

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE
FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ



Obor: Mezinárodní obchod

**Uzavírání kupní smlouvy podle Úmluvy OSN
o smlouvách o mezinárodní koupi zboží
v komparaci s českou právní úpravou**

(diplomová práce)

Autorka: Bc. Kristýna Krčálová

Vedoucí práce: prof. JUDr. Martin Boháček, CSc.

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma „Uzavírání kupní smlouvy podle Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží v komparaci s českou právní úpravou“ vypracovala samostatně a že jsem vyznačila všechny citace z pramenů. Veškerou použitou literaturu a další podkladové materiály uvádím v přiloženém seznamu zdrojů.

V Praze dne 7. 12. 2016

.....
Kristýna Krčálová

Poděkování:

Na tomto místě bych ráda poděkovala prof. JUDr. Martinu Boháčkovi, CSc. za odborné vedení, věcné připomínky a cenné rady nejen při výběru tématu, ale i během samotného zpracování diplomové práce.

OBSAH

ABSTRAKT	vi
SEZNAM ZKRATEK.....	viii
ÚVOD	1
1 ÚMLUVA OSN O SMLOUVÁCH O MEZINÁRODNÍ KOUPI ZBOŽÍ	4
1.1 Unifikace práva mezinárodního obchodu	4
1.1.1 Diplomatická konference v Haagu	5
1.1.2 UNCITRAL a Diplomatická konference ve Vídni.....	6
1.2 Česká republika a její postoj k Úmluvě jako k mezinárodní smlouvě.....	8
1.3 Shrnutí.....	11
2 PODMÍNKY APLIKACE ÚMLUVY V OBCHODNĚ-PRÁVNÍCH POMĚRECH	13
2.1 Mezinárodní prvek.....	13
2.1.1 Místo podnikání.....	13
2.2 Koupě v režimu Vídeňské úmluvy	16
2.2.1 Zboží jako předmět koupě	17
2.2.1.1 Zboží jako předmět vztahu se spotřebitelem	17
2.2.1.2 Peníze.....	18
2.2.1.3 Ostatní explicitně vyloučené zboží	20
2.2.1.4 Nehmotné věci a statky	21
2.2.2 Koupě vs. dílo.....	21
2.3 Otázka volby práva v kupní smlouvě	23
2.4 Shrnutí.....	24
3 NÁVRH NA UZAVŘENÍ SMLOUVY – NABÍDKA	27
3.1 Vídeňská úmluva	27
3.1.1 Forma nabídky.....	28
3.1.2 Náležitosti nabídky	28
3.1.2.1 Návrh určený jedné nebo několika určitým osobám	29
3.1.2.2 Dostatečná určitost návrhu.....	30
3.1.2.3 Úmysl navrhovatele být vázán.....	31
3.1.3 Účinnost a zrušení nabídky.....	33
3.1.4 Odvolatelnost a neodvolatelnost nabídky.....	34
3.1.5 Doba vázanosti navrhovatele nabídkou	36
3.1.5.1 Doba stanovená v nabídce	36
3.1.5.2 Doba přiměřená.....	37
3.1.5.3 Počítání času	37
3.1.5.4 Zánik nabídky	38
3.2 Komparace s českou právní úpravou	38
3.2.1 Forma nabídky.....	39
3.2.2 Náležitosti nabídky	39

