální komentář nijak nedefinují, co se myslí termíny "doplňující" a "měnicí". Dle některých názorů je význam slov "doplňující" a "měnicí" ve smyslu tohoto ustanovení zaměnitelný. Avšak UCC § 2-207(1) je rozlišuje. Nejpravděpodobnější je, že "měnicí" (někdy též překládáno jako odlišná) ustanovení jsou ustanovení, která opačně reagují nebo odporují některému ustanovení v nabídce. Doplňující ustanovení jsou pak ta, která jsou konsistentní s nabídkou, avšak nebyla v ní obsažena. Rozlišování mezi "měnicími" a "doplňujícími" ustanoveními není nijak rozhodné, pokud bude i nadále UCC § 2-207(2) vykládán tak, jak je, tedy že se jeho ustanovení vztahují na oba případy.

V odstavci UCC § 2-207(2) je stanoveno, že ustanovení měnicí nabídku obsažená v akceptaci jsou „nabídkou“. V pododstavci UCC § 2-207(2)(b) stojí, že pokud tato ustanovení podstatně mění nabídku, nestávají se součástí smlouvy. Zásadní je tudíž rozlišení mezi ustanoveními, která podstatně mění nabídku a která ji mění nepodstatně. Na posouzení podstatnosti existují tři možné pohledy. Prvním z nich je, že každé doplňující či měnicí ustanovení je podstatnou změnou. Druhý (komparativní) pohled považuje za podstatné takové změny, které jsou odlišné od toho, co je normální a obvyklé v daném obchodním odvětví. Tento pohled porovnává dané ustanovení s obchodními zvyky v dané oblasti. Podle třetího pohledu (tzv. individuálně komparativního) je ustanovení považováno za podstatné, pokud jeho začlenění do smlouvy by významně snížilo hodnotu smlouvy pro nabízejícího. Tento pohled bere v úvahu konkrétní smlouvu a konkrétního nabízejícího, a nikoli obchodní zvyklosti v daném obchodním odvětví. V praxi ale často dochází k tomu, že závěry posuzování podle druhého a třetího pohledu budou stejné, neboť nabízející bude často očekávat právě to, co je v daném odvětví obvyklé.

Další otázkou je, co se stane s ustanoveními nabídky, která jsou doplněna nebo změněna. Soudy zaujaly čtyři různá stanoviska, přičemž tři z nich docházejí ke stejnému závěru. Podle prvního se tato ustanovení v nabídce nestávají součástí smlouvy. Podle druhého stanoviska jsou tato ustanovení zpochybnitelná (doslova namítatelná) nabízejícím. V tom případě ale byla dle UCC § 2-207(2)(c) notifikace s námitkou již předána, tudíž se stejně jako v prvním případě tato ustanovení nestávají součástí smlouvy. Třetí stanovisko dochází ke stejnému závěru pouze formálním čtením daného paragrafu a ignorováním oficiálního komentáře s tím, že se odstavec (2) týká pouze doplňujících ustanovení. Tato ustanovení pak ze smlouvy jednoduše vypadnou. Při použití čtvrtého stanoviska ovšem dojdeme k jiným závěrům než při použití výše uvedených stanovisek. Vzhledem k tomu, že ustanovení jsou rozporná (v konfliktu), obě ustanovení ze smlouvy dle čtvrtého stanoviska vypadnou a nestanou se její součástí vůbec. Toto stanovisko se nazývá „knock-out rule“. Ani jedna ze stran tak nemá svá odlišná ustanovení ve smlouvě. K tomuto stanovisku se přiklání i většina soudů.<sup>134</sup> Je však často kritizováno jako nemající oporu v ani zákoně ani v oficiálním komentáři. Vzhledem k tomu, že normálně by se akceptantova (měnicí) ustanovení nestala součástí smlouvy, lze říci, že toto stanovisko je spravedlivější k akceptantovi. Nicméně i tak postrádá oporu v textu zákona. Na tomto případě lze demonstrovat, že i když v americkém právu existuje zákonná regulace, je to teprve její soudní výklad, který určuje praktické použití a smysl právních předpisů. Samotné čtení zákona proto v oblasti common law k pochopení práva většinou nestačí.

## 12.4 Revidovaný Battle of the Forms

Revidovaný UCC § 2-207 („Battle of the Forms“) by měl zjednodušit zacházení s ustanoveními měnicími znění nabídky. Stejně jako dosavadní UCC § 2-207 by měla nová verze dělit tento problém na dvě části – uzavření smlouvy a její ustanovení (tj. její výsledné znění). Revidovaný Battle of the Forms by neměl zahrnovat použití doktríny zrcadlového obrazu (mirror image rule) stejně jako dosavadní znění UCC § 2-207. Stejně jako dosavadní znění, ani nový článek 2 UCC nebude obsahovat definici toho, co se rozumí

---

<sup>134</sup> Northrup Corp. v. Litronic Industries (29 F.3d 1173; 7<sup>th</sup> Cir. 1994) nebo Weyburn-Barel, Inc. v. Zagar, Inc., 1996 Lexis 16988 (W.D. Mich. 1996)

„určitým a včasným vyjádřením přijetí (nabídky)“. Nová verze UCC by však měla eliminovat rozdíl mezi měnicími a doplňujícími ustanoveními, čímž se zároveň stane dělení na podstatné a nepodstatné změny irelevantní. V podstatě tento revidovaný odstavec přijme pravidlo „vykopnutí“ (knock-out rule) pro všechny smlouvy: shodná ustanovení budou součástí smlouvy a všechna ostatní nikoliv. Smlouvy tedy budou obsahovat jen ustanovení, na kterých se strany shodly. Ostatní ustanovení nebudou součástí smlouvy a v těchto otázkách se bude postupovat podle podpůrných ustanovení UCC (gap-fillers tzv. záplat). Revidovaný UCC §2-207 by měl odstranit nadměrnou komplexnost a nejistotu, které jsou na jeho současném znění nejvíce kritizovány.

Zda ovšem bude revidované znění UCC § 2-207 efektivní, je stále předmětem sporu. Návrhy stran budou i nadále v případě rozporu nahrazeny zákonnými záplatami, i přesto že se je jedna ze stran snažila vyloučit. Americká právní filosofie takový přístup běžně nepoužívá, a proto vyvolává u některých odborníků určitou nevoli. Vůle stran je tím hlavním, čím se systém smluvního práva v USA řídí po staletí a pokud jedna ze stran s některým ustanovením nesouhlasila, ve výsledné smlouvě toto ustanovení nebylo. Vůle stran byla vždy zásadní, protože se předpokládá, že pokud jedna ze stran něco namítá či odmítá, má k tomu dobrý ekonomický či jiný důvod.

Veřejná diskuze o problémech spojených s uzavíráním smluv nikoho nepřekvapuje, neboť jakákoli kodifikace a zákonná regulace je v USA vystavena všeobecné kritice. Například Uniform Computer Information Transactions Act („UCITA“ návrh jednotného zákona stanovující právní pravidla pro oblast informačních technologií, který dosud nebyl přijat ve všech Státech) ve svém oficiálním komentáři číslo 2 k § 2-210 sám prohlašuje následující: „Formalistická pravidla nemohou postihnout nuance vyplývající z kontextu [smlouvy], které existují v pestrém smluvním prostředí... [Doplňování smluv podpůrnými ustanoveními zákona] je příliš rigidní pro transakce založené na informacích, kde ustanovení smlouvy často definují výsledek a rozsah převodu.“ Tento komentář poměrně věrně odráží vztah amerických právníků k zákonné regulaci smluv.

## 12.5 Změna podmínek návrhu na uzavření smlouvy dle CISG

Situací, kdy odpověď na nabídku svými ustanoveními neodpovídá nabídce, se v režimu CISG zabývá její článek 19. Článek 19 v odstavci (1) stanoví: „Odpověď na nabídku, která se jeví přijetím, avšak obsahuje dodatky, omezení nebo jiné změny, je odmítnutím nabídky a je protinabídkou.“ Toto ustanovení odpovídá anglosaskému mirror image rule a zároveň i českému způsobu uzavírání smluv.

Článek 19(2) ovšem modifikuje toto pravidlo pro nepodstatné změny v nabídce následovně: „Avšak odpověď na nabídku, která se jeví přijetím, ale obsahuje dodatky nebo odchylky, které podstatně nemění podmínky nabídky, je přijetím, ledaže navrhovatel bez zbytečného odkladu ústně vznesl proti rozdílům námitky nebo za tímto účelem odešle oznámení. Jestliže tak neučiní, jsou součástí smlouvy podmínky uvedené v nabídce se změnami obsaženými v přijetí.“

Toto ustanovení je aplikováno tak, že dodatky nebo odchylky, které podstatně mění podmínky nabídky, jsou odmítnutím nabídky a zároveň protinabídkou. To odpovídá pravidlu obsaženému v článku 19(1). Naopak dodatky nebo odchylky, které podstatně nemění podmínky, se stanou součástí smlouvy, pokud proti nim navrhovatel bez zbytečného odkladu nevznesl námitky.

Lze tedy shrnout, že modifikace článku 19(1) obsažená v článku 19(2) je nepatrná, neboť většinu změn lze považovat za podstatné. O některých to dokonce výslovně stanoví CISG v článku 19(3). Mezi ně patří cena, placení, jakost a množství zboží, místo a doba dodání, rozsah odpovědnosti jedné strany vůči druhé straně nebo řešení sporů. Tento výčet je samozřejmě demonstrativní, čemuž odpovídá i jeho znění uvozující jej slovy „týkající se zejména“. Na druhou stranu si lze jen těžko představit podstatnou změnu některého ustanovení nabídky netýkající se některého z těchto prvků smlouvy. Nepodstatnou změnou nabídky mohou být například ustanovení smlouvy týkající se doručování zpráv mezi stranami (e-mailem místo faxem apod.).

Na rozdíl od UCC § 2-207 jsou podstatné změny nabídky dle CISG vždy odmítnutím původní nabídky a zároveň novou protinabídkou, protože se na ně i nadále vztahuje článek 19(1) CISG. Modifikace obsažená v článku 19(2) CISG pro nepodstatné změny nabídky na tomto základním pravidle nic nemění.

Podle CISG je nepodstatná změna v ustanoveních nabídky jejím přijetím, pokud s ní nabízející nevysloví nesouhlas. I když ovšem navrhovatel nesouhlas nevysloví, na odpověď na svou nabídku nijak nereaguje, ale ani jedna ze stran nezačne plnit, má se dle ustáleného výkladu za to, že smlouva není uzavřena vůbec. Nelze tedy ani jednoho z účastníků nutit k plnění<sup>135</sup>.

Jiná je situace v případě, kdy jedna ze stran plnit začne. V režimu CISG lze totiž uzavřít smlouvu i konkludentně a v tom případě je poslední návrh přijat konáním protistrany dle článků 18(1) a 23 CISG.

Nezáleží tak pouze na nabídce a odpovědi na ni, ale také na dalším postupu stran. Zde se pak uplatní drobné výkladové odchylky a nejednotnost judikatury ve smlouvách řídicích se dle CISG, neboť národní soudy budou výklad CISG přibližovat jim důvěrně známému domácímu právu.

Výkladem článku 19 CISG se zabývaly soudy v USA a Německu a mezi nejčastěji citovaná rozhodnutí patří *Filanto S.p.A. v. Chilewich International Corp.* (kde bylo stanoveno, že i mlčení může v případě existujícího zvyku mezi stranami znamenat souhlas s odlišným ustanovením obsahujícím podstatnou změnu)<sup>136</sup> a německé rozhodnutí soudu v Baden-Badenu, kdy ustanovení akceptace prodávajícího vyžadovalo, aby vady byly výtčeny do 30 dnů (což bylo soudem považováno za nepodstatnou změnu a stalo se součástí smlouvy)<sup>137</sup>.

---

<sup>135</sup> Gillette P. and Walt S.D., *Sales Law Domestic and International*, New York: Claytom Foundation Press, 2002, str.79

<sup>136</sup> 789 F. Supp. 1229 (S.D.N.Y. 1992)

<sup>137</sup> Landgericht Baden-Baden (Německo), č. 4 O 113/90, 1 UNILEX D. 1991-7 (M.J. Bonell ed.)

## 12.6 Změna podmínek návrhu na uzavření smlouvy dle českého práva

V českém právu je tato situace upravena v § 44(2) OZ, který stanoví, že přijetí návrhu, které obsahuje dodatky, výhrady, omezení nebo jiné změny, je odmítnutím návrhu a považuje se za nový návrh. Tím pádem se situace obrátí a navrhovatel se stává příjemcem nabídky. Smlouva tedy není uzavřena, ale původní navrhovatel má možnost přijmout novou nabídku a uzavřít smlouvu dle podmínek navržených v odmítnutí neboli nové ofertě. Přijetím návrhu je naopak odpověď, jež vymezuje obsah navrhované smlouvy jinými slovy, jestliže z odpovědi nevyplývá změna obsahu navrhované smlouvy. Občanský zákoník tedy zastává hledisko materiálního přijetí, kdy práva a povinnosti původní oferty zůstávají a jsou přijata jinými slovy v akceptaci.

Stručně řečeno je v současné době obecná úprava kontraktačního procesu v občanském zákoníku založena na požadavku absolutní totožnosti návrhu a přijetí, jinak smlouva nevzniká (§ 44 odst. 2 ObčZ).<sup>138</sup>

V návrhu nového občanského zákoníku je změna podmínek návrhu na uzavření smlouvy upravena § 1599(3), který stanoví, že odpověď s dodatkem nebo odchylkou, která podstatně nemění podmínky nabídky, je přijetím nabídky, pokud navrhovatel bez zbytečného odkladu takové přijetí neodmítne. Navrhovatel může přijetí nabídky s dodatkem nebo odchylkou předem vyloučit již v nabídce nebo jiným způsobem, který nevzbuzuje pochybnost. Tato úprava je v souladu s úpravou dle CISG. Vzhledem k úpravě v CISG a UCC bych však doporučil, aby bylo v § 1599(3) explicitně stanoveno, jaká ustanovení budou součástí smlouvy, neboli že se dodatky či odchylky stanou součástí smlouvy. Vyloučí se tím pochybnost, zda jsou taková ustanovení součástí smlouvy nebo zda se má použít zákonných ustanovení, protože tato kolidující ustanovení se navzájem vyruší. Další otázkou zůstává, zda neomezit užití tohoto ustanovení pouze na podnikatele, tedy profesionály, kteří rychlost jednání a flexibilitu ocení. Běžní občané by

---

<sup>138</sup> Hulmák M., *Uzavírání smluv v civilním právu*, 1. vydání, 2008, Praha: C.H. Beck, str. 125

pravděpodobně upřednostnili právní jistotu ohledně znění smlouvy i za cenu rigidnějšího způsobu uzavírání smluv.

## **12.7 Změna podmínek návrhu na uzavření smlouvy dle DCFR**

Odpověď přijímajícího obsahující dodatečná nebo odchylná ujednání, která podstatně mění ustanovení nabídky je odmítnutím nabídky a novou nabídkou.<sup>139</sup> Dle BII-4:208(2) však v případě, že dodatečná nebo odchylná ujednání podstatně nemění nabídku, je takový projev vůle přijetím a dodatečná nebo odchylná ujednání se stanou součástí smlouvy. To však neplatí, pokud je v nabídce stanoveno, že musí být přijata v daném znění, nabízející dodatečná nebo odchylná ujednání bez zbytečného odkladu odmítne nebo přijímající podmíní uzavření smlouvy souhlasem s jeho dodatečnými nebo odchylnými ujednáními.

V BII-4:209 se DCFR zabývá situací, kdy strany dosáhly shody, ale odkázaly každá na jiné standardní podmínky, jejichž ustanovení jsou navzájem v konfliktu. V tom případě je smlouva uzavřena a její ustanovení tvoří podmínky, které jsou svým obsahem shodné. Smlouva by nebyla uzavřena, pokud by jedna ze stran předem a explicitně, mimo své standardní podmínky dala najevo, že nechce být vázána smlouvou v takovém případě, nebo toto oznámila druhé straně bez zbytečného prodlení.

Vzhledem k tomu, že k výše uvedeným situacím může docházet poměrně často, zejména mezi podnikateli, je takovéto ustanovení velice praktické. Navíc se jím předejde situaci, kdy smlouva je uzavřena a její ustanovení tvoří podstatná ujednání podmínek nabízejícího a nepodstatná ujednání dodatečných nebo odlišných podmínek přijímajícího, což je situace, ke které by dle DCFR BII-4:208 (a stejně tak i dle návrhu nového občanského zákoníku) mohlo a pravděpodobně bude docházet.

DCFR v BII-4:210 pak stejně jako návrh nového občanského zákoníku obsahuje ustanovení, které upravuje situaci, kdy strana odešle písemné potvrzení smlouvy nesjednané písemně. V takovém případě se dodatečná nebo odchylná ujednání stanou

---

<sup>139</sup> DCFR BII-4:208(1)

součástí smlouvy, pokud nemění podstatná ujednání smlouvy nebo pokud proti nim druhá strana vznesla námitku. Opět lze toto ustanovení jen přivítat a shrnout, že se dle mého názoru jedná o trend vhodný následování respektující moderní způsob uzavírání smluv.

## **12.8 Srovnání UCC § 2-207 a CISG čl. 19 s českým právem**

Ustanovení UCC § 2-207 je velice komplexní, ale přesto je v mnoha důležitých aspektech neurčité. Tento paragraf je proto často kritizován a mnohými právníky považován za jedno z nejhůře napsaných ustanovení UCC vůbec. Mnozí volají po jeho novelizaci, někteří dokonce tvrdí, že by měl být zrušen bez náhrady a soudy by měly rozhodovat, jaká ustanovení smlouvy jsou pro strany závazná a jaká nikoli.

V případě článku 19 CISG naproti tomu panuje relativní shoda ohledně jeho znění, ovšem i tak se mezinárodní společenství a především signatáři CISG snaží o zpřesnění jeho textu a konečné aplikace článku 19. Například UNIDROIT principy mezinárodních obchodních smluv obsahují paragrafy, které se zabývají problematikou „souboje formulářů“, avšak liší se od článku 19 CISG.

Otázka souboje formulářů v českém smluvním právu by se dala shrnout tak, že v současné době tato problematika zvláště řešena není a na tyto situace je aplikován § 44(2) občanského zákoníku.<sup>140</sup>

Změnu v této oblasti by mohla přinést velká novela občanského zákoníku, kde má být upraven jednotný právní režim pro všechny smlouvy, který je nyní obsažen v § 1599 (3)<sup>141</sup> návrhu a který svým zněním odpovídá článku 19(2) CISG. Toto řešení se jeví jako vhodné zejména pro obchodněprávní smlouvy, neboť by se tím sjednotil způsob uzavírání smluv v mezinárodním a vnitrostátním obchodě.

---

<sup>140</sup> § 44 (2) občanského zákoníku: (2) Přijetí návrhu, které obsahuje dodatky, výhrady, omezení nebo jiné změny, je odmítnutím návrhu a považuje se za nový návrh. Přijetím návrhu je však odpověď, jež vymezuje obsah navrhované smlouvy jinými slovy, jestliže z odpovědi nevyplývá změna obsahu navrhované smlouvy.

<sup>141</sup> § 1599 (3) návrhu nového občanského zákoníku: Odpověď s dodatkem nebo odchylkou, která podstatně nemění podmínky nabídky, je přijetím nabídky, pokud navrhovatel bez zbytečného odkladu takové přijetí neodmítne. Navrhovatel může přijetí nabídky s dodatkem nebo odchylkou předem vyloučit již v nabídce nebo jiným způsobem, který nevzbuzuje pochybnost.



Naopak zůstává otázkou, zda není pro občanskoprávní vztahy současná úprava dostatečná a vyhovující, neboť pokud strany chtějí uzavřít smlouvu, ale nesouhlasí s podmínkami uvedenými v návrhu, je jakékoli řešení ve stylu souboje formulářů kompromisem. Takovýto kompromis však v režimu občanskoprávních vztahů není vyvážen požadavkem rychlosti a flexibility, jak je tomu v obchodněprávních vztazích. Proti hovoří i to, že podobná řešení nemají v českém právu tradici a že praktická aplikace takové zákonné formulace bude vždy problematická. Do doby, než vznikne ustálená judikatura ohledně toho, jaká ustanovení jsou podstatná a jaká nikoli, bude vhodné, aby navrhovatel v případě přijetí právní úpravy ekvivalentní souboji formulářů v zájmu vlastní právní jistoty ohledně obsahu smlouvy vyloučil přijetí nabídky s dodatkem nebo odchylkou předem již v samotné nabídce dle ustanovení § 1599(3) věty druhé návrhu nového občanského zákoníku.

### **13. Změna uzavřené smlouvy**

#### **13.1 Modifikace dle UCC**

Modifikací se rozumí zrušení staré smlouvy a uzavření nové smlouvy s novým nebo jiným zněním. Tyto dva kroky, zrušení a uzavření, mohou proběhnout současně nebo odděleně. Modifikace je upravena v UCC § 2-209(1), v němž je stanoveno, že modifikace již nevyžaduje novou consideration (protihodnotu neboli protiplnění, viz výše). Tím se úprava v UCC liší od některých jiných common law systémů, kde je consideration vyžadována i pro změnu smlouvy. Na druhou stranu ale oficiální komentář č. 2 vyžaduje přítomnost dobré víry. Tato dobrá víra se však vztahuje pouze k procesu modifikace a liší se tím od požadavku dobré víry kladenému na obsah (plnění) a vymahatelnost celé smlouvy. Výkladem ovšem některé soudy dovozují širší pojetí dobré víry a vyžadují ji i pro modifikaci samotnou.<sup>142</sup>

---

<sup>142</sup> Gillette P. and Walt S.D., *Sales Law Domestic and International*, New York: Clayton Foundation Press, 2002, str. 90

Dobrá víra v tomto případě znamená, že modifikace musí být konsistentní s přiměřenými obchodními standardy. Dále musí být modifikace motivována objektivními, legitimními důvody (např. potřebou či naléhavostí). Zjednodušeně řečeno musí být modifikace ekonomicky přínosná ve světle nových podmínek. Soud pak zkoumá kromě jiného i možnost obstarat si zboží jinde.<sup>143</sup> To vše je zajištěno požadavkem dobré víry a jeho výkladem.

Pokud kupní smlouva podléhá požadavku písemné formy, může být měněna jen písemně (UCC § 2-209(3)). Pokud je ve smlouvě sjednáno, že může být měněna jen písemně, musí mít změna smlouvy samozřejmě písemnou formu (UCC § 2-209(2)). Takovému ustanovení se v americkém právu nazývá „no oral modification“ zkráceně někdy též NOM.

Touto situací se zabýval District court a Fifth Circuit court v USA v případě *Beijing Metal & Minerale Import/Export Corp. v. American Business Center, Inc.*<sup>144</sup> V tomto případě se čínský prodávající a americký kupující dostali do sporu, když dodané zboží nevyhovovalo specifikaci kupujícího, který následně odmítl za zboží zaplatit. Strany písemně změnily původní písemnou smlouvu, kterou ovšem následně dle tvrzení kupujícího ústně změnily. Oba americké soudy v tomto případě použily *parol evidence rule* (viz níže) a aplikací článku se 29 CISG se vůbec nezabývaly. Protože se jednalo o integrovanou smlouvu, nebyla ústní modifikace připuštěna. Kdyby však soudy správně aplikovaly CISG a její článek 29, byl by pravděpodobně výsledek sporu opačný.

### **13.2 Změna smlouvy dohodou stran v českém právu - novace**

České právo zná modifikaci závazku (smlouvy) dohodou stran. Smlouva tak může být změněna dohodou stran, což odpovídá principu smluvní volnosti stran v občanském a obchodním právu.

---

<sup>143</sup> Roth Steel Products v. Sharon Steel Corp, 705 F.2d 134 (6<sup>th</sup> Cir. 1983)

<sup>144</sup> 993 F.2d 1178 (5<sup>th</sup> Cir. 1993)

Otázka změny obsahu smlouvy je v českém právu upravena v § 516 až § 523 občanského zákoníku. § 516 občanského zákoníku stanoví, že účastníci mohou dohodou změnit vzájemná práva a povinnosti. Jednou vzniklý závazek tedy mohou strany v případě shodné vůle modifikovat. Tato úprava se použije i pro obchodněprávní smlouvy.

Dále platí, že pokud byla uzavřena smlouva písemně, je v občanském právu vyžadována taktéž její písemná změna<sup>145</sup>. Naopak v obchodním právu je možná i ústní změna písemně uzavřené smlouvy, pokud se strany nedohodly jinak<sup>146</sup>.

Za změnu smlouvy se na rozdíl od amerického práva nepovažuje, když byl původní závazek nahrazen dle dohody stran novým závazkem. V tom případě by se totiž jednalo o tzv. privativní novaci dle § 570(1) občanského zákoníku a původní závazek by zanikl. Novace privativní<sup>147</sup> je tedy nahrazení staré smlouvy novou smlouvou pomocí dohody stran.<sup>148</sup> Pokud však není z dohody stran zřejmé, má-li dosavadní závazek zaniknout a být nahrazen novým závazkem, pak se použije § 516(2) OZ (novace kumulativní), který v pochybnostech považuje původní závazek za existující stejně jako nový či změněný závazek. Postupem dle § 516(2) OZ nedochází k zániku a nahrazení závazku, ale pouze k jeho změně.

Vedle novace privativní zná české právo ještě novaci kumulativní, kdy oba závazky (tedy nový i původní) existují vedle sebe. Původní závazek je změněn, ale nezaniká. Strany přitom nejsou omezeny v rozsahu, v jakém mohou změnit původní závazkový vztah. Původní závazek však musí v době změny platně existovat, neboť neexistující závazek nelze měnit.

---

<sup>145</sup> Občanský zákoník § 40(2): Písemně uzavřená dohoda může být změněna nebo zrušena pouze písemně.

<sup>146</sup> Obchodní zákoník § 272(2): Obsahuje-li písemně uzavřená smlouva ustanovení, že může být měněna nebo zrušena pouze dohodou stran v písemné formě, může být smlouva měněna nebo zrušena pouze písemně.

<sup>147</sup> § 516 občanského zákoníku, případně § 570 občanského zákoníku

<sup>148</sup> Švestka, J., Dvořák, J. *Občanské právo hmotné*, svazek II, 5. vydání. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2009, str. 113

Zajímavostí je, že ve znění občanského zákoníku do 31.12.1991 nebyla dohoda stran jako důvod změny závazků výslovně upravena a takovou dohodu bylo nutno uzavřít jako inominátní kontrakt.<sup>149</sup>

V návrhu nového občanského zákoníku je změna závazku zmíněna v § 1648, kde je stanoveno, že závazek nelze změnit bez ujednání věřitele a dlužníka, ledaže zákon stanoví jinak. Změnou závazků se pak zabývá díl 6 a změnou v obsahu závazků jeho oddíl druhý. Dle § 1749 si strany mohou ujednat změnu svých práv a povinností. Novace je upravena v § 1750, který stanoví, že dohodou o změně obsahu závazku se dosavadní závazek ruší a nahrazuje se novým závazkem. Může-li však dosavadní závazek vedle nového závazku obstát, má se za to, že nebyl zrušen. Toto ustanovení by mělo materiálně odpovídat současné úpravě změn závazků, která se mi jeví jako poměrně vyhovující a ve společnosti zažitá.

### **13.3 Změna smlouvy dohodou stran v DCFR**

Změna smlouvy dohodou stran je v DCFR zakotvena v BII–1:103(3). Dle BII–4:105 si strany mohou sjednat formu, kterou budou vyžadovat pro změny závazků. DCFR tedy ve srovnání s českým občanským zákoníkem a s návrhem nového občanského zákoníku věnuje změně smlouvy dohodou stran méně pozornosti. Ustanovení o změně závazku dohodou totiž nejsou dle mého názoru v Evropě předmětem sváru. Na každý případ je nutno pohlížet především ve světle jeho faktů neboli úmyslu stran a znění smlouvy.

### **13.4 Modifikace dle CISG**

CISG se staví k modifikaci jinak než UCC. Článek 29 (1) umožňuje modifikaci (změnu nebo ukončení) smlouvy pouhou dohodou stran<sup>150</sup>. CISG, která nestaví na common law základech, ke změně smlouvy nevyžaduje consideration a blíží se tak spíše kontinentálnímu pojetí změny smlouvy dohodou stran. Naopak nutným předpokladem zůstává dobrá víra

---

<sup>149</sup> Handlar, J. *Dohoda stran jako důvod změny a zániku závazků v občanském a obchodním právu*, Právní rozhledy 19/2006, Praha: C. H. Beck, str. 689

<sup>150</sup> CISG: Čl. 29(1) Smlouva může být změněna nebo ukončena pouhou dohodou stran.

stran. Požadavek dobré víry je zakotven v článku 7(1) a lze jej tedy vztáhnout i na modifikaci.<sup>151</sup>

Stejně jako v českém obchodním právu je dle CISG možná ústní změna písemně uzavřené smlouvy, jestliže to smlouva sama nezakazuje. V CISG je toto obchodněprávní pravidlo zakotveno v článku 29 (2)<sup>152</sup>, jehož věta druhá zmírňuje obecný princip zachování formy pro změny smluv hájící právní jistotu stran a ochranu dobré víry dotčeného účastníka ve prospěch flexibility a obchodní praxe zavedené mezi stranami.

Z praxe je všeobecně známo, že strany si ne vždy berou své právníky na každé jednání, a proto se otázky ústní modifikace písemné smlouvy objevují jak v českém a americkém, tak mezinárodním obchodním právu poměrně často. V zájmu právní jistoty stran nelze než doporučit sjednání NOM klauzule přímo ve smlouvě nebo případně ve standardních smluvních podmínkách.

## **14. Nesjednaná ustanovení smlouvy**

### **14.1 Implied terms a obchodní zvyky**

Implied terms je termín, který americké právo používá pro quasi-smlouvy neboli nevyčtená ujednání (např. zvyklosti), z nichž stranám smlouvy vyplývají určitá práva nebo povinnosti. Implied terms jsou definovány jako povinnosti vyplývající z práva na základě spravedlnosti nebo práva equity. Jejich účelem je zabránit bezdůvodnému obohacení jedné ze smluvních stran. Implied terms nevyžadují pro svou existenci souhlas smluvních stran.<sup>153</sup>

---

<sup>151</sup> CISG: Čl. 7(1) „Při výkladu této Úmluvy se přihlédne k její mezinárodní povaze a k potřebě podporovat jednotnost při jejím použití a dodržování dobré víry v mezinárodním obchodu.“

<sup>152</sup> CISG: Čl. 29(2) Písemná smlouva, která obsahuje ustanovení, že její změna nebo ukončení dohodou stran vyžaduje písemnou formu, může být takto změněna nebo ukončena jen při dodržení této formy. Strana však může svým chováním ztratit možnost dovolávat se tohoto ustanovení v rozsahu, v jakém druhá strana spoléhala na toto chování.

<sup>153</sup> Nursing Care Services, Inc. v. Dobos, 380 So.2d 516 (Fla.1980)

Typickými případy implied terms v oblasti common law (tedy mimo článek 2 UCC) jsou již poskytnuté služby. Původně byl odběratel služeb povinen je uhradit pouze v případě, že služby požadoval a dobrovolně je přijal. Toto pravidlo je používáno i dnes, ale výjimku z něj tvoří nutná pomoc: „...pokud takovou službu poskytl a neměl důvod očekávat, že by ji těžce raněný nebo bolestí zmítaný za normálního mentálního stavu nepřijal, není tento souhlas nutný.“<sup>154</sup>

Právní základ pro Implied terms v kupních smlouvách můžeme najít v UCC § 1-205(3), kde je stanoveno, že obchodní zvyklosti a zavedený druh jednání mohou být použity k výkladu smyslu jednotlivých ustanovení smlouvy. Dle definice smlouvy v UCC § 1-201(3) UCC jsou součástí dohody mezi stranami i obchodní zvyklosti a zavedený styl jednání.<sup>155</sup> Obchodní zvyklosti jsou definovány v UCC § 1-205(2) jako zvyky a metody jednání, které jsou pravidelně součástí jednání v daném oboru či odvětví. U obchodních zvyklostí se nepředpokládá žádný předchozí vztah mezi stranami uzavírajícími smlouvu, předpokládá se pouze, že strany uzavírají smlouvu v oboru, kde se příslušná obchodní zvyklost používá. Naopak tzv. zavedený styl jednání předpokládá předchozí transakce mezi stranami. Jedná se o určitý způsob chování nebo poslušnost předchozích úkonů mezi stranami, které určují standard pro jejich další vzájemné právní úkony. Pro všechny tyto pojmy bude v této práci souhrnně používán termín „zvyk“, jak je ostatně i v americké právní literatuře běžné. Naopak v českém právu (viz například § 275(4) obchodního zákoníku) se místo pojmu zvyk mezi konkrétními stranami smlouvy používá termín zavedená praxe, a proto se jej budu v částech pojednávajících o českém právu držet.

Vzhledem k tomu, že v USA jsou smlouvy obecně delší, obsáhlejší a většinou detailně specifikují práva a povinnosti stran, je otázkou, v který případech má soud sáhnout ke zvykům jako k vodítku při výkladu smluv. Použití zvyků může být pro strany výhodné v tom, že ušetří na tzv. transakčních nákladech, tedy na nákladech na sjednání smlouvy.

---

<sup>154</sup> Tipper v. Great Lakes Chemical Company, 281 So.2d 10 (Fla.1973)

<sup>155</sup> UCC § 1-205 (3): A course of dealing between parties and any usage of trade in the vocation or trade in which they are engaged or of which they are or should be aware give particular meaning to and supplement or qualify terms of an agreement.

Vyjednávání dlouhých a podrobných smluv je totiž velice nákladnou záležitostí. Tato úspora je však vykoupena nejistotou ohledně toho, zda a jakých zvyků bude užito při výkladu smlouvy.

Nepoužití implied terms by také nadměrně zatěžovalo soudy, neboť je velice náročné zjišťovat smysl ustanovení smlouvy bez možnosti obrátit se na další profesionály v daném oboru.

Zásadní jsou pak dvě otázky: co je zvykem a zda se daný zvyk v příslušné situaci uplatní. Že se jedná o problematické otázky, ilustruje např. případ *Columbia Nitrogen Corp. v. Royster Co.*<sup>156</sup> V tomto případě se Columbia Nitrogen Corp. zavázala odebrat od Royster Co. určité množství fosfátů. Vzhledem k tomu, že cena fosfátů náhle klesla, odmítla Columbia Nitrogen Corp. odebrat celé množství určené ve smlouvě a tvrdila, že se nejednalo o přesné množství, ale pouze o odhad s tím, že konečné množství bude určeno i s ohledem na úrodu a počasí. Právně Columbia Nitrogen argumentovala tím, že existuje zvyk, dle kterého se strany mohou v případě dodávek fosfátů odchylovat od vyjednaných ustanovení smlouvy. Soud tuto argumentaci odmítl s tím, že na nestabilním trhu nemůže takovýto zvyk vzniknout a navíc okolnosti případu (délka vyjednávání smlouvy) nenasvědčují tomu, že by strany měly v úmyslu použít zvyku namísto smluvních ujednání. Obecně lze shrnout, že pokud strany danou část smlouvy sjednaly, neměly v úmyslu, aby bylo použito zvyku namísto takového smluvního ujednání. Argumentace společnosti Columbia Nitrogen Corp., že je v daném oboru zvykem, že množství fosfátů ve smlouvě tvoří pouze odhad, který je následně upřesněn dle situace na trhu, tak nebyla úspěšná.

Dalším významným precedentem týkajícím se implied terms je *Southern Concrete Services, Inc. v. Mableton Contractors, Inc.*<sup>157</sup> V tomto případě si kupující cementu odebral méně, než bylo specifikováno ve smlouvě. V souladu s ustanovením UCC § 2-202 a precedentem *Columbia Nitrogen* soud neuznal, že to, že prodávající při předchozích

---

<sup>156</sup> 451 F.2d 3 (4<sup>th</sup> Cir. 1971)

<sup>157</sup> 407 F. Supp. 581 (N.D. Ga. 1975)

dodávkách nevymáhal odebrání celého objednaného, by mělo za následek vznik obchodního zvyku. Soud konstatoval, že strany mají postupovat dle ustanovení smlouvy nebo modifikovat smlouvu, pokud je to třeba.