3.2.2.1	Osoba, vůči níž navrhovatel nabídku činí.....	40
3.2.2.2	Úmysl uzavřít určitou smlouvu.....	41
3.2.3	Účinnost a zrušení nabídky.....	42
3.2.4	Odvolatelnost a neodvolatelnost nabídky.....	44
3.2.5	Doba vázanosti navrhovatele nabídkou.....	45
3.3	Shrnutí.....	46
4	PŘIJETÍ NABÍDKY – AKCEPTACE	50
4.1	Vídeňská úmluva	50
4.1.1	Forma akceptace	50
4.1.2	Způsoby a účinnost akceptace	51
4.1.2.1	Přijetí nabídky prohlášením	51
4.1.2.2	Přijetí nabídky jednáním	52
4.1.2.3	Přijetí nabídky mlčením či nečinností	55
4.1.2.4	Modifikované přijetí	58
4.1.2.5	Pozdní přijetí.....	58
4.1.3	Protinabídka.....	59
4.1.3.1	Podstatná změna nabídky.....	60
4.1.3.2	Nepodstatná změna nabídky	61
4.1.4	Zpětvzetí přijetí.....	63
4.2	Komparace s českou právní úpravou	63
4.2.1	Forma akceptace	63
4.2.2	Způsoby a účinnost akceptace	64
4.2.2.1	Přijetí nabídky jednáním	64
4.2.2.2	Přijetí nabídky mlčením či nečinností	65
4.2.2.3	Pozdní přijetí.....	65
4.2.3	Nová nabídka vs. modifikované přijetí	67
4.2.4	Zrušení přijetí nabídky	68
4.3	Shrnutí.....	68
5	VZNIK KUPNÍ SMLOUVY	72
5.1	Vídeňská Úmluva	73
5.1.1	Vznik kupní smlouvy s odkazem na obchodní podmínky.....	74
5.1.1.1	Last shot.....	75
5.1.1.2	Knock out.....	76
5.1.1.3	Judikatura.....	77
5.2	Komparace s českou právní úpravou	78
5.2.1	Vznik kupní smlouvy s odkazem na obchodní podmínky.....	78
5.2.1.1	Knock out.....	80
5.3	Shrnutí.....	82
	ZÁVĚR.....	84
	SEZNAM LITERATURY	89

ABSTRAKT

Tato diplomová práce se zabývá Úmluvou OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, známou také jako Vídeňská úmluva. Hlavním cílem je posoudit samotné podmínky aplikace této mezinárodní smlouvy a zhodnotit proces uzavírání kupní smlouvy v režimu Úmluvy včetně jeho podobností a odlišností s českou právní úpravou. V neposlední řadě práce hledá odpověď na otázku, která z úprav je pro uzavření mezinárodní kupní smlouvy spadající pod aplikaci Vídeňské úmluvy pro českou smluvní stranu výhodnější. Práce je rozdělena do pěti částí. První z nich představuje úvod do problematiky Vídeňské úmluvy a soustřeďuje se na její postupný vznik a vztah ČR k ní. Druhá kapitola mapuje samotné podmínky aplikace Úmluvy a vymezuje tak subjekty mezinárodní kupní smlouvy a její předmět. Třetí a čtvrtá kapitola postupně odkrývají jednotlivé fáze kontraktačního procesu (nabídku a přijetí) a to včetně relevantní judikatury. Poslední kapitola svým pojednáním o vzniku smlouvy kontraktační proces završuje a mimo jiné také zkoumá, jaký vliv na vznik a obsah smlouvy mají obchodní podmínky a to včetně jejich případného konfliktu v podobě tzv. bitvy formulářů.

Klíčová slova: Vídeňská úmluva, kontraktační proces, nabídka, přijetí, bitva formulářů, mezinárodní kupní smlouva

ABSTRACT

This Master's thesis focuses on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), better known as the Vienna Convention. The main purpose of this thesis is to evaluate conditions for application of this international treaty and to assess the contracting process under the CISG including the similarities and differences with the Czech national legislation. Finally, it seeks an answer to the question, which of these rules (international or national) are more advantageous for a Czech contractual party with respect to concluding a contract. The thesis is divided into five parts. The first one represents an introduction to the CISG, its origin and the Czech Republic's attitude to it. The second part identifies the conditions for application of the CISG and therefore defines a subject and an object of an international contract of sale under the CISG. Both third and fourth parts gradually introduce two phases of the contracting process (offer and acceptance) including the relevant case-law. The last chapter strives to complete the contracting process with an analysis of the exact moment, when a contract is concluded, as well as with an analysis of a potential battle of the forms and its impact on a contract conclusion.