Jinými slovy skutečnost, že se strany odchýlí od smlouvy, ještě neznamená, že se vzdaly svých smluvních práv nebo že původně celé plnění nezamýšlely. Je však možné, že ve výjimečných případech a některých odvětvích existuje zvyk, který stranám umožní se od výslovně sjednaného ujednání ve smlouvě odchýlit.

## **14.2 Srovnání s českou úpravou použití zvyklostí při výkladu smlouvy**

V českém občanském právu se při výkladu smlouvy rovněž použijí explicitně nesjednaná ustanovení, pokud soud dojde k názoru, že strany zamýšlely, aby jich bylo při výkladu smlouvy použito. Za tohoto předpokladu má proto přednost skutečná vůle účastníků právních úkonů nad formálním vyjádřením této vůle (na tuto vůli jako na vnitřní vztah – přímo neseznatelný – je třeba usuzovat z určitých vnějších okolností, zejména v daném případě ve spojení s podpisem i s následným chováním účastníků po podpisu právního úkonu).<sup>158</sup> Právní základ takového výkladu můžeme najít již v ustanovení § 35(2) občanského zákoníku: „Právní úkony vyjádřené slovy je třeba vykládat nejenom podle jejich jazykového vyjádření, ale zejména též podle vůle toho, kdo právní úkon učinil, není-li tato vůle v rozporu s jazykovým projevem.“ Skutečná vůle toho, kdo právní úkon učinil, může být při jeho výkladu relevantní jen za předpokladu, že není v rozporu s jednoznačným jazykovým projevem vyjádřeným písemně. Jednou vyjádřený obsah právního úkonu (smlouvy) lze proto vykládat jen tímto způsobem; nelze však výkladem již jednou učiněný projev vůle doplňovat, měnit, či dokonce jej nahrazovat, pokud ji účastník neměl, popř. měl, ale neprojevil ji.<sup>159</sup>

---

<sup>158</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 321

<sup>159</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 325



Použití zvyklostí a dalších nevyřčených ujednání při výkladu smlouvy pak bude především otázkou práva obchodního. Hned v jeho úvodních ustanoveních, konkrétně v § 1(2) obchodního zákoníku<sup>160</sup>, najdeme odkaz na obchodní zvyklosti a dokonce i zásady, na kterých obchodní zákoník spočívá. V § 264 obchodního zákoníku je následně přímo stanoveno, že při výkladu smlouvy se použije obchodních zvyklostí, pokud si strany explicitně nesjednaly něco jiného.<sup>161</sup> Použití obchodních zvyklostí je tedy automatické a není třeba na ně jakkoli odkazovat. Pokud by na použití určitých obchodních zvyklostí strany přímo odkázaly ve smlouvě, pak by použití těchto zvyklostí mělo dokonce přednost před dispozitivními normami obchodního zákoníku, pokud by mezi nimi došlo k rozporu.

Obchodní zákoník v § 266 upravuje výklad projevů vůle stran. Povinnost tvrzení, důkazní povinnost, unesení břemene tvrzení i důkazního břemene je dle § 266(1) obchodního zákoníku na jednajícím. Nelze-li tuto skutečnou či předpokládanou znalost prokázat, tj. v případech, kdy projev vůle nelze vyložit podle úmyslu jednající osoby (byl-li tento úmysl straně, které byl projev vůle určen, znám či musel jí být znám), je třeba vyložit projev vůle podle významu, který by mu zpravidla osoba v postavení adresáta přikládala, popř. podle toho jaký význam se výrazům použitým v právních úkonech v obchodněprávním styku s ohledem na obchodní zvyklosti přikládá (tzv. objektivní hledisko). Vždy je přitom třeba přihlížet i k okolnostem, za jakých k právnímu úkonu došlo. Projev vůle s výrazem připouštějícím různý výklad nebo výraz mající více významů, popř. výraz vágní, je třeba v pochybnostech vykládat vždy k tíži strany, která jako první tohoto výrazu v jednání použila (contra proferentem). V naposled uvedeném smyslu je namíště postupovat – i bez výslovné úpravy – rovněž při výkladu podle občanského zákoníku.<sup>162</sup> Dle § 266(3) obchodního zákoníku se vezme náležitý zřetel ke všem okolnostem včetně praxe, kterou mezi sebou

---

<sup>160</sup> § 1 (2) obchodního zákoníku: Právní vztahy uvedené v odstavci 1 se řídí ustanoveními tohoto zákona. Nelze-li některé otázky řešit podle těchto ustanovení, řeší se podle předpisů práva občanského. Nelze-li je řešit ani podle těchto předpisů, posoudí se podle obchodních zvyklostí, a není-li jich, podle zásad, na kterých spočívá tento zákon.

<sup>161</sup> § 264 obchodního zákoníku: (1) Při určení práv a povinností ze závazkového vztahu se přihlíží i k obchodním zvyklostem zachovávaným obecně v příslušném obchodním odvětví, pokud nejsou v rozporu s obsahem smlouvy nebo se zákonem. (2) Obchodní zvyklosti, ke kterým se má přihlížet podle smlouvy, se použijí před těmi ustanoveními tohoto zákona, jež nemají donucující povahu.

<sup>162</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 325

strany zavedly. Více bude o této problematice pojednáno v části parol evidence rule, které lépe odpovídá výkladu smluv dle § 266. I na tomto místě však bylo nutné na toto ustanovení odkázat, neboť právní úpravy vycházejí díky odlišným právním tradicím z úplně jiné systematiky a v případě neekvivalentních právních úprav je vhodné odkázat na oba české relevantní instituty.

Zásada contra proferentem je v návrhu nového občanského zákoníku zakotvena v § 505. V návrhu nového občanského zákoníku je výklad výrazu v právním styku s podnikatelem v případě zavedené praxe mezi stranami upraven v § 506. Dle tohoto ustanovení se výrazu přisoudí význam, jaký má v takovém styku pravidelně. Není-li však druhá strana podnikatelem, musí ten, kdo se toho dovolává, prokázat, že druhé straně musel být takový význam znám.

Návrh nového občanského zákoníku počítá i s odchylnou úpravou použití zvyků v případě podnikatelů v § 506(2). Ten stanoví, že v právním styku podnikatelů se přihlíží k obchodním zvyklostem zachovávaným obecně, anebo v daném odvětví, ledaže to vyloučí ujednání stran nebo zákon. Není-li jiné ujednání, platí, že obchodní zvyklost má přednost před ustanovením zákona, jež nemá donucující účinky, jinak se může podnikatel zvyklosti dovolat, prokáže-li, že druhá strana určitou zvyklost musela znát a s postupem podle ní byla srozuměna.

DCFR upravuje použití zvyklostí při výkladu právních úkonů v BII-1:104. Strany jsou vázány zvyky a praxí, která mezi nimi vznikla. Strany jsou vázány i zvyklostmi všeobecně považovanými za užívané ve stejné situaci, pokud by použití takové zvyklosti nebylo nepřiměřené.<sup>163</sup> Při výkladu smluv pak tato ustanovení tvoří součást smlouvy dle BII:9-104.

---

<sup>163</sup> DCFR BII-1:104: The parties to a contract are bound by any usage to which they have agreed and by any practice they have established between themselves. The parties are bound by a usage which would be considered generally applicable by persons in the same situation as the parties, except where the application of such usage would be unreasonable.

Oproti americké úpravě jsou možnosti českých soudů při výkladu smluv užší, neboť výkladem lze pouze zjišťovat obsah právního úkonu, nelze jím však projev vůle doplňovat.<sup>164</sup> Naopak moderní návrhy obou evropských zákoníků počítají s tím, že se zvyklosti a praxe stran automaticky stanou součástí smlouvy.

### **14.3 Implied Terms a obchodní zvyklosti a praxe v CISG**

Zahrnutí zvyků do smluvních vztahů mezi stranami je zakotveno v článku 9 CISG.<sup>165</sup> Odstavec jedna stanoví, že se při výkladu smlouvy použije obchodních zvyklostí, na kterých se strany dohodly, a praxe, kterou mezi sebou zavedly. Dle rozhodnutí amerického soudu v případě *Treibacher Industrie, A.G. v. Allegheny Technologies, Inc.*<sup>166</sup> týkající se článku 9 CISG má zavedená praxe mezi stranami smlouvy přednost před obchodními zvyklostmi v daném odvětví.

V článku 9 odstavci 2 je stanoveno, že pokud není dohodnuto jinak, má se za to, že strany se nepřímo dohodly, že na smlouvu nebo na její uzavírání má být použita zvyklost, kterou obě strany znaly nebo měly znát, a která je v mezinárodním obchodu v široké míře známa stranám smlouvy téhož druhu v příslušném obchodním odvětví a zpravidla jimi dodržována.

Ustanovení tohoto článku je při jeho výkladu nutné doplnit ještě o ustanovení článku 8(3), který ukládá vzít při určování úmyslu strany nebo významu, který by prohlášení nebo chování přikládala rozumná osoba, náležitý zřetel na všechny rozhodné okolnosti případu, včetně jednání o smlouvě, praxe, kterou strany mezi sebou zavedly, zvyklostí a následného chování stran. Použití zvyků pak usnadňuje výklad smlouvy, pokud si strany daného zvyku byly vědomy a zamýšlely jeho použití.

---

<sup>164</sup> SJ 3/1999 s. 106

<sup>165</sup> CISG Čl.9 (1) Strany jsou vázány jakoukoli zvyklostí, na které se dohodly, a praxí, kterou mezi sebou zavedly. (2) Pokud není dohodnuto jinak, má se za to, že strany se nepřímo dohodly, že na smlouvu nebo na její uzavírání má být použita zvyklost, kterou obě strany znaly nebo měly znát, a která je v mezinárodním obchodu v široké míře známa stranám smlouvy téhož druhu v příslušném obchodním odvětví a zpravidla jimi dodržována.

<sup>166</sup> U.S. Court of Appeals (11th Circuit), 12. září 2006, číslo 05-13995, viz. <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/060912u1.html>

Problém použití zvyků, které si strany vytvořily vzájemnou obchodní praxí, spočívá v tom, že k jejich vytvoření je potřeba řada vzájemných určitým způsobem standardních obchodů mezi dvěma podobně situovanými stranami. Na tomto místě je dobré připomenout dobu, ve které CISG vznikala. V této době bylo totiž pro socialistické a rozvojové země nepřípustné, aby na obchody s nimi, popř. mezi nimi, byly použity obchodní zvyky „západu“, resp. ekonomicky vyspělejších zemí. Dnes je však situace jiná a obchodní zvyky „západu“ se stávají součástí práva i méně rozvinutých ekonomik. Obecně je tedy v zájmu mezinárodního obchodu, aby soudní intervence do zvyků byly co nejmenší a soudy prostě obchodní zvyky aplikovaly, pokud tyto zvyky nebudou výrazně poškozovat slabší či méně zkušenou smluvní stranu.

Ustanovení článku 9 odstavce 2 slovy „zvyklost, kterou obě strany znaly nebo měly znát“ znemožňuje méně zkušené straně zabránit použití obchodního zvyku na smlouvu s obhajobou, že si existence daného zvyku nebyla vědoma. Méně zkušená strana se samozřejmě může předem pojistit tím, že si ve smlouvě explicitně sjedná ustanovení, která použití zvyků vyloučí, ale musí si být alespoň vědoma toho, že zvyky mohou být při výkladu smlouvy použity.

#### **14.4 Open Terms v americkém právu**

V obchodním světě je běžné, že není možné dopředu odhadnout a projednat celou transakci do nejposlednějšího detailu. Vždy je nutné mít na paměti, že i náklady na uzavření smlouvy musí být uhrazeny z výnosu z celé transakce, a proto není v zájmu stran, aby se transakce prodražovala projednáváním všech právních podrobností obsažených ve smlouvě.

Jak již bylo uvedeno výše, ustanovení smlouvy jsou doplněna obecnými obchodními zvyklostmi, obchodními zvyky v daném odvětví a zvyky ustálenými mezi stranami transakce. I přesto ovšem některá ustanovení mohou zůstat otevřená, nedefinovaná. Tato ustanovení se pak nazývají „Open Terms“.

Pokud si strany určitou otázku nesjednaly ve smlouvě, musí být v případě sporu použita podpůrná právní úprava. V USA se pro taková ustanovení smluvního práva užívá pojem „Gap-Fillers“. Jedná se o dispozitivní zákonná ustanovení, která budou použita při výkladu smlouvy (stanou se její součástí), pokud ve smlouvě není stanoveno jinak. Z kontinentálního pohledu se zdá být takové řešení logické a samozřejmé, ale anglo-saský obchodní svět nemá ve zvyku nechávat smluvní vztahy „náhodě“ či leckdy nejasné zákonné úpravě a upřednostňuje vlastní smluvní ustanovení. S tím souvisí i strach z kontinentálních dispozitivních a zejména kogentních norem. Specifickým rizikem v mezinárodním obchodě jsou potom imperativní normy mezinárodního práva soukromého, které nelze obejít ani volbou cizího práva a právem tak vyvolávají obavy z nejistoty ohledně obsahu smlouvy.

Gap-fillers hrají významnou roli především v případě základních smluvních ujednání, resp. jejich absence. Pro kupní smlouvy je nejdůležitější gap-filler ustanovení UCC § 2-305(1) vymezující kupní cenu. UCC § 2-305(1) definuje cenu v jako „cenu přiměřenou v době doručení“. Místem doručení je pak dle UCC § 2-308(a) místo, kde prodávající vykonává svou činnost (nikoli sídlo, neboť to hraje v americkém právu velice podružnou, často pouze administrativní, roli). UCC § 2-310(a) stanoví, že cena je splatná v čase a místě, kde má kupující obdržet zboží. Platba má probíhat hotově nebo okamžitě splatným šekem, jak stanoví UCC § 2-511(1). Ustanovení UCC § 2-310(b) dává kupujícímu možnost prohlédnout si zboží před platbou, opět pokud smlouva nestanoví jinak. To souvisí s common law zásadou caveat emptor neboli „nechť se má kupující na pozoru“.

## **14.5 Open Terms v CISG**

I CISG obsahuje ustanovení, která se použijí v případě, že strany nesjednaly nic jiného. Tato ustanovení jsou obsažena v několika člancích. Článek 31(c) CISG stanoví, že místem doručení je místo, kde prodávající vykonává svou činnost (místo podnikání), nejedná-li se o transakci zahrnující přepravu (pak je místem doručení místo předání přepravci, což odpovídá i United Convention on Carriage of Goods by Sea a ICC Incoterms). Článek 33(c) upravuje čas dodání zboží jako přiměřenou dobu po uzavření smlouvy. Místem platby je pak místo, kde prodávající vykonává svou činnost, pokud zboží nebo dokumenty ke

zboží neměly být předány jinde. Kupující má právo si prohlédnout zboží před jeho zaplacením dle článku 58(3). Článek 58(1) stanoví, že cena má být zaplacená, když prodávající umožní kupujícímu nakládat se zbožím nebo s doklady, na základě kterých může kupující nakládat se zbožím, a že platba má být v hotovosti. CISG sice nehovoří o měně, ve které má být kupní cena placena, ale jistě by šlo argumentovat logicky tak, že by se mělo jednat o měnu místa dodání zboží. Zde je nutno připomenout, že všechna tato ustanovení jsou dispozitivní a umožňují tedy modifikaci prostřednictvím smlouvy či dodatku ke smlouvě.

Problémem je samozřejmě situace, kdy strany ve smlouvě neurčí cenu zboží. CISG v takové situaci může, ale nemusí pomoci. První otázkou je, zda by vůbec taková nabídka byla dostatečně určitá, tj. vysloveně nebo nepřímo stanovila množství a kupní cenu zboží. To je totiž požadavkem zakotveným v článku 14(1) CISG. Z tohoto článku by tedy samostatně vyplývalo, že CISG vyžaduje stanovení ceny, jakožto podmínku pro uzavření smlouvy. Takovému výkladu by ovšem odporovalo ustanovení článku 55, v němž je stanoveno následující: „Jestliže smlouva byla platně uzavřena, avšak není v ní výslovně nebo nepřímo stanovena kupní cena a ani ustanovení umožňující její určení, má se za to, že strany, pokud neprojevily jinou vůli, nepřímo určily kupní cenu odpovídající kupní ceně, která se všeobecně účtovala v době uzavírání smlouvy za takové zboží za srovnatelných okolností v příslušném obchodním odvětví.“ Z tohoto článku tedy vyplývá, že smlouvu je možné platně uzavřít i bez výslovného stanovení ceny. Z článku 55 tak navíc nepřímo vyplývá, že smlouva může být podle CISG uzavřena i bez nabídky a přijetí.

Existují dvě možnosti, jak s touto kontradikcí nakládat. Buď je možné tvrdit, že články jsou v rozporu, nebo naopak lze tvrdit, že články nejsou ve vzájemném rozporu, neboť určení ceny není nutnou podmínkou toho, aby nabídka byla určitá. Na řešení tohoto problému zatím dle dostupných informací nebyla nalezena jednoznačná odpověď.

## 14.6 Srovnání Open Terms dle UCC a CISG

Při srovnání obou úprav, tedy CISG a UCC, dojdeme k závěru, že ustanovení týkající se předání zboží často vyústí ve stejnou právní situaci. Příkladem může být místo doručení zboží, jímž je dle článku 31(c) CISG stejně jako dle § 2-308(a) UCC v případě absence jiné dohody stran místo podnikání prodávajícího. Stejně tak článek 31(c) CISG a § 2-503 společně s § 2-301 UCC definují doručení jako „umožnění nakládat se zbožím“. Cena má být bez další dohody dle UCC § 2-305(1) přiměřená, což znamená převažující cenu na trhu v té době, stejně jako dle CISG cenu všeobecně účtovanou v době uzavírání smlouvy za takové zboží za srovnatelných okolností v příslušném obchodním odvětví (jinými slovy jedná se opět o tržní cenu).