Key words: Vienna Convention, CISG, contracting process, offer, acceptance, battle of the forms, international contract of sale

SEZNAM ZKRATEK

CISG	Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží
ObčZ 1964	zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů
ObchZ	zákon č. 51/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů
OSN	Organizace spojených národů
OZ	zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník
RTE	Rozvinuté tržní ekonomiky
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci
TNC	Transnacionální korporace
UNCITRAL	Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo
UNIDROIT	Mezinárodní ústav pro sjednocení soukromého práva
ZMO	zákon č. 101/1963 Sb., zákoník mezinárodního obchodu
ZMPS	zákon č. 91/2012 Sb., o mezinárodním právu soukromém

ÚVOD

V dnešním vysoce propojeném a globalizovaném světě s dynamicky se rozvíjícím trhem se jednotlivé ekonomické subjekty stále více stávají součástí mezinárodních obchodních vztahů. Je zřejmé, že takové obchodní styky s sebou nesou mnohem větší rizika – komerční, tržní, kurzová, kulturní, politicko-sociální a v neposlední řadě i právní. V oblasti práva je to především otázka, která právní úprava je na daný právní poměr aplikovatelná, což se v případě sporu ukazuje jako otázka zásadní, neboť může mít katastrofické dopady nejen izolovaně na konkrétní právní vztah, ale i na celkové finanční postavení smluvní strany. Právě v souvislosti se zvýšenými riziky mezinárodního obchodu je právní jistota, přehlednost a univerzálnost právní úpravy velmi ceněným aspektem při uzavírání smluv a formulování jejich obsahu. Tyto atributy přináší se svou unifikovanou právní úpravou kupní smlouvy právě Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, což je ještě více umocněno jejím geografickým rozsahem – byla ratifikována téměř polovinou států světa.

Význam Úmluvy OSN však nelze hodnotit jen z pohledu jednotlivých subjektů, ale také z pohledu makroekonomického. Mezinárodní obchod je důležitou součástí národního hospodářství většiny vyspělých i rozvíjejících se států, Českou republiku nevyjímaje, neboť generuje mnohdy zásadní část hrubého domácího produktu. Sjednocená právní úprava kupní smlouvy a vlastně i kvalita právního prostředí jako celku tak může tuto oblast významně pozitivně ovlivnit.

Skutečnost, že se má diplomová práce bude dotýkat oblasti mezinárodního práva soukromého, byla z mého pohledu poměrně dlouho a předem daná. Již od počátku mých vysokoškolských studií se totiž věnuji dvěma oborům – Právo a právní věda na Univerzitě Karlově a Mezinárodní obchod na Vysoké škole ekonomické – Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží je pak příkladem přirozené syntézy těchto oborů, a tudíž optimální volbou pro téma mé diplomové práce. Konkretizace a zaměření na proces uzavírání kupní smlouvy v režimu Úmluvy a vůbec podmínky její aplikace se pak zdá být velmi praktickou a užitečnou znalostí v mém případném budoucím profesním životě.

Práce je rozčleněna do pěti kapitol, první představuje historický exkurz do druhé poloviny dvacátého století, kdy se postupně začínala rozvíjet spolupráce mezi jednotlivými státy v různorodých oblastech, přičemž oblast práva mezinárodního obchodu nebyla výjimkou.

Kapitola taktéž nastiňuje postoj České republiky, respektive Československé socialistické republiky a Československé federativní republiky, k Úmluvě OSN a její vztah k českému právnímu řádu.