Větší problém mohou v praxi představovat ustanovení o „přiměřenosti“ času resp. lhůty k dodání zboží v článku 33(c) CISG a UCC § 2-309(1). „Přiměřenost“ je vyžadována i při open quantity terms v UCC § 2-306(1) a mnoha dalších. Někdy je to ovšem jediná možnost, neboť určit ve smlouvě všechna ustanovení předem může být buď velice náročné, nebo úplně nemožné.

Tato „vágní“ ustanovení navíc většinou směřují k tzv. majoritnímu standardu, tedy k situaci, se kterou by většina stran (obchodníků uzavírajících smlouvy) byla aspoň nějakým způsobem spokojena. To samozřejmě může v individuálních případech vést k určité nespravedlnosti nebo jiným komplikacím.

## 14.7 Open Quantity Terms dle UCC

Pokud smlouva neurčí množství zboží, nazývají se takové smlouvy requirements či output contracts (smlouvy). Tyto smlouvy obsahují ustanovení nazývané open quantity terms. V UCC je problematika tzv. requirements či output smluv, tedy smluv s open quantity terms z pohledu kupujícího a prodávajícího explicitně řešena v § 2-306(1)<sup>167</sup>, kde se

---

<sup>167</sup> A term which measures the quantity by the output of the seller or the requirements of the buyer means such actual output or requirements as may occur in good faith, except that no quantity unreasonably disproportionate to any stated estimate or in the absence of a stated estimate to any normal or otherwise comparable prior output or requirements may be tendered or demanded.

stanoví, že požadavky (doslova nároky) z těchto smluv musí být předkládány v dobré víře a nesmí být nepřiměřené vzhledem k předchozímu množství, odhadům či množství, které je považováno za normální či srovnatelné. Judikatura řeší rozdílně otázku, zda může být nepřiměřené požadovat méně, než bylo ujednáno. Většina judikátů se však přiklání k názoru, že pouze zvýšení dojednaného množství může být nepřiměřené a disproporcionální.<sup>168</sup> Revidovaný článek UCC § 2-306(1) se naopak má dle posledního navrhovaného znění explicitně vztahovat na zvýšení i snížení požadovaného množství zboží.

Otázkou zůstává, zda oba požadavky, tj. dobrá víra a přiměřenost neboli proporcionalita, musí být splněny zároveň. Tento problém je podrobněji rozebrán v rozhodnutí *Orange & Rockland Utilities, Inc. v. Amerada Hess Corp.*<sup>169</sup> V tomto případě kupující, společnost poskytující energie, a prodávající, společnost dodávající paliva, uzavřeli tzv. requirements smlouvu na dodávky nafty za pevnou cenu pro užití v jedné z elektráren kupujícího. Díky substitučnímu efektu došlo v důsledku zvýšení poptávky po zemním plynu ke zvýšení tržní ceny nafty a kupující proto zvýšil svou poptávku po naftě dodávané za pevnou cenu prodávajícím. Proávající odmítl dodat zvýšené množství nafty a kupující na něj podal žalobu. Soud aplikoval UCC § 2-306(1) a zkoumal, zda byly splněny obě podmínky, tj. požadavek dobré víry a požadavek přiměřenosti. Soud nakonec shledal, že kupující nesplnil požadavek dobré víry při poptávkách po naftě. Zlá víra spočívala dle soudu v tom, že kupující přebytečnou energii, kterou vyrobil, následně prodával ostatním elektrárnám a snížil tak svou spotřebu drahého zemního plynu. Kupující evidentně strategicky manipuloval se svou poptávkou po naftě právě díky příznivé pevné ceně a díky tomu pak dále prodával levnější energii. Soud v daném případě nečinil závěr o nepřiměřenosti poptávky na základě toho, že kupující nebyl schopen vysvětlit důvod své (zvýšené) poptávky, avšak shledal, že prodávající nemohl předpokládat tak výrazné zvýšení cen nafty, a proto byla dvojnásobná poptávka oproti původnímu odhadu shledána zároveň i nepřiměřenou. V daném případě tak byly porušeny oba požadavky pro requirements

---

<sup>168</sup> Např. *R. Weaver & Assoc. v. Asphalt Monstr. Inc.*, 587 1315 (D.C. Cir. 1978).

<sup>169</sup> 397 N.Y.S.2d 814 (Sup. Ct. 1977)



smlouvy. Na tomto místě je vhodné zmínit, že některé soudy požadavky dobré víry a přiměřenosti slučují do jediného požadavku, čímž se vyhýbají složitému odůvodňování v judikátu.

#### **14.8 Open Quantity Terms dle CISG**

CISG tuto otázku výslovně neřeší, a proto je nutné hledat odpověď opět ve článku 14(1) o určitosti nabídky. Dle CISG stačí, aby smlouva určila druh zboží a způsob určení množství. Samotné určení množství zboží není dle CISG vyžadováno. Tato argumentace je podepřena i článkem 7(1), který zakotvuje požadavek dobré víry, a článkem 9(1) a (2), které odkazují na obchodní zvyky (viz výše).

#### **14.9 Občanský a obchodní zákoník a srovnání**

Problematika chybějících smluvních ujednání se samozřejmě nevyhnula ani českému právu. Na rozdíl od common law však považujeme v našem právu za normální, že v případě, že strany nesmluví nic jiného, použijí se automaticky příslušná ustanovení občanského nebo obchodního zákoníku.

Základním zákonným ustanovením, které by se aplikovalo v případě chybějící smluvního ujednání ohledně ceny či množství zboží, je § 43a občanského zákoníku<sup>170</sup>. Ustanovení § 43a občanského zákoníku zakotvuje požadavek určitosti návrhu. Pokud je tento požadavek splněn, smlouva může být následně uzavřena. Pokud některé ustanovení smlouvy přesto zůstane otevřené, nabízí se aplikace § 50b občanského zákoníku o doplnění obsahu smlouvy.<sup>171</sup> Sjednán však musí být alespoň podstatný obsah smlouvy. Doplnění se může týkat pouze nepodstatných částí smlouvy a zároveň musí být sjednána lhůta pro doplnění.<sup>172</sup>

---

<sup>170</sup> § 43a (1) Projev vůle, směřující k uzavření smlouvy, jenž je určen jedné nebo více určitým osobám, je návrhem na uzavření smlouvy (dále jen "návrh"), jestliže je dostatečně určitý a vyplývá z něj vůle navrhovatele, aby byl vázán v případě jeho přijetí.

<sup>171</sup> § 50b Ustanovení § 50a se použije přiměřeně i na smlouvy, kterými se účastníci dohodli, že obsah smlouvy bude ještě doplněn, pokud přitom dali nepochybně najevo, že smlouva má platit, i kdyby k dohodě o zbytku obsahu smlouvy nedošlo.

<sup>172</sup> Hulmák M., Uzavírání smluv v civilním právu, 1. vydání, 2008, Praha: C.H. Beck, str. 60

Obchodní zákoník nabízí flexibilní režim uzavírání smluv s otevřenými ustanoveními v § 291. V případě kupní smlouvy se na otevřené ustanovení o ceně aplikuje § 409 (2) obchodního zákoníku a na otevřené ustanovení o množství zboží § 421. Na jakost, provedení a obal zboží se aplikuje § 420.

Zajímavostí pak je, že oproti úpravě v USA musí být cena i množství objektivně zjistitelné. Neplatnou by tak nejspíše byla smlouva, která by nechala množství či cenu za zboží čistě na volbě jedné ze stran. Česká úprava je tak v souladu s CISG, zatímco americká úprava se poměrně výrazně liší.

Výhodou naší úpravy (včetně úpravy v CISG) je jistě fakt, že prodávající se předem nezaváže k nemožnému nebo nevýhodnému plnění. Na stranu druhou toto řešení znevýhodňuje kupujícího, který si nemůže být jist, zda mu bude zboží dodáno za určitou cenu v dostatečném množství a v době, kdy jej bude potřebovat. Najít správnou rovnováhu mezi zájmy obou stran je prakticky nemožné, nicméně se domnívám, že naše úprava vhodně klade požadavek prozíravosti a dostatečné přípravy na kupujícího, který by měl mít lepší představu o svých možných budoucích požadavcích.

Na závěr je nutno uvést, že otevřená smluvní ustanovení mohou fungovat i naopak, kdy je kupující povinen odebrat zboží, které mu prodávající dodá. Vzhledem k tomu, že tato situace není tak častá, rozhodl jsem se použít pro výše uvedené případy realističtější scénář tzv. output contracts, jehož právní úprava argumentace je v takovém případě stejná a její aplikace analogická.

## **15. Formální požadavky na smlouvy**

### **15.1 Požadavek písemné formy - statute of frauds**

V první řadě je nutné uvést, že americké závazkové právo nezná neplatnost v našem právním slova smyslu. Smlouvy (včetně těch kupních) jsou obecně považovány za platné.

Otázka „neplatnosti“ přichází na řadu až ve chvíli, kdy soudy určí, že některé smlouvy nebo jejich ustanovení nelze soudně vynutit (unenforceable).

K nevynutitelnosti smlouvy může dojít například nedodržením formálních požadavků. Jedním z těchto případů je i požadavek písemné formy zachycený v UCC § 2-201. V jeho odstavci jedna se stanoví, že kupní smlouva, jejíž cena je alespoň 500 USD, je vymahatelná pouze, pokud je její obsah zachycen v memorandu (písemné formě).<sup>173</sup> Toto memorandum může být vyhotoveno před i po uzavření smlouvy samotné a může být považováno za smlouvu. Toto memorandum musí být k dispozici pro případ soudního vymáhání povinností vyplývajících z kupní smlouvy. Kupní smlouva by bez písemné formy nebyla vynutitelná jako kupní smlouva. Stranám by ovšem i tak příslušela některá práva, např. právo na určitou náhradu škody a další práva.<sup>174</sup>

Požadavek UCC § 2-201(1) na písemnou formu je relativně minimalistický. Stačí, aby bylo možné prokázat, že byla uzavřena kupní smlouva. Písemná forma je v UCC definována jako psaná, strojopisná nebo jiná forma umožňující zachycení v hmotné podobě.<sup>175</sup> Zahnuje tedy i různé video a audio nahrávky, kompaktní disky a další média, včetně elektronické podoby záznamu. Oficiální komentář pak tento požadavek ještě zeslabuje s tím, že stačí prokázat jen nejnnutnější pro to, aby bylo možno uvěřit, že ústní důkazy osvědčují skutečnou transakci. Není dokonce ani nutné označit, která ze stran je kupující a která prodávající, stejně jako není nutné uvádět cenu, čas nebo místo dodání. Soudy však ze znění odstavce jedna dovozují, že je v písemné formě nutné zachytit množství zboží.<sup>176</sup>

---

<sup>173</sup> UCC § 2-201. Formal Requirements; Statute of Frauds. (1) Except as otherwise provided in this section a contract for the sale of goods for the price of \$500 or more is not enforceable by way of action or defense unless there is some writing sufficient to indicate that a contract for sale has been made between the parties and signed by the party against whom enforcement is sought or by his authorized agent or broker. A writing is not insufficient because it omits or incorrectly states a term agreed upon but the contract is not enforceable under this paragraph beyond the quantity of goods shown in such writing.

<sup>174</sup> Gillette P. and Walt S.D., Sales Law Domestic and International, Claytom Foundation Press, New York, 2002, str. 140

<sup>175</sup> UCC § 1-201(46): "Written" or "writing" includes printing, typewriting or any other intentional reduction to tangible form.

<sup>176</sup> Caroline N. Bruckel, The Weed and the Web: § 2-201's Corruption of the UCC Substantive Provisions – The Quantity Problem, 1983 U.Ill.L.Rev.811

Oporu pro to nacházejí právě v oficiálním komentáři č. 1, který stanoví, že vymáhat lze pouze množství zachycené písemně.

Požadavek písemnosti samozřejmě vyžaduje podpis stran.<sup>177</sup> Jako podpis může kromě vlastnoručního podpisu sloužit jakýkoli symbol či dokonce jen hlavičkový papír nebo videonahrávka.<sup>178</sup>

Odstavce dva a tři UCC § 2-201<sup>179</sup> stanoví výjimky z požadavku písemné formy. Takovéto smlouvy jsou platné i přes nedostatek písemné formy. Odstavec dva zahrnuje výjimku pro případ písemného potvrzení objednávky mezi dvěma obchodníky, proti kterému druhá strana nic nenamítne do 10 dnů. Odstavec tři stanoví výjimku pro zboží, které bylo speciálně vyrobeno pro kupujícího, není jím odmítnuto a nelze je prodat jinde, nebo pokud druhá strana u soudu přizná, že byla uzavřena smlouva, nebo pokud bylo zboží přijato a zapláceno a platba za něj byla také přijata.<sup>180</sup>

Jedním z důvodů požadavku písemné formy pro určité druhy smluv je tradičně snaha o omezení podvodných jednání. Dalším důvodem bývá snaha zákonodárců, aby strany dávaly pozor a bylo jim zřejmé, co vlastně sjednaly. Vzhledem k tomu, že určení toho, co je obsahem nepsané smlouvy, je nákladné (svědecké výpovědi, posouzení porotou) obhajují

---

<sup>177</sup> Southwest Engineering Co. V. Martin Traktor Co., 473 P.2d 18 (Kan. 1970)

<sup>178</sup> Oficiální komentář č. 39 k článkům UCC § 1-102(39) a § 1-201

<sup>179</sup> UCC § 2-201(2) Between merchants if within a reasonable time a writing in confirmation of the contract and sufficient against the sender is received and the party receiving it has reason to know its contents, it satisfies the requirements of subsection (1) against such party unless written notice of objection to its contents is given within 10 days after it is received.

<sup>180</sup> UCC § 2-201(3):

(a) if the goods are to be specially manufactured for the buyer and are not suitable for sale to others in the ordinary course of the seller's business and the seller, before notice of repudiation is received and under circumstances which reasonably indicate that the goods are for the buyer, has made either a substantial beginning of their manufacture or commitments for their procurement; or  
(b) if the party against whom enforcement is sought admits in his pleading, testimony or otherwise in court that a contract for sale was made, but the contract is not enforceable under this provision beyond the quantity of goods admitted; or  
(c) with respect to goods for which payment has been made and accepted or which have been received and accepted (Sec. 2-606).

zastánci požadavku písemné formy tuto povinnost jako úsporu veřejných financí v případě sporu ohledně obsahu smlouvy.

V případě osobních věcí je tato hranice vyšší a činí 5.000,- USD<sup>181</sup>. Návrh revidovaného UCC po vzoru tohoto ustanovení zvyšuje hranici pro požadavek písemné formy také u ostatních kupních smluv na 5.000,- USD.

## 15.2 Písemná forma v CISG

CISG nevyžaduje pro kupní smlouvy v mezinárodním obchodě žádnou zvláštní formu, což explicitně vyjadřuje článek 11 CISG.<sup>182</sup> Některé země, například Rusko nebo Čína<sup>183</sup>, si však vyhradily výjimku z tohoto článku s tím, že tento článek CISG nepřijímají a ponechaly si možnost požadovat písemnou formu pro všechny kupní smlouvy v mezinárodním obchodě.

## 15.3 Písemná forma v českém právu

České právo pro kupní smlouvy na zboží také nemá žádné zvláštní formální požadavky, a to ani v občanském ani v obchodním zákoníku. Výjimku samozřejmě tvoří kupní smlouvy na nemovitost, kde je vyžadována písemná forma<sup>184</sup>. Písemnou formu musí mít i smlouvy, které se svou povahou blíží kupním smlouvám a u kterých tak určí zákon.<sup>185</sup>

Otázku, co znamená písemná forma, řeší § 40 občanského zákoníku. Písemná forma právního úkonu předpokládá existenci dvou náležitostí: písemnosti a podpisu.<sup>186</sup> Písemnost spočívá v zachycení všech podstatných náležitostí v písemném textu smlouvy. Písemná forma však může být splněna zachycením na nejrůznější média. V dnešní době nebudou výjimkou nejrůznější elektronické a datové nosiče informací.

---

<sup>181</sup> UCC §1-206(1)

<sup>182</sup> CISG čl. 11: Smlouva o koupi nemusí být uzavřena nebo prokazována písemně a nevyžadují se u ní žádné jiné formální náležitosti; lze ji prokazovat jakýmkoli prostředky, včetně svědků.

<sup>183</sup> [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/sale\\_goods/1980CISG\\_status.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html)

<sup>184</sup> § 46 (1) občanského zákoníku

<sup>185</sup> Např. smlouva o převodu listinného cenného papíru na jméno dle § 19 zákona o cenných papírech (591/1992 Sb.)

<sup>186</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 363

Písemný úkon musí být podepsán, jinak jej není možné považovat za písemný, což může vést k neplatnosti právního úkonu pro nedostatek formy. Písemná forma bez podpisu tedy nesplňuje zákonný požadavek písemnosti. S výjimkou převodu nemovitostí nemusí být podpisy na téže listině.

Podpis však musí být vlastnoruční. Podpis by se měl skládat ze jména a příjmení, postačí však i příjmení.<sup>187</sup> U cizinců je možno akceptovat i znaky. Podpis nemusí být čitelný. Pokud je to obvyklé, může být podpis nahrazen i podpisovým razítkem nebo být nascanován v elektronickém dokumentu. Podpis tedy může být nahrazen mechanickými prostředky (pokud je to obvyklé) nebo elektronickými prostředky (pokud strana disponuje elektronickým podpisem). Písemná forma je zachována, je-li právní úkon učiněn telegraficky, dálnopisem nebo elektronickými prostředky, jež umožňují zachycení obsahu právního úkonu a určení osoby, která právní úkon učinila<sup>188</sup>.