Druhá až pátá kapitola představují stěžejní části práce, neboť se zabývají předpoklady, které musí být splněny, aby Úmluva OSN mohla vůbec být aplikována na konkrétní smluvní vztah a následně tím, jak musí smluvní strany postupovat při kontraktačním procesu, aby uzavřely právně závaznou, platnou a vynutitelnou kupní smlouvu. Poslední kapitola se pak také detailněji soustřeďuje na velmi důležitý aspekt při uzavírání kupní smlouvy, kterým je existence obchodních podmínek jednotlivých smluvních stran.

Hlavním cílem práce je posoudit podmínky aplikace Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží a zhodnotit proces uzavírání kupní smlouvy v režimu Úmluvy OSN včetně jeho podobností a odlišností s českou právní úpravou. Dalším krokem pak je určit, zdali je z hlediska předmětu zkoumání této práce pro českou smluvní stranu výhodnější uzavírat mezinárodní kupní smlouvu v režimu Úmluvy, nebo naopak aplikaci Úmluvy v rámci českého právního řádu vyloučit. Při srovnávání s českým právem bude primárně využíván účinný občanský zákoník, nicméně práce bude zohledňovat také právní stav před rekodifikací českého soukromého práva.

Pro účely diplomové práce jsou stanoveny následující výzkumné otázky, jejichž zodpovězení pak přispěje k naplnění jejího hlavního cíle:

- Proč se v mezinárodním obchodním styku prosadila Úmluva OSN a ne její předchůdkyně známé jako Haagské dohody?
- Jaký je postoj České republiky k Úmluvě OSN?
- Jaké jsou podmínky aplikace Úmluvy na konkrétní právní vztah z pohledu české smluvní strany?
- Je výklad evropských soudních institucí co se týče podmínek aplikace Úmluvy restriktivní nebo extenzivní, popřípadě lze vůbec takové tendence ve spleť judikatury pozorovat?
- Jak vypadá proces uzavírání kupní smlouvy v režimu Úmluvy a jaké jsou odlišnosti od českého právního řádu?
- Přiblížila se česká právní úprava kontraktačního procesu kupní smlouvy po rekodifikaci vybraným ustanovením kupní smlouvy v režimu Úmluvy OSN?
- Jsou v Úmluvě upraveny obchodní podmínky, popřípadě postup při tzv. bitvě formulářů?

K řešení diplomové práce je použito několik druhů metodologických instrumentů. V první kapitole je pomocí historicko-deskriptivní metody nastíněn proces unifikace práva mezinárodního obchodu, metoda normativně-deskriptivní je pak použita k osvětlení postavení Úmluvy OSN v českém právním řádu. V dalších kapitolách je pak dále v největší míře využívána metoda analýzy, například k vymezení podmínek aplikace Úmluvy na konkrétní smluvní vztah nebo k pochopení jednotlivých kroků v samotném procesu uzavírání kupní smlouvy. Vedle metod indukce a dedukce je analytická metoda rovněž užita při práci s relevantní judikaturou vztahující se k tématu.

Další využívanou vědeckou metodou je metoda právní komparace, díky které lze nalézt podobnosti a odlišnosti ohledně předmětu zkoumání práce v režimu Úmluvy OSN a v režimu českého právního řádu při vyloučení Úmluvy.

V dílčích shrnutích na konci jednotlivých kapitol a také v závěru celé diplomové práce jsou pomocí metody syntézy sumarizovány jednotlivé dílčí poznatky, čímž dochází k zodpovězení výzkumných otázek a následně k celkovému naplnění hlavního cíle diplomové práce.

1 ÚMLUVA OSN O SMLOUVÁCH O MEZINÁRODNÍ KOUPI ZBOŽÍ

Diplomatická konference konaná ve Vídni v roce 1980 pod záštitou Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo (dále jen „UNCITRAL“) představuje bezesporu nejdůležitější milník pro právo mezinárodní obchodu, jelikož právě na této konferenci byla přijata Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, známá jako Vídeňská úmluva (dále podle souvislostí také „Úmluva“ nebo „CISG¹“). Ke dni odevzdání této práce² sdružuje Vídeňská úmluva 85 smluvních států³, jejímu podepsání smluvními stranami a následné ratifikaci však předcházela dlouholetý proces mezinárodního vyjednávání.