Návrh nového občanského zákoníku v § 507 výslovně stanoví, že každý má právo zvolit si pro právní jednání libovolnou formu, není-li ve volbě formy omezen ujednáním nebo zákonem. Písemná forma je pak v souladu se současnou úpravou vyžadována pro smlouvy resp. právní jednání, kterým se zřizuje nebo převádí věcné právo k nemovité věci, jakož i právní jednání, kterým se takové právo mění nebo ruší<sup>189</sup>. K platnosti se stejně jako dnes bude vyžadovat písemnost a podpis, který může být nahrazen mechanickými prostředky tam, kde je to obvyklé. Nové znění ustanovení § 510 umožňuje, aby písemná forma byla zachována i při právním jednání učiněném elektronickými nebo jinými technickými prostředky umožňujícími zachycení jeho obsahu a určení jednající osoby. Toto ustanovení by tak možná mohlo být revoluční v tom, že by e-mail s chráněným přístupem jednotlivce považovalo za písemnou formu.

---

<sup>187</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 340

<sup>188</sup> § 40 (4) občanského zákoníku

<sup>189</sup> §508 vládního návrhu nového občanského zákoníku

Změny právních úkonů, resp. právních jednání mohou být dle § 512 návrhu učiněny v jakékoli formě, pokud určitou, např. písemnou, formu pro daný právní úkon nevyžaduje zákon nebo pokud si strany nesjednaly, že změny daného právního jednání mohou být jen v určité formě. Toto ustanovení tedy vychází ze současného přístupu obchodněprávního a má blíže i k přístupu americkému. Ten je však stále výrazně neformálnější a benevolentnější, co se týče formy kupních smluv. Pro neprofesionály pak může být velkým překvapením, když písemnou kupní smlouvu (např. při koupi automobilu) následně změní e-mailovou či ústní dohodou. Zde návrh klade vyšší nároky na smluvní strany, což je vykoupeno flexibilitou ujednání a menším rizikem neplatnosti. Sporům o určení obsahu smlouvy však dle mého názoru toto ustanovení nezabrání ani je výrazně neomezí, i přesto je však považuji za vhodné legislativní řešení.

Návrh obsahuje v §1614 a následujících zvláštní ustanovení pro formu smluv. Jinak než písemně uzavřené smlouvy, respektive jejich obsah, si mohou strany ještě písemně potvrdit. Při podnikání pak platí, že pokud jedna ze stran jedna vůči druhé potvrdí obsah smlouvy v přesvědčení, že její potvrzení zachycuje obsah smlouvy věrně, platí smlouva za uzavřenou s obsahem uvedeným v potvrzení, i když vykazuje odchylky od skutečně ujednaného obsahu smlouvy. Toto však platí pouze v případě, že odchylky uvedené v potvrzení mění skutečně ujednaný obsah smlouvy nepodstatným způsobem a jsou takového rázu, že by je rozumný podnikatel ještě schválil, a za podmínky, že druhá strana tyto odchylky neodmítne.

Mezi podnikatelem a nepodnikatelem je pak toto právo jednostranné neboli nepodnikatelovo chápání smluvních ujednání potvrzené v písemné formě tvoří obsah smlouvy, i přes nepodstatné odchylky.

Toto nové ustanovení nelze než přivítat s nadějí, že povede k vyšší právní jistotě stran ohledně obsahu smluv a ohledně právního nazírání na písemné potvrzení již uzavřené smlouvy. Bude však vyžadovat větší pozornost stran. Zejména při obdržení písemného potvrzení bude nutné si jej přečíst a případně odmítnout odchylky v něm obsažené.

## 15.4 Písemná forma v DCFR

Dle BII:1-106(1) DCFR nemusí být smlouvy ani právní úkony uzavřeny v určité formě<sup>190</sup>. Ustanovení BII:1-106(2) pak upravuje odpovědnost strany při způsobení neplatnosti nedodržením formy za podmínky, že (a) o neplatnosti věděla, že (b) věděla nebo se dalo přiměřeně očekávat, že ví, že druhá strana jedná k vlastní újmě v mylné důvěře v platnost smlouvy a (c) nechala stranu v rozporu s dobrou vírou a poctivým jednáním dále konat<sup>191</sup>. Toto je jistě zajímavý přístup, který je v americkém závazkovém právu upraven ustanoveními o náhradě škody. Je však otázkou, zda je nutné jít legislativně tak daleko a chránit jednu, většinou méně informovanou, stranu explicitně při neplatnosti smlouvy a zda by neměla stačit obecná ustanovení o náhradě škody.

## 15.5 Parol evidence rule

Parol evidence rule je z kontinentálního pohledu nezvyklým institutem. Proto pro něj ani nemáme vhodný překlad. Docent Boháček ve své knize užívá termínu „slovní důkaz o předmluvním vyjednávání“<sup>192</sup>. Přestože se jedná o termín správný, vzhledem k jeho délce se budu držet původního „parol evidence rule“. Existence tohoto pravidla přitom osvětluje různé odlišnosti, které se v praxi v oblasti smluv v obou právních systémech vyskytují. Například se jím někdy vysvětluje, proč jsou anglosaské smlouvy dlouhé a z našeho pohledu až příliš „všeobsažné“.

Parol evidence rule bývá definován jako „princip spočívající v tom, že písemnost, kterou strany zamýšlely jako konečné zhmotnění jejich dohody, nemůže být změněna důkazy,

---

<sup>190</sup> DCFR BII:1-106(1): A contract or other juridical act need not be concluded, made or evidenced in writing nor is it subject to any other requirement as to form.

<sup>191</sup> DCFR BII:1-106(2): Where a contract or other juridical act is invalid only by reason of noncompliance with a particular requirement as to form, one party (the first party) is liable for any loss suffered by the other (the second party) by acting in the mistaken, but reasonable, belief that it was valid if the first party: (a) knew it was invalid; (b) knew or could reasonably be expected to know that the second party was acting to that party's potential prejudice in the mistaken belief that it was valid; and (c) contrary to good faith and fair dealing, allowed the second party to continue so acting.

<sup>192</sup> Boháček M., *Základy amerického obchodního práva*, Praha, Linde, 2007, str. 282



které jsou dodatky, změnami nebo popřeními této písemnosti“.<sup>193</sup> Jak je z překladu zřejmé, tato definice sama o sobě toto pravidlo příliš neobjasňuje.

Parol evidence rule stanoví formální hmotněprávní požadavek na přípustnost důkazů při interpretaci ustanovení a podmínek smlouvy tím, že omezuje důkazy, které mohou být použity při výkladu smlouvy. Jedná-li se o tzv. integrovanou smlouvu (zahrnující všechna konečná ujednání stran), soud nezkoumá úmysl stran, který často není možné přesně zjistit, a vychází pouze z jazyka smlouvy. Předchozí jednání stran, korespondence a písemnosti soud při výkladu smlouvy do své analýzy nezahrnuje. Parol evidence rule tak pomáhá v tom smyslu, že strany předem vědí, jakým způsobem bude jejich smlouva u soudu vykládána, neboť soud se bude držet obecných jazykových definic při výkladu termínů smlouvy, pokud je strany ve smlouvě nedefinovaly jinak. Právě proto začínají anglosaské (a v poslední době pod jejich vlivem i české) smlouvy oddílem „definitions“ neboli definic. Strany tak mají možnost určit, co který pojem ve smlouvě znamená a jak si strany přejí, aby byl vykládán. Soud se potom při výkladu smlouvy drží smluvních, nikoli obecných definic těchto termínů. Při absenci zákonných definic mnoha základních termínů a ustanovení lze takové pravidlo a následný styl psaní smluv v americkém právu velice dobře pochopit.

V common law není přípustný důkaz v podobě předchozích nebo souběžných dohod stran, které by vyvracely konečné vyjádření dohody stran (smluvní ujednání). Pokud je však předchozí či současná dohoda v souladu s konečnou písemnou smlouvou, je takový důkaz přípustný, pokud nemá být taková písemnost také celkovým konečným vyjádřením dohody stran. Common law tedy nepřipouští jako důkaz ani ústní ani písemná ujednání stran, která předcházela smlouvě. Samozřejmě, že soud přijme jako důkaz následné dohody, změny smlouvy a vzdání se práv, které mění smlouvu v souladu s jejími ustanoveními nebo s právem obecně.

---

<sup>193</sup> Black's Law Dictionary, Second Pocket Edition, Bryan A. Garner, West Group, St. Paul, Minnesota, 2001, str. 513

Jak tomu mnohdy bývá i v jiných oblastech, článek 2 UCC se od běžného common law lehce odchýlil. Parol evidence rule pro kupní smlouvy je obsaženo v UCC § 2-202<sup>194</sup>. Dle názoru mnoha amerických právníků je jeho znění komplikované, těžko srozumitelné a nemálo judikátů se snažilo najít jeho správnou interpretaci.<sup>195</sup>

Základní ustanovení UCC § 2-202 je poměrně jasné: „Termíny užití v písemném ujednání stran nemohou být vyvráceny důkazem předcházejících nebo souběžných ústních ujednání.“ I přes toto znění je stále možné prokázat, že strany nechtěly, aby taková písemná smlouva řešila celý jejich vzájemný právní vztah (byla tzv. integrovaná) nebo že smlouva není konečným vyjádřením dohody obou stran. Pak by se i přes znění tohoto ustanovení důkaz ústních jednání použil. Pokud je však smlouva kompletně integrovaná a konečná, není možné použít jakoukoli předcházející korespondenci stran.<sup>196</sup>

Jiná je situace v případě použití obchodních zvyklostí a zvyků stran ohledně jednání a plnění (viz UCC § 2-202(a)). Ty totiž mohou smlouvu vysvětlovat nebo doplňovat smlouvu a mohou být použity jako důkazy bez ohledu na to, zda se jedná o konečnou a integrovanou smlouvu.

Naopak pokud soud dojde k závěru, že smlouva je kompletně integrovaná a konečná, nemohou smlouvu vysvětlovat nebo doplňovat ani souhlasná a doplňující ujednání stran (viz UCC § 2-202(b)). Tato ujednání nejsou přípustná jako důkaz, avšak mohou tvořit samostatnou konečnou a integrovanou smlouvu.

---

<sup>194</sup> UCC § 2-202. Final Written Expression: Parol or Extrinsic Evidence.

Terms with respect to which the confirmatory memoranda of the parties agree or which are otherwise set forth in a writing intended by the parties as a final expression of their agreement with respect to such terms as are included therein may not be contradicted by evidence of any prior agreement or of a contemporaneous oral agreement but may be explained or supplemented

(a) by course of dealing or usage of trade (Section 1-205) or by course of performance (Section 2-208); and  
(b) by evidence of consistent additional terms unless the court finds the writing to have been intended also as a complete and exclusive statement of the terms of the agreement .

<sup>195</sup> Gillette P. and Walt S.D., Sales Law Domestic and International, Claytom Foundation Press, New York, 2002, str. 161

<sup>196</sup> Gillette P. and Walt S.D., Sales Law Domestic and International, Claytom Foundation Press, New York, 2002, str. 162

Jak je ovšem patrné z ustanovení UCC § 2-202, parol evidence rule nevyklučuje, ale naopak posiluje použití obchodních zvyklostí a zvyků stran jako důkazu pro výklad smlouvy (viz část této práce zabývající se implied terms).

### **15.6 Parol evidence rule a výkladová pravidla v CISG**

CISG se explicitně nezabývá otázkou, jaké důkazy mohou být použity při výkladu smluvních ujednání. Článek 11 CISG stanoví, že smlouva o koupi nemusí být uzavřena nebo prokazována písemně a nevyžadují se u ní žádné jiné formální náležitosti; lze ji prokazovat jakýmikoli prostředky, včetně svědků. Výkladem úmyslu stran se také zabývá článek 8 (1) CISG, který odráží českému právu dobře známé ustanovení, že prohlášení nebo jiné chování strany se vykládají podle jejího úmyslu, jestliže druhé straně byl tento úmysl znám nebo jí nemohl být neznám. Naopak ustanovení článku 8 (2) vnáší do CISG prvek anglosaského práva, když stanoví, že nepoužije-li se ustanovení předchozího odstavce (rozuměj čl. 8 (1) CISG), vykládají se prohlášení nebo jiné chování strany podle významu, který by jim přikládala za týchž okolností rozumná osoba v tomtéž postavení jako druhá strana. V článku 8 (3) CISG je zakotveno, že při určování úmyslu strany nebo významu, který by prohlášení nebo chování přikládala rozumná osoba, vezme se náležitý zřetel na všechny rozhodné okolnosti případu, včetně jednání o smlouvě, praxe, kterou strany mezi sebou zavedly, zvyklostí a následného chování stran.

To, že se parol evidence rule ve smlouvách dle CISG nepoužije, potvrdil i známý případ MCC-Marble Ceramic Center, Inc. v. Ceramica Nuova D'Agostino.<sup>197</sup> V tomto případě italský prodávající a americký kupující uzavřeli ústní smlouvu o koupi dlaždiček, jejíž obsah zachytili na standardní objednávkový formulář prodávajícího. Prvoinstanční americký soud použil parol evidence rule a nechal v potaz dohodu stran o tom, že italský text na zadní straně objednávkového formuláře se nepoužije a jeho ustanovení nebudou součástí smlouvy. Vyšší soud pak toto rozhodnutí změnil a potvrdil, že dle CISG je nutné vzít náležitý zřetel na všechny rozhodné okolnosti případu dle článku 8 (3) CISG, který zároveň vylučuje použití parol evidence rule.

---

<sup>197</sup> 144 F.3d 1384 (11th Cir. 1998), číslo 97-4250, ze dne 29. června 1998

Parol evidence rule by tak mohlo být teoreticky použito jen na základě článku 7(2) CISG, který v případě, že otázka není v CISG řešena, odkazuje na právo státu určeného dle mezinárodního práva soukromého.

### **15.7 Srovnání s českou úpravou výkladu smluv**

Jak již bylo uvedeno výše, parol evidence rule najde uplatnění pouze v anglosaských právních řádech, kde soudce neposuzuje fakta. To je úkol poroty. Soud pouze stanoví pravidla a dohlíží na jejich dodržení, případně poučuje porotu o právu. Naše soudy dle zásady volného hodnocení důkazů postupují tak, aby skutečnosti, které jsou mezi účastníky (stranami smlouvy) sporné, byly spolehlivě zjištěny.<sup>198</sup> České soudy tedy hodnotí i fakta.

Pro zjištění vůle stran z písemného projevu používá kontinentální právo výkladu gramatického, logického, systematického, historického, teleologického a srovnávacího (komparativního).<sup>199</sup> Dalšími možnými prostředky, jak zjistit vůli stran je korespondence mezi stranami, výpovědi svědků, předchozí praxe nebo následné chování stran<sup>200</sup>.

Soudy v občanském právu postupují zejména dle § 35(2) občanského zákoníku, který stanoví, že právní úkony vyjádřené slovy je třeba vykládat nejenom podle jejich jazykového vyjádření, ale zejména též podle vůle toho, kdo právní úkon učinil, není-li tato vůle v rozporu s jazykovým projevem. Dle rozhodnutí Nejvyššího soudu, jsou-li pojmy použité k jazykovému vyjádření obsahu písemné smlouvy natolik jednoznačné, že z nich nelze ani s přihlédnutím k tvrzené vůli účastníka smlouvy usuzovat na jiný obsah tohoto právního úkonu, nelze obsah smluvního ujednání vyložit v rozporu s jazykovým projevem.<sup>201</sup> Obsah právního úkonu lze vykládat podle vůle toho, kdo ho učinil, jen za předpokladu, že tvrzená vůle není v rozporu s jazykovým projevem, učiněným v písemné

---

<sup>198</sup> § 6 občanského soudního řádu

<sup>199</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 322

<sup>200</sup> SJ, 1998, č. 5 – NS sp. zn. 1 Odon 95/97: Při výkladu právního úkonu ve smyslu § 35 (2) občanského zákoníku lze na vůli toho, kdo úkon učinil, usuzovat také s přihlédnutím k následnému chování smluvních stran.

<sup>201</sup> Sou R NS č. C 686 – NS sp. zn. 25 Cdo 1569/1999

formě. Výkladem podle § 35(2) občanského zákoníku nelze již učiněný projev vůle doplňovat, měnit či dokonce nahrazovat.<sup>202</sup> Význam výrazu musí být navíc vykládán ve světle smlouvy jako celku.<sup>203</sup>

Výkladem právních úkonů se v návrhu občanského zákoníku zabývá hlava V, oddíl 2, který v § 503(1) stanoví, že právní jednání se posuzuje podle svého obsahu. Dle § 504 se slovně vyjádřený úkon vyloží se podle úmyslu jednajícího, byl-li takový úmysl druhé straně znám, anebo musela-li o něm vědět. Nelze-li zjistit úmysl jednajícího, přisuzuje se projevu vůle význam, jaký by mu zpravidla přikládala osoba v postavení toho, jemuž je projev vůle určen. Dále nebudou při výkladu smluv strany či jiné osoby omezeny na písemný projev, ale dle § 504(2) se přihlédne k praxi zavedené případně mezi stranami v právním styku, k tomu, co právnímu jednání předcházelo, i k tomu, jak strany následně daly najevo, jaký obsah a význam právnímu jednání přikládají.

Pro obchodní vztahy je obecné pravidlo obsažené v občanském zákoníku rozvedeno podrobněji a doplněno podle potřeb obchodních vztahů.<sup>204</sup> V obchodním právu je projev vůle vykládán podle úmyslu jednající osoby, jestliže tento úmysl byl straně, které je projev vůle určen, znám nebo jí musel být znám.<sup>205</sup> Jde tu o zosobnění, o vytvoření obrazu průměrného dobrého a seriózního podnikatele (obchodníka). Vychází se tedy nejprve ze subjektivního hlediska, z úmyslu jednajícího, pokud lze jeho úmysl zjistit. Není-li to možné, dochází k posunu k objektivnímu hledisku průměrného řádného obchodníka. Vždy se ovšem přihlíží k okolnostem případu a chování účastníků, a pokud mezi jednajícími jde o trvalejší nebo alespoň opakované vztahy, k praxi, která se mezi nimi vyvinula. V tomto případě dochází opět k určitému posunu uplatněním subjektivního prvku oproti objektivizovanému průměrnému řádnému obchodníkovi<sup>206</sup>, protože výrazy používané v

---

<sup>202</sup> Sou R NS č. C 1627 – NS sp. zn. 25 Cdo 1116/2001

<sup>203</sup> NS sp. zn. 2 Cdo 386/96

<sup>204</sup> Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M., a kolektiv. *Obchodní zákoník*, 12. vydání, Praha: C. H. Beck, 2009, str. 350

<sup>205</sup> § 266(1) obchodního zákoníku

<sup>206</sup> Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M., a kolektiv. *Obchodní zákoník*, 12. vydání, Praha: C. H. Beck, 2009, str. 350

obchodním styku se vykládají podle významu, který se jim zpravidla v tomto styku přikládá.<sup>207</sup>

Dle § 266(3) obchodního zákoníku se při výkladu vůle podle odstavců 1 a 2 vezme náležitý zřetel ke všem okolnostem souvisejícím s projevem vůle, včetně jednání o uzavření smlouvy a praxe, kterou strany mezi sebou zavedly, jakož i následného chování stran, pokud to připouští povaha věci. Dále pak dle § 266(4) obchodního zákoníku projev vůle, který obsahuje výraz připouštějící různý výklad, je třeba v pochybnostech vykládat k tíži strany, která jako první v jednání tohoto výrazu použila (tento paragraf však odráží common law zásadu contra proferentem, což je mimochodem jiný institut smluvního práva, nesouvisející v americkém právu s parol evidence rule).