1.1 UNIFIKACE PRÁVA MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

Z důvodu důležitosti mezinárodního obchodu pro ekonomický rozvoj státu se země již poměrně brzy snaží právo mezinárodního obchodu unifikovat. Obsah tohoto pojmu z právního hlediska uvádí např. Kučera, Pauknerová, Růžicka a kol., kteří unifikaci definují jako „*činnost států, která má za cíl vytvoření jednotného textu právních norem upravujících soukromoprávní vztahy v mezinárodním obchodním styku a jeho transformaci do právních řádů unifikujících států na základě jejich mezinárodněprávního závazku.*“⁴ Je tedy zřejmé, že mezinárodní unifikace nemůže být izolovaným procesem probíhajícím na půdě jednotlivých států, ale naopak intenzivní spoluprací co největšího počtu zemí s cílem zakotvit alespoň základní principy, které budou právně závazné a vynutitelné při obchodování s tzv. mezinárodním prvkem (viz podkapitola 2.1).

Zárodky sjednocování se objevily již na počátku třicátých let dvacátého století. V dubnu 1930 Mezinárodní ústav pro sjednocení soukromého práva (dále jen „UNIDROIT“) předložil prostřednictvím Společnosti národů jednotlivým členským státům jisté návrhy pro unifikaci práva mezinárodního obchodu. Tento poměrně slibný proces byl však zastaven

¹ zkratka z anglického názvu „*The UN Convention on the International Sale of Goods*“

² resp. k 19. 11. 2016

³ Status of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *United Nations Treaty Collection* [online]. 2016 [cit. 19. 11. 2016]. Dostupné z:

https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en

⁴ KUČERA, PAUKNEROVÁ, RŮŽICKA a kol. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008 Právnícké učebnice (Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk), s. 31. ISBN 978-80-7380-108-3

politickými událostmi v polovině třicátých let a následně druhou světovou válkou.⁵ Bezprostředně po válce byla založena celá řada organizací, které měly za úkol podpořit a zliberalizovat mezinárodní obchod, například Mezinárodní měnový fond, Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj a v neposlední řadě Všeobecná dohoda o clech a obchodu, která však, na rozdíl od předchozích, dočkala své institucionalizace až v roce 1995. Je tedy zřejmé, že státy počítaly jak s objemovým, tak i s významovým nárůstem mezinárodního obchodu a proto bylo nutné co nejrychleji vytvořit společný právní rámec pro tuto oblast.

1.1.1 Diplomatická konference v Haagu

K obnovení mezinárodních rozhovorů o unifikaci práva mezinárodního obchodu přispěla až nizozemská vláda, když v roce 1951 iniciovala konferenci, jejímž výstupem bylo ustavení speciální komise pro přípravu nových návrhů zabývajících se mezinárodními obchodními smlouvami. Po různých modifikacích a připomínkách ze strany států byla konečná verze předložena na Haagské konferenci v roce 1964, která následně vyústila k přijetí dvou samostatných dohod – Úmluva týkající se jednotného haagského zákona o mezinárodní koupi zboží (z anglického „*Convention Relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods*“) a Úmluva týkající se jednotného zákona o uzavírání smluv o mezinárodní koupi zboží (z anglického „*Convention Relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods*)⁶; (dále podle souvislostí jen „Haagské úmluvy“ nebo „dohody“). Na okraj lze zmínit, že v témže období probíhala také unifikace i na nižších – regionálních – úrovních, například v rámci RVHP.⁷

Haagská konference a její výsledky nebyly v mezinárodním společenství přijímány pozitivně, spíše naopak. Již v jejím průběhu vyjadřovaly státy zásadní námitky k některým ustanovením v obou dohodách, což nakonec zapříčinilo odmítnutí ratifikace těmito zeměmi.⁸ Celá konference se tak nesla ve znamení velkého množství významných dodatků ke smlouvám učiněným jednotlivými participujícími státy, že dosáhnutí konsenzu ohledně