## 15.8 Výklad smluv dle DCFR

V DCFR je výklad smluv upraven v BI-8:101. Dle tohoto ustanovení bude při výkladu smluv rozhodující vůle stran, a to i když se liší od slovního vyjádření.<sup>208</sup> Pokud by jedna ze stran užila výrazu ve zvláštním slova smyslu, pak bude výraz vyložen s tímto smyslem, jestliže druhá strana tento smysl znala nebo se dalo očekávat, že jej zná. Pokud by ani jeden z těchto způsobů nevedl k výkladu, pak bude užito významu, který by danému výrazu přikládala rozumná osoba. Stejně tak bude vykládána smlouva třetími stranami, které v dobré víře spoléhaly na obecný smysl užitého výrazu. Ustanovení BI-8:102 pak stanoví, které další faktory se při výkladu smluv mají brát v úvahu. Jedná se zejména o okolnosti uzavření smlouvy, následné chování stran, smysl, který již strany danému výrazu daly, obvyklý význam v daném odvětví, povaha a důvod smlouvy, zvyky, dobrá víra a poctivé jednání, přičemž u třetích osob lze použít první tři uvedené faktory jen v rozsahu, v jakém mohly být třetí osobě známy. Ustanovení BI-8:103 pak klade vyšší nároky na silnější stranu a vykládá ustanovení k její tíži. Ustanovení BI-8:104 stanoví přednost individuálně sjednaných ustanovení před individuálně nesjednanými, např. obchodními podmínkami.

---

<sup>207</sup> §266(2) obchodního zákoníku

<sup>208</sup> A contract is to be interpreted according to the common intention of the parties even if this differs from the literal meaning of the words.

Výrazy mají být vykládány ve světle smlouvy jako celku (BI-8:105) a přednost má mít vždy výklad smlouvy podporující její platnost a účinnost. Novinkou je ustanovení o vícejazyčných smlouvách s chybějícím ustanovením o převládajícím jazyku. V takovém případě má přednost výklad v jazyce, ve kterém byla smlouva původně sjednána.

Celkově lze shrnout, že na rozdíl od občanskoprávního subjektivního hlediska výkladu smluv, je v případě obchodněprávních smluv způsob výkladu o něco blíže objektivnímu americkému *parol evidence rule*. I tak se ovšem obě právní úpravy výrazně liší, a to i způsobem úpravy.

### **15.9 Unconscionability neboli dobré mravy a poctivý obchodní styk**

Dalším formálním požadavkem je, aby smlouva nebyla nespravedlivá (doslova “proti svědomí”, v angličtině *unconscionable*). Požadavek spravedlnosti jakožto souladu smlouvy s veřejným pořádkem je obecným principem pro *common law* smlouvy. Kontinentální právo pracuje zpravidla s pojmem dobrých mravů, poctivého obchodního styku a spíše výjimečně také s pojmem veřejného pořádku, zatímco právo anglosaské soustředí danou problematiku pod pojem veřejného pořádku. Jak však již bylo zmíněno výše, oba tyto stěžejní právní systémy přes odlišnost používaných metod dospívají k podobným závěrům.<sup>209</sup>

Požadavek spravedlnosti je zakotven i v UCC § 2-302 a jeho nedodržení je překážkou soudní vynutitelnosti smlouvy.<sup>210</sup> Nejčastěji se jedná o následek nátlaku, podvodu nebo jiných nesrovnalostí. Problémem je, že UCC nestanoví, jaký je standard pro spravedlivou smlouvu.

---

<sup>209</sup> Salač, J. *Rozpor s dobrými mravy a se zákonným zákazem*, Právní rozhledy č. 6/2000, Praha: C.H.Beck, str. 250

<sup>210</sup> UCC § 2-302. Unconscionable contract or Clause.

(1) If the court as a matter of law finds the contract or any clause of the contract to have been unconscionable at the time it was made the court may refuse to enforce the contract, or it may enforce the remainder of the contract without the unconscionable clause, or it may so limit the application of any unconscionable clause as to avoid any unconscionable result.

(2) When it is claimed or appears to the court that the contract or any clause thereof may be unconscionable the parties shall be afforded a reasonable opportunity to present evidence as to its commercial setting, purpose and effect to aid the court in making the determination.

Oficiální komentář popisuje toto ustanovení jako zakotvení principu prevence tísně a nefér překvapení, nikoli jako narušení rozložení rizika kvůli vyšší vyjednávací síle. Dlužno podotknout, že strany si při vyjednávání smlouvy nikdy nejsou úplně rovny a toto jejich postavení se pak odráží ve smlouvě samotné. Proto soudy tuto část Oficiálního komentáře ignorují.<sup>211</sup> Nefér překvapení je vykládáno jako narušení vyjednávacího procesu spočívající v nedostatku informací jedné strany. Tíseň znamená, že smluvní ujednání jsou nepřiměřená, jednostranná nebo jinak nefér.

Aby byla smlouva považována za nespravedlivou, musí být naplněny požadavky nespravedlnosti procedurální (tedy při uzavírání smlouvy) a materiální (tedy skutečnost, že výsledek vyjednávání je jednostranný a nefér). Přestože tento institut je hojně využíván především ve smlouvách mezi obchodníkem a spotřebitelem, našel uplatnění i v čistě obchodních transakcích. Doktrína nespravedlnosti smlouvy je používána ve třech hlavních oblastech: cenová ujednání, ukončení smlouvy a zřeknutí se záruk a omezení náhrady škody a výjimky z náhrady škody. V případě cenových ujednání musí být cena nepřiměřeně vysoká. Například trojnásobek ceny za ledničku prodanou příjemci státní podpory podomním prodejcem.<sup>212</sup> V případě ukončení smlouvy a zřeknutí se práv pak záleží zejména na okolnostech smlouvy. Omezení náhrady škody do výše kupní ceny nebo ceny opravy je v americkém právu běžné a obecně přijímané, avšak úplné vyloučení odpovědnosti za škody by tomuto požadavku odporovalo.

Soudy jen velice těžce nalézají dostatečné podklady pro učinění závěru o procedurální a materiální nespravedlnosti smlouvy či její části. Není tudíž snadné tuto doktrínu správně aplikovat a americké právo si s ní často samo neví dost dobře rady. Na závěr lze říci, že

---

<sup>211</sup> Gillette P. and Walt S.D., Sales Law Domestic and International, Claytom Foundation Press, New York, 2002, Str.177

<sup>212</sup> Jones v. Star Credit Corp., 298 N.Y.S.2d 264 (N.Y. 1969)



existuje jen poměrně málo případů, kdy byla smlouva nebo její část soudně nevymahatelná z důvodu nespravedlnosti.<sup>213</sup>

### **15.10 Dobré mravy a poctivý obchodní styk v CISG**

CISG se otázkou nespravedlnosti smlouvy explicitně nezabývá. Platnost smlouvy uzavřené v režimu CISG se navíc dle čl. 4 (a) Úmluvy neřídí jejími ustanoveními a případná nespravedlnost smlouvy tak bude případně posuzována dle zvoleného právního řádu. Vzhledem k tomu, že nespravedlnost a její posouzení soudem je otázkou platnosti smlouvy nebo jejího ustanovení, jsou podobná ustanovení mimo sféru vlivu CISG.

Vzhledem k nadnárodní povaze CISG a relativitě pojmu smluvní spravedlnosti v různých zemích bych absenci tohoto požadavku považoval za správnou a v době jejího projednávání pravděpodobně i za jedinou možnou.

### **15.11 Dobré mravy a poctivý obchodní styk v českém právu**

Otázka spravedlnosti smlouvy není v českém právu v tomto slova smyslu řešena. Občanský zákoník však v § 39 stanoví, že neplatný je právní úkon, který svým obsahem nebo účelem odporuje zákonu nebo jej obchází anebo se přičí dobrým mravům. Tím je zakotven požadavek, aby i smlouvy splňovaly požadavek souladu s dobrými mravy. Výčet dobrých mravů nelze se zřetelem k jejich pestrosti i mnohotvárnosti určit. Obecné zásady mravního řádu společnosti a v důsledku toho i dobré mravy se ve vzájemném občanském soužití – vzdor své jisté stálosti a neměnnosti – v souladu se společenským vývojem zároveň v určité míře vyvíjejí, a to ve smyslu jak časovém, tak místním.<sup>214</sup>

V § 49 občanského zákoníku je dále zakotveno, že účastník, který uzavřel smlouvu v tísní za nápadně nevýhodných podmínek, má právo od smlouvy odstoupit (dlužno však

---

<sup>213</sup> Gillette P. and Walt S.D., *Sales Law Domestic and International*, Claytom Foundation Press, New York, 2002, str.184

<sup>214</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 353

podotknout, že toto ustanovení se nepoužije v obchodním právu<sup>215</sup>, což souvisí s podnikatelským rizikem stran obchodněprávních vztahů). Ustanovení § 49 občanského zákoníku se tak v českém soukromém právu stává jedním z ustanovení (srov. i § 39 občanského zákoníku), které pokrývá případy, které jsou jak v kontinentálním právu, tak v angloamerickém právu označovány jako případy nápadně (nepřiměřeně, nepřipustně) nevýhodného postavení některé ze smluvních stran (v některých právních řádech se hovoří o lichvě, o nouzi, resp. o neospravedlnitelném vlivu atd.).<sup>216</sup>

Zákon sám pojem tíseň nevymezuje. Za tíseň je třeba podle shodného výkladu doktríny i praxe považovat sociální, zejména hospodářský, ale i psychický stav osoby, jenž na ni – objektivně posuzováno – doléhá tak závažným způsobem, že tato osoba bez svobodného utváření své vůle (nikoli však v důsledku typického donucení či bezprávní výhrůžky – § 37) uzavře smlouvu, která jí zřejmě působí újmu a kterou by za normálních okolností pro sebe jako neprospěšnou neuzavřela.<sup>217</sup>

O nápadně nevýhodných podmínkách lze hovořit pouze tam, kde se jedná – opět objektivně posuzováno – o zjevný nepoměr vzájemně poskytnutých plnění, resp. o očividnou nevýhodnost dalších podmínek atd.<sup>218</sup> Zda jde o nápadně nevýhodné podmínky uzavřené kupní smlouvy, je nutno posuzovat vždy konkrétně podle okolností jednotlivého případu. U úplatných smluv jde především o posuzování toho, zda nebyla porušena ekvivalentnost smluvených vzájemných plnění. Jinou v tomto smyslu relevantní skutečností mohly být pro kupní smlouvou dotčenou osobu značně nevýhodné smluvní podmínky či vedlejší ujednání, související s předmětem plnění, které by ji ve svých důsledcích významně a zjevně znevýhodňovaly v porovnání s předmluvním stavem.<sup>219</sup>

---

<sup>215</sup> § 267(2) obchodního zákoníku: Ve vztazích upravených tímto zákonem neplatí ustanovení § 49 občanského zákoníku.

<sup>216</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 430

<sup>217</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 431

<sup>218</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009, str. 431

<sup>219</sup> Soudní rozhodnutí R 36/1993

Ochranu spotřebitele pak zakotvuje občanský zákoník v hlavě páté (§ 52 a následujících, Spotřebitelské smlouvy). Aby se podnikatelé nesnažili vyhnout použití těchto ustanovení ve vztahu ke spotřebitelům volbou právního režimu obchodního zákoníku, bylo přijato ustanovení § 262(4) obchodního zákoníku, dle kterého se ustanovení chránící spotřebitele použijí v takových smlouvách vždy.<sup>220</sup>

Zde je nutné připomenout, že ustanovení této hlavy se v současné době nepoužívá na ochranu slabší smluvní strany (drobného podnikatele či živnostníka) v případě obchodněprávních smluv. Stranám obchodněprávních smluv poskytuje ochranu § 265 obchodního zákoníku, který stanoví, že výkon práva, který je v rozporu se zásadami poctivého obchodního styku, nepoživá právní ochrany. Půjde zejména o zneužívání práva (šikanu). Pro takový případ dává obchodní zákoník ochranu tak, že soud výkon práva odepře. Půjde o případy výjimečné. V této souvislosti je nutno si uvědomit, že obchodní zákoník předpokládá zdatnost podnikatele a jeho dobrou profesionální úroveň.<sup>221</sup>

Tímto ustanovením, které je speciální pro obchodní závazkové vztahy, není dotčeno – budou-li pro to splněny podmínky – ustanovení § 39 občanského zákoníku, které platí obecně, tedy i pro obchodní vztahy. V některých případech bude jednání, které je v rozporu se zásadami poctivého obchodního styku, nutno současně posoudit jako jednání, které se přičí dobrým mravům. Takové jednání bude neplatné, a to absolutně neplatné podle § 39 občanského zákoníku.<sup>222</sup>

---

<sup>220</sup> § 262(4) obchodního zákoníku: Ve vztazích podle § 261 nebo podřízených obchodnímu zákoníku dohodou podle odstavce 1 se použijí, nevyplývá-li z tohoto zákona nebo ze zvláštních právních předpisů něco jiného, ustanovení této části na obě strany; ustanovení občanského zákoníku nebo zvláštních právních předpisů o spotřebitelských smlouvách, adhezních smlouvách, zneužívajících klauzulích a jiná ustanovení směřující k ochraně spotřebitele je však třeba použít vždy, je-li to ve prospěch smluvní strany, která není podnikatelem. Smluvní strana, která není podnikatelem, nese odpovědnost za porušení povinností z těchto vztahů podle občanského zákoníku a na její společné závazky se použijí ustanovení občanského zákoníku.

<sup>221</sup> Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M., a kolektiv. *Obchodní zákoník*, 12. vydání, Praha: C. H. Beck, 2009, str. 847

<sup>222</sup> Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M., a kolektiv. *Obchodní zákoník*, 12. vydání, Praha: C. H. Beck, 2009, str. 847

V návrhu nového občanského zákoníku je požadavek dobré víry zakotven v ustanovení § 6, který zároveň zakazuje, aby kdokoli těžil z protiprávního stavu, který vyvolal nebo nad kterým má kontrolu. Dle § 7 se má za to, že ten, kdo určitým způsobem právně jednal, jednal poctivě a v dobré víře, přičemž dle § 8 zjevné zneužití práva nepoživá právní ochrany. V §3(3) je navíc stanoveno, že soukromé právo vyvěrá také z dalších obecně uznaných zásad spravedlnosti a práva, takže i zásady spravedlnosti bude nutné brát při výkladu nového občanského zákoníku na vědomí.

Jak je vidět ze srovnání této problematiky v obou právních řádech a absenci analogické úpravy v CISG, jedná se o velice komplikovanou oblast. Přehnaná regulace smluvních vztahů by mohla být na újmu volnému obchodu, ale ponechat smlouvy bez zásahu soudů by znamenalo popření práv slabší smluvní strany a posílení monopolů a oligopolů. Při sílící koncentraci obchodních konglomerátů je možná na čase inkorporovat prvky ochrany slabší smluvní strany i do obchodního práva tak, aby drobní a malí podnikatelé nebyli znevýhodněni oproti všem jiným smluvním partnerům. Ve světle judikatury ESD a novely spotřebitelského zákona definující spotřebitele jako fyzickou osobu je však ochrana drobných podnikatelů při vyjednávání smluv v nedohlednu. Na druhou stranu je nutné reflektovat svobodu stran a její možnost sjednat smlouvu dle svých přestav a možností.

### **15.12 Dobré mravy a poctivý obchodní styk v kontinentálním právu**

Požadavkem dobré víry a poctivého jednání se zabývá BI-1:103, který stanoví, že dobrá víra a poctivé jednání odkazuje na standard chování charakterizovaný upřímností, otevřeností a s ohledem na zájmy druhé strany vztahu. Jednáním v rozporu s těmito požadavky je zejména jednání v rozporu s předchozím prohlášením strany nebo jednání, na které druhá strana ke své škodě spoléhala.<sup>223</sup> Koncept dobré víry a poctivého jednání je však často lokální a do značné míry i kulturní a subjektivní kategorií a rozhodování případů s ohledem na dobrou víru a poctivé jednání bude vyžadovat znalost prostředí, ve kterém

---

<sup>223</sup> I. – 1:103: (1) The expression “good faith and fair dealing” refers to a standard of conduct characterised by honesty, openness and consideration for the interests of the other party to the transaction or relationship in question. (2) It is, in particular, contrary to good faith and fair dealing for a party to act inconsistently with that party’s prior statements or conduct when the other party has reasonably relied on them to that other party’s detriment.

k jednání došlo, a vysoké morální cítění a smysl pro spravedlnost rozhodců či soudců. Tento koncept je totiž zároveň velice snadno zneužitelný a již dnes tento argument zaznívá prakticky v každém sporu, což však bohužel vede spíše k degradaci tohoto institutu.

## **16. Omyl v americkém právu**

Omyl je dle Restatement Second § 152 víra, která není v souladu s fakty. Tradičně byl koncept omylu v americkém právu rozdělen to čtyř kategorií: nedorozumění, vzájemný omyl, jednostranný omyl a chyba v přepisu.<sup>224</sup> Při používání těchto pojmů je však nutné být opatrný, protože jejich jazykový význam často neodpovídá jejich významu právnímu.

### **16.1 Nedorozumění**

Jak bylo uvedeno výše, k uzavření smlouvy je nutné, aby se setkaly vůle obou stran. Problém potom samozřejmě nastává, pokud se projev vůle liší od vůle samotné. Subjektivní pohled se zabývá skutečnou vůlí strany, zatímco objektivní pohled se zaměřuje na to, co strana projevila, respektive co se jinému zdálo, že mínila. Někteří odborníci dokonce tvrdí, že to, co se jedna ze stran míní na základě objektivního posouzení jinou osobou, nemá s její vůlí nic společného.

Americké právo tradičně přijímalo teorii objektivní vůle. Ta se odrazila i v případě *Woburn National Bank v. Woods*<sup>225</sup>, kde soud prohlásil, že vůle stran se sice musí setkat, ale toto setkání není mentální (interní) ale „externí“. Uzavření smlouvy tedy nezáleží na myšlenkách stran, ale na jejich činech. Profesor Williston prohlásil, že je dokonce možné, aby byla uzavřena smlouva, která neodráží vůli ani jedné ze stran. Pokud je smlouva uzavřena písemně, význam a účinek smlouvy záleží na výkladu textu soudem, který použije běžného a vhodného výkladu, ale neumožní ani další důkaz stran o tom, co bylo jejich vůlí, a to ani v případě nejasného ustanovení.<sup>226</sup>

---

<sup>224</sup> Fuller L. L., Eisenberg M. A. *Basic Contract Law*, Seventh Edition, St. Paul, Minnesota: West Group, 2001, str. 694

<sup>225</sup> 77 N.H. 172, 89 A. 491 (1914)

<sup>226</sup> Williston, S., *The Law of Contracts* § 95, 1. vydání (1920), str. 181

Soudce Learned Hand ve svém rozhodnutí uvedl, že smlouva nemá co do činění s osobním úmyslem stran. Je to závazek vztahující se dle práva k určitým úkonům stran, obvykle slovům, která doprovázejí nebo představují známý úmysl. I kdyby snad dvacet biskupů prokázalo, že strana měla na mysli něco jiného, soud by stejně použil obvyklého výkladu slov, předepsaného právem, nejednalo by se o podvod nebo vzájemný omyl. Pokud by strany přikládaly slovům jiný význam, ten by byl použit, avšak ne kvůli nevyslovené vůli, ale díky tomu, že by to bylo dokázáno jinými slovy (textem). Soud má dávat úkonům stran přiměřený význam, jakákoli následná interpretace jednou ze stran nehraje roli.<sup>227</sup>

Smluvní právo však musí být fungujícím nástrojem, který uvede v život úmysly stran při vzájemných slibech za předpokladu, že jsou řádně splněny nutné podmínky (consideration) a omezení (unconscionability). V souladu s tím by měly výkladové principy odpovídat nejen objektivním prvkům, ale i subjektivnímu úmyslu (vůli) stran. V moderním smluvním právu se uplatňují následující čtyři výkladové principy.<sup>228</sup>

První princip zní: pokud strany subjektivně dávají odlišný význam výrazu, ani jedna ze stran neví, že mu druhá strana přikládá odlišný význam, a oba významy nejsou stejně přiměřené (rozumné), má přednost ten přiměřenější. Tento princip je zakotven v Restatement (Second) of Contracts § 201(2)(b), který navíc hovoří o tom, že první strana nemohla tušit, že druhá strana přikládá výrazu jiný význam. Tento princip vychází z konceptu odpovědnosti za chybu. Straně, která nedbale použila určitého výrazu, odepře soud použití jejího výkladu daného výrazu, pokud bude druhý výklad pojmu rozumnější (přiměřenější). Jedná se tedy o objektivní princip se subjektivním prvkem.

Druhý princip zní: pokud strany subjektivně dávají odlišný význam výrazu, ani jedna ze stran neví, že mu druhá strana přikládá odlišný význam, a oba významy jsou stejně přiměřené (rozumné), ani jeden z nich nemá přednost. Tento princip je zakotven v Restatement (Second) of Contracts § 20(1). Tento princip je v souladu s prvním

---

<sup>227</sup> Soudce Learned Hand v rozhodnutí *Hotchkiss v. National City Bank*, 200 F. 287, 293-94 (S.D.N.Y.1911)

<sup>228</sup> Fuller L. L., Eisenberg M. A. *Basic Contract Law*, Seventh Edition, St. Paul, Minnesota: West Group, 2001, str. 384

principem, neboť v případě stejné přiměřenosti obou výkladů není důvod, aby jeden z nich měl přednost. Tento princip je spojován s rozhodnutím v případě *Raffles v. Wichelhaus*, kdy strany sice řekly to samé, ale mínily něco jiného (zde konkrétně dvě různé lodě se jménem *Peerless*).

Třetí princip zní: pokud strany subjektivně dávají stejný význam určitému výrazu, tento význam má přednost, i kdyby byl nerozumný. Tento princip odráží subjektivní teorii a použije se v moderním smluvním právu, neboť obě strany se dopustily pochybení v použití určitého výrazu, ale nikdo tím nebyl poškozen. Tento princip je zakotven v *Restatement (Second) of Contracts* § 201(1), ze kterého vyplývá, že přiměřenost (rozumnost) bude relevantní, pouze pokud neexistuje vzájemný (subjektivní) význam.

Čtvrtý princip zní: pokud strany dávají slibu nebo dohodě odlišný význam, je tento vykládán v souladu s významem, který mu přikládala jedna z nich v okamžiku uzavření dohody, a tato strana nevěděla o jiném významu, který pojmu přikládala druhá strana, ale druhá strana věděla o významu, který mu přikládala první strana. Tento princip odráží subjektivní teorii a je v souladu s odpovědností za pochybení.

## 16.2 Vzájemný omyl

Vzájemný omyl je důvodem zrušení (zneplatnění) smlouvy, který se vztahuje k okamžiku souhlasu obou stran s jejím obsahem. Důvodem je, že okolnosti byly ve skutečnosti podstatně odlišné od toho, co se strany domnívaly.<sup>229</sup> Nejčastěji citovaným případem je *Sherwood v. Walker*<sup>230</sup>, kdy strany uzavřely smlouvu o prodeji krávy, o které se domnívaly, že není schopna plodit a dávat mléko. Ukázalo se, že tomu tak není, kráva se otelila a prodávající odmítl krávu za smlouvenou cenu prodat. U soudu pak tvrdil, že se jednalo o omyl. Soudce v tomto rozsudku pojednává o tom, že o omyl se jedná, pokud se strany neshodly na předmětu koupě, nikoli pouze na určité vlastnosti předmětu koupě. Následně však posuzuje situaci tak, že kráva schopná plodit je úplně jiným předmětem koupě, než

---

<sup>229</sup> Summers, R., Hillman, R. *Contract and related obligation*. Fourth edition. West Group, St. Paul, Minnesota, 2001, str. 884

<sup>230</sup> 66 Mich. 568, 33 N.W. 919, Supreme Court of Michigan, 1887

kráva, která je prodána jen na maso. Smlouva tedy nebyla uzavřena s ohledem na omyl stran ohledně předmětu koupě. Toto rozhodnutí bylo mnoha právníky kritizováno, nicméně dodnes tvoří díky své podrobné analýze jeden ze základů smluvního práva v oblasti vzájemného omylu stran.

V dalším případě *Wood v. Boyton*<sup>231</sup> naopak nálezce prodal kámen za jeden dolar. Ukázalo se, že se jedná o drahokam, jehož hodnota činí 700 dolarů. Soud rozhodl, že smlouva byla platně uzavřena, neboť nálezce měl kámen po nějaký čas u sebe a rozhodl se jej prodat, aniž by jej nechal prohlédnout jiným odborníkem.

Obecně lze shrnout, že soudy shledávají, že došlo k omylu, pokud by vynucení smlouvy znamenalo přílišnou tvrdost nebo by vedlo k bezdůvodnému obohacení.

### **16.3 Jednostranný omyl**

V případě jednostranného omylu strany o omylu nevědí, ačkoli se ho jedna z nich dopustila. Často se tak stává při podávání nabídek do výběrových řízení. Takovým a často citovaným případem je i *Elsinore Union Elementary School Dist. v. Kastorff*.<sup>232</sup> Kastorff předložil nabídku na renovaci školy. V rámci ní měl nabídku od subdodavatele instalatérských prací. Subdodavatel na poslední chvíli snížil cenu. Kastorff snížil svou nabídku o tento rozdíl. Bohužel však osoba, která připravovala nabídku, instalatérské práce v očekávání zlevněné nabídky do celkové ceny vůbec nezařadila. Kastorff druhý den zjistil, že došlo k omylu, informoval zástupce školy a žádal neuzavření smlouvy. Zástupci školy odmítli a požadovali uzavření smlouvy za nižší částku. Vrchní soud změnil rozhodnutí odvolacího soudu a smlouvu nevyňucoval s odůvodněním, že vědomost o chybě druhého naplňuje požadavky zneplatnění smlouvy na základě jednostranného omylu. Navíc se jednalo o omyl podstatný a vynucení smlouvy by znamenalo nespravedlnost pro stranu, která se omylu dopustila. O jednostranný omyl by se nejednalo, kdyby strana zanedbala svou zákonnou povinnost, k čemuž však v tomto případě nedošlo.

---

<sup>231</sup> 64 Wis. 265, 25 N.W. 42 (1885)

<sup>232</sup> 54 Cal.2d 380, 353 P.2d 713



V případě *Rushlight Automatic Sprinkler Co. v. Portland*<sup>233</sup> došlo k tomu, že nabídka do výběrového řízení byla příliš dobrá, než aby to mohla být pravda. Městská rada o tom dokonce chvíli diskutovala. Rada nabídku přijala a podavatel odmítl plnit s odkazem na vůj omyl. Soud se přiklonil na stranu podavatele nabídky a shrnul, že pokud byla v nabídce chyba a přijímající o ní věděl, k uzavření smlouvy nedošlo, neboť se vůle stran nesetkaly. Na druhou stranu, pokud by přijímající o chybě (v projevu vůle) nevěděl, k uzavření smlouvy by nejspíše došlo.

V případě *United States v. Metro Novelty Mfg. Co.*<sup>234</sup> si byl zadavatel omylu vědom a telefonoval podavateli nabídky s žádostí o její potvrzení. Ten chybnou nabídku potvrdil. Soud uzavřel případ s tím, že k uzavření smlouvy nedošlo, protože potvrzení omylu nevyklučuje právo na zrušení smlouvy.

K jednostrannému omylu může dojít i zamlčením určitých skutečností (např. zamoření termity v případě koupě domu). Musí se však vždy jednat o podstatný fakt, odhalení musí sloužit prevenci nebo opravě omylu, zamlčení by znamenalo zlou víru a druhá strana je oprávněna se fakta dozvědět na základě vztahu vzájemné důvěry.<sup>235</sup>

Na závěr je však třeba připomenout, že soudy ve svých rozhodnutích potvrdily, že by se mělo jednat o výjimečné případy a že zrušit smlouvu by rozhodně nemělo být snadné. Navíc by zrušení smlouvy nemělo být přípustěno, pokud strana již na smlouvu spoléhala, nebo by zrušení vyústilo ve škodu způsobenou druhé straně, samozřejmě kromě ztráty výhodné nabídky.

---

<sup>233</sup> 189 Or. 194, 219 P.2d 732 (1950)

<sup>234</sup> 125 F.Supp. 713 (S.D.N.Y.1954)

<sup>235</sup> *Hill v. Jones*, 151 Ariz. 81 (1986)

## 16.4 Chyba v přepisu

V případě *Travelers Ins. Co. v. Bailey*<sup>236</sup> uzavřela pojišťovna s žalovaným smlouvu o životním pojištění. Žalovaný měl být pojištěn na pět tisíc dolarů nebo od 65 let věku dostávat rentu 500 dolarů ročně. Použitím špatného formuláře však došlo k chybě v přepisu a žalovaný měl dostávat 500 dolarů měsíčně. Po třiceti letech pojištěnému jeden známý řekl, že je to divné. Pojištěný následně zašel k prodejci pojištění, ten věc prověřil a poslal mu novou smlouvu. Pojištěný ji odmítl podepsat a pojišťovna jej žalovala a žádala opravu smlouvy na základě omylu v přepisu. Soud rozhodl na základě práva spravedlnosti, s ohledem na princip equity: „Spravedlnost bere za vykonané to, co mělo být vykonáno.“<sup>237</sup> Smlouva byla opravena. Soud však poznamenal, že na chyby v přepisu nelze svádět vše a že smlouvu by nebylo možno opravit, kdyby toto mělo být na újmu druhé straně. Na závěr soud uvedl, že k chybám v přepisu sice dochází určitou nedbalostí, ale pokud nebude oprava smlouvy druhé straně na újmu, nebude soudem zamítnuta.

V obdobných případech byly smlouvy opraveny s odkazem na to, že chyba obou stran v přepisu je vadou smlouvy a trvat na vynucení vadné smlouvy by odporovalo principům spravedlnosti smluv (*conscionability*). Na druhou stranu soudy podotýkají, že písemné smlouvy by ztratily svůj význam, kdyby se kdykoli kterákoli ze stran mohla dovolat omylu a smlouvu nechat změnit. V těchto případech tedy soudy postupují velmi obezřetně a vždy s ohledem na spravedlnost a práva druhé strany.

## 16.5 Omyl v českém právu

V českém právu upravuje omyl ustanovení § 49a občanského zákoníku, které stanoví, že právní úkon je neplatný, jestliže jej jednající osoba učinila v omylu, vycházejícím ze skutečnosti, jež je pro jeho uskutečnění rozhodující, a osoba, které byl právní úkon určen, tento omyl vyvolala nebo o něm musela vědět. Právní úkon je rovněž neplatný, jestliže omyl byl touto osobou vyvolán úmyslně. Omyl v pohnutce právní úkon neplatným nečiní.

---

<sup>236</sup> 124 Vt. 114 (1964)

<sup>237</sup> Equity regards that as done which ought to be done. (např. *Stone v. Blake*, 118 Vt. 424)

Systematika českého práva tedy upravuje neplatnost způsobenou omylem přímo v zákoně, stejně jako například německý BGB.<sup>238</sup>

Komentář k § 49a občanského zákoníku dále uvádí, že ustanovení má být aplikováno jak na vnitřní, tak na vnější omyl<sup>239</sup>. V obou případech však musí být omyl rozhodující (podstatný). Podstatnost pak není vyžadována u omylu vyvolaného úmyslně, kde zákon chrání poctivost a dobrou víru stran. V případě omylu se jedná o neplatnost relativní, což dává smysl, protože toto ustanovení má především chránit stranu, která byla v omylu.

Komentář pak dále uvádí, že doktrína omylu předpokládá, že zmýlená strana vyvine obvyklou péči, kterou na ní lze požadovat. Účinně se dovolat relativní neplatnosti úkonu s odkazem na jednání v omylu lze, jen pokud jde o omyl omluvitelný. Omyl je omluvitelný, nemohla-li mýlící se osoba rozpoznat skutečný stav věci ani poté, co (by) postupovala s obvyklou mírou opatrnosti (obvyklou péčí), kterou lze na ní požadovat. Spolehnout se na prohlášení a záruky druhé strany proto nemusí být vždy dostatečné.

Nejvyšší soud k tomu uvedl, že o omluvitelný omyl, kterým je pravidelně omyl jednající osoby týkající se skutkových okolností (error facti), pak nepochybně nejde, byl-li omyl jednající osoby zaviněn její nedbalostí při využití možnosti ověřit si skutečnosti rozhodné pro uskutečnění zamýšleného právního úkonu. Tj. jinak řečeno, o omyl, který lze omluvit, nepůjde tehdy, měla-li jednající a omylu se pak dovolávající osoba, možnost se takovému omylu vyhnout vlastní pečlivostí při seznání skutečností pro uskutečnění právního úkonu rozhodujících.<sup>240</sup>

Ustanovení o omluvitelném omylu dále doplňuje judikatura Nejvyššího soudu v rozhodnutí 29 Cdo 1830/2007, kde v rámci odůvodnění soud uvedl, že: „...jednající osoba se může účinně dovolat podstatného omylu vyvolaného osobou, které byl právní úkon určen, jen

---

<sup>238</sup> § 119 BGB (Anfechtbarkeit wegen Irrtums)

<sup>239</sup> Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008, str. 402

<sup>240</sup> 30 Cdo 1251/2002

jde-li o tzv. omluvitelný omyl. Omluvitelným je přitom jen takový omyl, k němuž došlo přesto, že jednající (mýlící se) osoba postupovala s obvyklou mírou opatrnosti (že vyvinula obvyklou péči), kterou lze se zřetelem k okolnostem konkrétního případu po každém požadovat k tomu, aby se takovému omylu vyhnul. Jinak řečeno, o omluvitelný omyl jde, nemohla-li jednající (mýlící se) osoba rozpoznat skutečný stav věci (zjistit existenci omylu) ani poté, co (by) postupovala s obvyklou mírou opatrnosti (poté co by vyvinula obvyklou péči), kterou lze na ní požadovat. ... postupník, jenž si před podpisem postupní smlouvy, jejímž předmětem bylo úplatné postoupení pohledávky vůči dlužníku, který je v konkursu, neověřil skutečnost, že postupovaná pohledávka byla přihlášena v konkursu vedeném na majetek dlužníka a že účinky přihlášení pohledávky nadále trvají, alespoň tím, že u postupitele nahlédl do kopie přihlášky postupované pohledávky v konkursu anebo tím, že si od něj vyžádal listinu dokládající stav přihlášené pohledávky v konkursu vedeném na majetek dlužníka (např. výpis z upraveného seznamu přihlášených pohledávek ve smyslu § 21 odst. 3 ZKV), se nemůže účinně dovolat relativní neplatnosti postupní smlouvy podle § 49 věty první obč. zák. jen proto, že postupitel v něm vyvolal skutkový omyl o stavu postupované pohledávky (z něž sám v důsledku nedbalé správy svých pohledávek vycházel) prohlášením, že pohledávku do konkursu vedeného na majetek dlužníka přihlásil a že správce konkursní podstaty takto přihlášenou pohledávku přezkoumal a uznal.“

Problematickou otázkou tedy především bude, kde je hranice omluvitelnosti omylu, tedy, co všechno má osoba jednající v omylu učinit, aby se omylu mohla dovolat. Obecně lze souhlasit s tím, že naprostým minimem je kontrola „veřejných knih“ (obchodního rejstříku, katastru nemovitostí apod.) a podle okolností i dalších zdrojů (v daném případě např. seznamu přihlášených pohledávek).