⁵ NDULO, Muna. *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980): Explanatory documentation prepared for commonwealth jurisdictions* [online]. 1991. London: Commonwealth Secretariat, 1991, s. 1-2 [cit. 14. 3. 2016], ISBN 0850923824. Dostupné z: <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/CISG-Commonwealth.pdf>

⁶ ibid

⁷ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 249. ISBN 80-735-7196-X

⁸ KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku: Úmluva OSN o mezinárodní koupi zboží*. Praha: Linde, 1999. s. 21-22. ISBN 80-7201-183 9

samotného textu konvencí bylo velmi náročným procesem.⁹ Obě dohody nakonec vstoupily v platnost až v srpnu 1972, kdy byl dosáhnout stanovený počet ratifikujících států, kterými byli především členské státy Evropských společenství^{10,11}, což není vzhledem k tehdejšímu vývoji evropské ekonomické integrace vůbec překvapivé. Malý počet ratifikujících států a záporný postoj klíčových hráčů v mezinárodních obchodních vztazích (USA a tehdejší socialistické státy) tak otevřely pole pro obnovení vyjednávání a Vídeňskou konferenci.

Byť Haagské konvence nakonec nepřinesly kýžený výsledek pro unifikaci práva mezinárodního obchodu, pro Československou socialistickou republiku se práce na nich staly významnou inspirací pro vypracování zvláštního zákona upravujícího kupní smlouvy s mezinárodním prvkem. Byl jím zákon č. 101/1963 Sb., zákoník mezinárodního obchodu, jehož koncepce byla na svoji dobu mimořádně progresivní, což zapříčinilo skutečnost, že zákoník představoval nejkvalitnější předpis soukromého práva v komunistickém Československu a že byl po celém světě dáván za vzor.¹²

1.1.2 UNCITRAL a Diplomatická konference ve Vídni

Již v roce 1966 dospělo Valné shromáždění OSN k názoru, že je třeba vytvořit samostatnou platformu pro unifikaci soukromého práva – UNCITRAL. Jeho prvním úkonem na zasedání v roce 1968 (tedy v době, kdy Haagské úmluvy ještě nenabýly platnosti) bylo rozeslání dotazníku členským státům OSN prostřednictvím Generálního tajemníka OSN s cílem zjistit jejich postoj k Haagským úmluvám.¹³ Ze získaných odpovědí pak byly formulovány základní nedostatky Haagských úmluv. Zprv se jednalo o strukturu států participujících na Haagské konferenci. Bylo přítomno pouze 28 států, z nich většina byla rozvinutými tržními ekonomikami (dále také jen „RTE“), rozvíjející státy a socialistické státy tehdejšího RVHP pak neměly adekvátní zastoupení, což podnítilo názor, že dohody zvýhodňují výrobce z vyspělých států. Jako druhým nedostatkem se pak jevila přílišná orientace na obchodní

⁹ HONNOLD, John. The Uniform Law for the International Sale of Goods: The Hague Convention of 1964. *Law and Contemporary Problems* [online]. Duben 1965. s. 326-353 ISSN 1945-2322 [cit. 3. 4. 2016]. Dostupné z: <http://scholarship.law.duke.edu/lcp/vol30/iss2/6>

¹⁰ Belgie, Itálie, Lucembursko, SRN, Nizozemí, Velká Británie, San Marino, Izrael a Gambie

¹¹ KOPÁČ, L. K nabytí platnosti haagských konvencí o mezinárodní kupní smlouvě. *Právní zpravodaj československého zahraničního obchodu*. 1974, č. 3–4,

¹² KANDA, A. Vídeňská úmluva o mezinárodní koupí zboží a náš právní řád. *Právník*. 1997, roč. 136, č. 1, s. 16-17.

¹³ UNITED NATIONS. *UNCITRAL - The United Nations Commission on International Trade Law* [online]. New York: United Nations, 1986, s. 21-23 [cit. 15. 3. 2016]. ISBN 92-113-3284-2. Dostupné z: https://www.uncitral.org/pdf/english/publications/sales_publications/UNCITRAL-e.pdf

vztahy mezi sousedními či geograficky blízkými státy a naopak přehlížení obchodu zámořského a interkontinentálního. Dále zde byla obava, že jsou dohody příliš ovlivněny kontinentálním „civil law“, což by mohlo zapříčinit nejednoznačnost a pochybení při jejich aplikaci právníky a podnikateli z angloamerického právního systému.¹⁴ V neposlední řadě se jako problematickou jevila také samotná koncepce Haagských dohod. Autoři se snažili vytvořit z nich vyčerpávající systém práva mezinárodního obchodu tím, že dohody vylučovaly použití jakékoliv národní normy nebo kolizní normy, která by na národní právo odkázala, za předpokladu, že si to strany explicitně nedohodly,¹⁵ což dle mého názoru na svou dobu velmi ambiciózní počinem. Částečně je to ovlivněno faktem, že při sepisování Haagských dohod byla multilaterální spolupráce na samém počátku, částečně také tím, že čím složitější a rozsáhlejší se daná úprava jeví, tím větší zásah do národních právních řádů představuje. Státy možná proto byly mnohem zdrženlivější a méně ochotny tyto Haagské dohody ratifikovat, obzvlášť v situaci, kdy se jednalo o prakticky první mezinárodní úpravu smluvního závazkového vztahu.

Na základě závěrů z dotazníku se UNCITRAL rozhodl vytvořit novou pracovní skupinu, jež zahájila práci na zcela novém znění smlouvy o mezinárodní koupi zboží, která by měla předpoklady k co nejuniverzálnějšímu uplatnění. Pracovní skupina postupně předkládala návrhy známé jako „Ženevský návrh“ či „Newyorský návrh“, které se staly východiskem pro Diplomatickou konferenci ve Vídni. Na základě doporučení UNCITRALu za účasti 62 států, byla ve Vídni 11. dubna 1980 podepsána Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží.¹⁶ Některé, byť oficiální, zdroje¹⁷ uvádějí nepřesně datum 10. dubna 1980, což je pouze datum začátku samotné (dvoudenní) konference, nikoliv však datum podepsání Úmluvy. Z velmi podrobných záznamů o průběhu Vídeňské konference¹⁸ je patrné, že

¹⁴ NDULO, Muna. *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980): Explanatory documentation prepared for commonwealth jurisdictions* [online]. 1991. London: Commonwealth Secretariat, 1991, s. 3 [cit. 14. 3. 2016], ISBN 0850923824. Dostupné z: <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/CISG-Commonwealth.pdf>

¹⁵ LASTING, HAUSERMAN. A Comparison of the Uniform Commercial Code to UNCITRAL's Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *North Carolina Journal of International Law and Commerce Regulation*. [online] 1980. s. 63-80 [cit. 11. 4. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lansing.html#lh18>

¹⁶ KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku: Úmluva OSN o mezinárodní koupi zboží*. Praha: Linde, 1999. s. 22. ISBN 80-7201-183 9

¹⁷ UNITED NATIONS. *UNCITRAL - The United Nations Commission on International Trade Law* [online]. New York: United Nations, 1986, s. 23 [cit. 15. 3. 2016]. ISBN 92-113-3284-2. Dostupné z: https://www.uncitral.org/pdf/english/publications/sales_publications/UNCITRAL-e.pdf

¹⁸ UNITED NATIONS. *United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods: Official Records - Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings*

samotný podpis se skutečně uskutečnil až na zasedání konaném 11. dubna. Poté, co byla naplněna podmínka ratifikace deseti smluvními státy, vstoupila Úmluva 1. ledna 1988 v platnost.¹⁹