České právo nezná doktrínu „uvedení v omyl“<sup>241</sup>, a proto klade větší nároky na osobu, která může být terčem omylu. To by odpovídalo původnímu americkému pojetí „caveat emptor“, které je však moderním americkým právem výrazně zmírněno.

---

<sup>241</sup> Misrepresentation doctrine

V návrhu nového občanského zákoníku je omyl zařazen v části první, hlavě páté v oddílu jako jeden z důvodů neplatnosti právních jednání. § 530 stanoví, že jednal-li někdo v omylu o rozhodující okolnosti a byl-li v omyl uveden druhou stranou, je právní jednání neplatné. Dle § 531 týká-li se omyl vedlejší okolnosti, kterou ani strany neprohlásily za rozhodující, je právní jednání platné, ale osoba uvedená v omyl má vůči původci omylu právo na přiměřenou náhradu. Díkce tohoto ustanovení odpovídá celkovému důrazu na platnost právních jednání, kterou prosazují obecná ustanovení návrhu. Ochrana proti nemorálnímu jednání pak poskytuje i v případě vedlejší okolnosti odstavec 2, který stanoví, že bylo-li právně jednáno v omylu vyvolaném lstí, je právní jednání neplatné, třebaže se omyl týká jen vedlejší okolnosti.

Návrh se výslovně zabývá i omylem vyvolaným třetí osobou, když v odstavci 3 stanoví, že vyvolala-li omyl jednajícího osoba třetí, je právní jednání platné. Měla-li však osoba, s níž se právně jednálo, na činu třetí osoby podíl, anebo o něm věděla či alespoň musela vědět, považuje se i tato osoba za původce omylu. Předpokládám, že budoucí judikatura doplní význam těchto ustanovení, neboť kazuistický přístup k této otázce jistě není v našich podmínkách na místě.

## **16.6 Omyl v kontinentálním právu**

V DCFR se omylem zabývá ustanovení BII-7:201, kde je omyl důvodem zrušení smlouvy, pokud by strana nebýt omylu smlouvu neuzavřela nebo by ji uzavřela s podstatně jinými ustanoveními a druhá strana o tom věděla nebo se dalo rozumně předpokládat, že o tom ví a zároveň druhá strana (i) omyl zavinila, (ii) nechala první stranu v omylu v rozporu s dobrou vírou a poctivým jednáním, (iii) nechala uzavřít smlouvu porušením před smluvní informační povinnosti nebo povinnosti dát k dispozici prostředky napravující chyby nebo (iv) se dopustila stejného omylu. Strana se však nemůže dovolat omylu, pokud se nejedná o omyl za daných okolností omluvitelný nebo se za daných okolností předpokládá, že strana má toto riziko nést.

Dle ustanovení BII-7:202 se nepřesnost v komunikaci mezi stranami považuje za omyl osoby, která prohlášení učinila nebo odeslala.

Zajímavě je řešena především otázka následků omylu v ustanovení BII-7:203. Z důvodu omylu může strana zrušit smlouvu pro omyl, pokud druhá strana nejednala v souladu s tím, jak smlouvě rozuměla strana oprávněná zrušit smlouvu. To se však uplatní pouze, pokud druhá strana neplnila nebo neměla vůli plnit krátce poté, co byla tato druhá strana o důvodu zrušení smlouvy informována a dokud první strana nespolehala na zrušení smlouvy.

Ustanovení BII-7:204 se zabývá odpovědností za ztrátu způsobenou spolehnutím se na nesprávné informace. Následují ustanovení BII-7:205, 7:206 a 7:207 následky omylu v případě podvodu, v případě donucení či výhrůžky a nespravedlivého zneužití (síly).

Celkově lze shrnout, že v DCFR jsou ustanovení o omylu a jeho následcích zpracována nejpodrobněji ze všech zmiňovaných úprav a z tohoto návrhu bude jistě moci čerpat jak náš nový občanský zákoník, tak případně i judikatura, až bude nucena specifikovat jednotlivá ustanovení nové úpravy v občanském zákoníku.

## **Závěr**

Shrnutí jakékoli komparativní práce je nelehkým úkolem, pokud nechce pisatel dospět k nepřekvapivému závěru, že v něčem se úpravy liší, zatímco v jiném se shodují. Byl bych však potěšen, pokud by tato práce pomohla rozptýlit aspoň některé mýty ohledně amerického smluvního práva a pokud poslouží jako inspirace či zdroj informací. Osobně si myslím, že v dnešním moderním globalizovaném světě je namístě hledat v zahraničí pozitivní vzory a vyhnout se chybám, které již byly učiněny jinde.

Věřím, že tato práce by mohla být využita jako zdroj inspirace při přípravě nových kodexů soukromého práva. V ideálním případě by se zákonodárci mohli pokusit vyhnout se

ustanovením, která se v americké úpravě neosvědčila. Konkrétně mám na mysli ustanovení UCC §2-207 (battle of the forms), které v současném znění způsobilo více problémů s právní jistotou stran ohledně obsahu smluv, než přineslo užitku ve formě flexibility uzavírání smluv. Naopak v kontinentálních kodexech bychom mohli použít americkou zkušenost a lépe definovat, jaký bude osud odchýlných či doplňujících ustanovení v akceptaci nabídky, bude-li i přes rozdíly v nabídce a jejím přijetí uzavřena smlouva. Nové kodexy by také mohly explicitně stanovit, co se stane, pokud strany v takovém případě nezačnou plnit.

Americká judikatura by dále mohla posloužit při výkladu nových ustanovení evropských kodexů kontinentálními soudy. Zejména ustanovení o omylu bude jistě často předmětem soudních sporů, pro jejichž rozhodnutí nemohou ani sebelepší zákoníky dát jednoznačnou odpověď.

Mým přáním by bylo, aby se kontinentální a zejména české soudy inspirovaly těmi americkými v oblasti odůvodňování rozsudků a hloubky jejich analýzy. S povděkem lze kvitovat, že vyšší soudy v České republice se snaží pozvednout úroveň odůvodnění a dnes již více dbají na to, aby judikatura byla alespoň přiměřeně konzistentní. Stále zde však vidím prostor pro zlepšení.

Kontinentální právo bude s nástupem nových kodexů stát před zásadní otázkou, nakolik dopřát stranám smluvní volnosti a neformálnosti a zároveň jak neopomenout hlavní funkci práva – funkci ochrannou. Jak bylo v této práci několikrát nestíněno, americké právo je sice postaveno na smluvní volnosti, ale díky omezení principy common law poskytuje poměrně vyrovnaný rámec pro prostředí, kde se strany mohou v souladu s hodnotami společnosti dovolat ochrany.

Rád bych se vyhnul hodnocení české a americké úpravy ve vzájemném kontextu, neboť americká úprava je díky nepřerušené právní tradici v jednoznačně lepší pozici. Navíc hodnoty a filosofie americké společnosti se od té kontinentální liší a srovnával bych tak dva

různé přístupy. V České republice i na evropské úrovni se nám nyní otvírají nové šance a bude jistě vhodné z amerického práva jakožto vyspělého právního systému čerpat, ovšem jen a pouze ve světle americké kultury a filosofie a s přiměřenou adaptací na evropské a české hodnoty a zvyky. Zde bych ještě rád poukázal na analogickou situaci v případě návrhu revidovaného znění UCC a apeloval na neuspěchání přijetí návrhu nového občanského zákoníku a na co nejdelší legisvakanční lhůtu. Ta totiž může spolu s veřejnou diskuzí výrazně přispět ke zkvalitnění přijaté úpravy.

Na závěr této práce bych rád poděkoval všem, kteří mi poskytli pomoc, studijní materiály či psychickou podporu při dlouhém snažení a zpracovávání této práce.



## **Shrnutí**

Tato práce se zabývá srovnáním základních institutů uzavírání kupních smluv dle kontinentálního práva a dle amerického práva se zaměřením na Uniform Commercial Code. Jako vzor pro srovnání s americkou úpravou bylo zvoleno české právo, a to jak právo občanské, tak v určitých případech i právo obchodní. Práce vychází ze systematiky amerického práva a amerických právních textů a učebnic. Americká úprava je pak srovnávána s odpovídající českou úpravou a v některých případech i s úpravou Vídeňské úmluvy OSN, návrhem nového občanského zákoníku a společného evropského právního rámce.

Americké právo se řadí mezi systémy common law, které vycházejí z anglického práva. Z důvodu koncepční odlišnosti jsou proto v úvodu práce pro účely snazšího pochopení zbytku práce stručně vyloženy základní principy a odlišnosti amerického právního systému od systémů kontinentálních.

Práce začíná obecným pojednáním o právu v USA a pramenech amerického práva. Tyto prameny jsou následně v celé práci používány a citovány. Srovnání dále pokračuje pojednáním o americkém smluvním právu se zaměřením na kupní smlouvy. Následně jsou popsány různé právní režimy kupních smluv, se kterými se lze v americkém a českém právu setkat.

Vzhledem k mezinárodní orientaci této práce bylo zařazeno krátké pojednání o mezinárodním právu soukromém a kolizních normách v oblasti smluvního práva. Další části práce odkazují na Vídeňskou úmluvu OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží z roku 1980, která představuje snahu o globální unifikaci práva kupních smluv a je tak vhodnou komparativní pomůckou, stejně jako evropský právní rámec.

Práce pokračuje rozbořem způsobů uzavření smlouvy dle amerického práva, včetně analýzy institutů oferty a jejího přijetí. Následuje kapitola o změně již uzavřené smlouvy.

Další část práce se zabývá obsahem smlouvy a aplikací ustanovení mimo smlouvu, jako jsou například obchodní zvyky.

V následující části práce jsou uvedeny formální požadavky na smlouvy, písemná forma, výkladová pravidla a požadavek spravedlnosti smluv.

Celou práci zakončuje ustanovení o omylu a případné zrušitelnosti či změně smlouvy soudem.

## **Summary**

This thesis compares the basic institutes of sales contract formation under continental law and under American law with a focus on Uniform Commercial Code. Czech law encompassing both civil law and in certain cases commercial law was chosen as a sample for the comparison with the American law. The thesis is based on the structure of American law, law articles and textbooks. The American rules are then compared with the corresponding Czech rules and in certain cases with the rules in the United Nations Convention, the draft of the new Czech civil code and the draft of (European) common frame of reference.

American law belongs among common law systems based on English law. Because of this conceptual difference, the first part of this work explains, for the sake of better comprehension, the basic principles and differences of the American legal system as opposed to the continental systems.

The thesis begins with a general analysis of the law in the U.S. and the sources of law. These sources are then used and quoted throughout the thesis. The comparison continues with an analysis of the U.S. contract law, focusing on the sales law. Consequently, various sales contract regimes, which can be encountered under the American and Czech law, are parsed.

With respect to the international element of this thesis, short chapter on private international law and conflict of laws in the area of contract law was included. Following parts of this thesis therefore refer to the United Nations (Vienna) Convention on Contracts for the International Sale of Goods of 1980, which represents an attempt to unify sales law and as such is, like the common frame of reference an appropriate comparative tool.

The thesis continues with the analysis of the contract formation and its ways, including the analysis of an offer and its acceptance. A chapter on modification of contracts follows.

The next part of the thesis deals with the contract terms and application of the implied terms such as trade usage.

This part is followed by the formal requirements, statute of frauds, interpretation rules and the conscionability requirement are analyzed.

The thesis is concluded with the analysis of a mistake and rescission or reformation of a contract by court.

## **Seznam použité literatury**

ABA, *Model rules of professional conduct 3.3(a)*.

[http://www.abanet.org/cpr/mrpc/rule\\_3\\_3.html](http://www.abanet.org/cpr/mrpc/rule_3_3.html)

Avery Katz, *The Strategic Structure of Offer and Acceptance: Game Theory and Contract Formation*, 89 Mich. L. Rev. 215 (1990)

Avery Katz, *Transaction Costs and the Legal Mechanics of Exchange: When should Silence in the Face of an Offer Be Construed as Acceptance?* 9 J.L. Econ. & Org. 77 (1993)

Ames, *The History of Assumpsit*, 2 Harv. L. Rev. 252, 260 (1888)

Boháček M., *Základy amerického obchodního práva*, Praha, Linde, 2007

Burton S. J., Eisenberg M. A. *Contract Law: Selected Source Materials*, St. Paul, Minnesota: Thomson West, 2005

Eliáš, K., Havel B. *Osnova občanského zákoníku. Osnova zákona o obchodních společnostech*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009

Eliáš, K., *Občanský zákoník - Velký akademický komentář*. Praha: Linde, 2008

Farnsworth E. A. *Farnsworth on Contracts*, Second edition. 2001. Aspen publishers.

Fuller L. L., Eisenberg M. A. *Basic Contract Law*, Seventh Edition, St. Paul, Minnesota: West Group, 2001

Gabriel Henry Deeb. *Contracts for the Sale of goods: A Comparison of Domestic and International Law*, Oceans Publications, Inc. Dobbs Ferry, New York, 2004

Garner B. A., *A Handbook of Business Law Term.s* St. Paul, Minnesota: West Group , 1999

Gillette P. and Walt S.D., *Sales Law Domestic and International*, New York: Claytom Foundation Press, 2002

Handlar, J. *Dohoda stran jako důvod změny a zániku závazků v občanském a obchodním právu*, Právní rozhledy 19/2006, Praha: C. H. Beck

Hill, A.C., King, Ch. *How do German contracts do as much with fewer words? Chicago-Kent Law Review 2004 Symposium*. Law & Philosophical, Psychological, Linguistic and Biological Perspectives on Legal Scholarship. Westlaw 69.79 Chi.-Kent L. Rev. 889

- Hondius, E., Heutiger V. et al., *Principles of European Law, Sales (PEL S)*, 1. vydání, Mnichov: sellier. European law publishers, 2008
- Hulmák M., *Uzavírání smluv v civilním právu*, 1. vydání, 2008, Praha: C.H. Beck, str. 54  
Šilhán J. *Inominátní smlouvy a přípustnost analogie v obchodních závazkových vztazích*. Praha: C.H.Beck, Právní rozhledy 13/2007
- Komárek J., <http://jinepravo.blogspot.com/2007/12/harmonizace-smluvneho-prva-v-evrop-nov.html>, článek s názvem Harmonizace smluvního práva v Evropě a nový český občanský zákoník ze dne 27. prosince 2007
- Komise EU, Draft Common Frame of Reference (DCFR), [ec.europa.eu/justice/contract/files/european-private-law\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/justice/contract/files/european-private-law_en.pdf)
- Reiley E. *The American Legal System*, 2005, San Francisco: USF print
- Salač, J. *Rozpor s dobrými mravy a se zákonným zákazem*, Právní rozhledy č. 6/2000, Praha: C.H.Beck
- Scoles, E.F., Hay P., Borchers P.J., Symeonides S.C.: *Conflict of Laws*, Third Edition, Hornbook Series, West Group, St. Paul, Minnesota, 2000
- Sokolovski I., *Analýza klasického paradigmatu uzavírání smluv*, Právní rozhledy 24/2006
- Summers, R., Hillman, R. *Contract and related obligation*. Fourth edition. West Group, St. Paul, Minnesota, 2001
- Stone B., *Uniform Commercial Code in a nutshell*, West Publishing Co., 1989
- Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M., a kolektiv. *Obchodní zákoník*, 12. vydání, Praha: C. H. Beck, 2009
- Švestka, J., Dvořák, J. *Občanské právo hmotné*, svazek II, 5. vydání. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2009
- Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2008
- Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M. Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník I. § 1-459. Komentář*. 2. vydání. Praha: C. H. Beck, 2009
- Von Bar, C., Clive E. *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law; Draft Common Frame of Reference*, 1. vydání, Oxford: Oxford University Press, 2010
- Williston, S., *The Law of Contracts § 95*, 1. vydání (1920)

Zuklínová, M. *Smlouva*. Praha : Academia, 1984, s. 111, Markesinis, B. S., Lorenz, W., Dannemann, G. Markesinis *Law of Obligations. Volume I. The Law of Contracts and Restitution : A Comparative Introduction*. Oxford : Clarendon Press, 2001

## **Abstrakt**

Tato práce srovnává základní instituty kupních smluv dle všeobecného obchodního zákoníku USA (Uniform Commercial Code) s odpovídajícími instituty českého soukromého práva a případně i s instituty Vídeňské úmluvy OSN, návrhem nového občanského zákoníku a společného evropského právního rámce.

Práce se zabývá srovnáním obou úprav obecně, právními prameny a systémem smluvního práva v USA, výkladem, zvláštnostmi kupních smluv s přeshraničním prvkem, kolizními normami v oblasti kupních smluv, právními režimy kupních smluv a odlišením od jiných smluvních typů.

Hlavní část práce se soustředí na způsoby uzavírání kupních smluv, nabídku a její přijetí, změnu podmínek a nesjednaná ustanovení. Práce je zakončena formálními požadavky na kupní smlouvy a problematikou omylu při uzavření smlouvy.



## **Abstract**

This thesis compares the basic institutes of the sales contracts under the Uniform Commercial Code in the U.S.A. with the corresponding institutes of the Czech private law and where appropriate with the institutes of the United Nations Convention, the draft of the new Czech civil code and the draft of (European) common frame of reference.

The thesis deals with the comparison of both rules generally, the sources of law and the contract law system in the U.S.A., interpretation, specificities of the transnational sales contracts, legal regimes of sales contracts and distinction from other contract types.

Main part of the thesis focuses on the sales contract formation, offers and acceptances, modification and implied terms. The thesis is concluded with the formal requirements on sales contracts and the notion of mistake.

**Klíčová slova**

Kupní smlouva

**Key Words**

Sales contract