V souvislosti se vztahem Vídeňské úmluvy a Haagských dohod lze také zmínit čl. 99 odst. 3 CISG, který explicitně uvádí, že stát, který ratifikuje, přijme, schválí nebo přistoupí k Úmluvě a je smluvní stranou Haagských dohod (nebo alespoň jedné z nich) tím automaticky tyto úmluvy (resp. jednu z nich) vypoví, o čemž mu následně vzniká povinnost vyrozumět nizozemskou vládu.²⁰ Je tedy zřejmé, že sama Úmluva nepočítá, že pro některý ze smluvních států budou také zároveň platit Haagské dohody, což jen odpovídá výše nastíněnému postoji, se kterým UNCITRAL k vytváření Vídeňské úmluvy přistupoval.

1.2 ČESKÁ REPUBLIKA A JEJÍ POSTOJ K ÚMLUVĚ JAKO K MEZINÁRODNÍ SMLOUVĚ

Vídeňská úmluva o smluvním právu z roku 1969 ve svých člancích 19 až 23 stanovuje, že při splnění určitých podmínek mají státy z titulu své suverenity při podpisu, ratifikaci, přijetí, schválení smlouvy nebo přístupu k ní možnost učinit výhradu.²¹ Československá socialistická republika při ratifikaci Úmluvy dne 5. března 1990 (podepsána byla již 1. září 1981), přijala smlouvu s následující výhradou: „Podle článku 95 Úmluvy, Československá socialistická republika prohlašuje, že se necítí být vázána ustanovením čl. 1 odst. 1 písm. b) Úmluvy“.²² Protože se jednalo o výhradu, kterou sama Úmluva výslovně připouští (čl. 95 CISG), není třeba, aby ostatní smluvní strany tuto výhradu později přijaly (čl. 20 odst. 1 Vídeňské úmluvy o smluvním právu). Pouhým učiněním této výhrady se tak pro Československou socialistickou republiku změnil text Úmluvy v rozsahu učiněné výhrady [čl. 21 odst. 1 písm. a) Vídeňské úmluvy o smluvním právu], jinými slovy čl. 1 odst. 1 písm. b) Úmluvy se v případě ČSSR neaplikuje.

of the Main Committees [online]. New York, 1991. s. 234 [cit. 15. 3. 2016]. Dostupné z: <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf>

¹⁹ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 249. ISBN 80-735-7196-X

²⁰ Vyhláška ministra zahraničních věcí o Vídeňské úmluvě o smluvním právu č. 15/1988 Sb. In: *Sbírka zákonů Československé socialistické republiky*. 1988, částka 2, s. 44 – 58;

²¹ ibid

²² Status of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *United Nations Treaty Collection* [online]. 2016 [cit. 18. 3. 2016]. Dostupné z: https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en

Jelikož čl. 1 CISG zní „*Tato Úmluva upravuje smlouvy o koupi zboží mezi stranami, které mají místa podnikání v různých státech, a) jestliže tyto státy jsou smluvními státy; nebo b) jestliže podle ustanovení mezinárodního práva soukromého se má použít právního řádu některého smluvního státu.*“²³, lze dovodit, že Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží se v případě ČSSR použije pouze tehdy, pokud obě smluvní strany konkrétní smlouvy, budou mít místo podnikání ve smluvních státech Úmluvy, respektive tehdy když vedle české smluvní strany bude smluvní stranou subjekt s místem podnikání na území jiného signatáře Úmluvy.

V této souvislosti je vhodné se pozastavit nad důvodem, proč byla výhrada podle čl. 95 CISG v první řadě vůbec učiněna. Důvodem je částečně také již jednou zmíněný zákoník mezinárodního obchodu (dále také jen „ZMO“), který byl v době ratifikace Úmluvy ČSSR stále ještě platný a účinný a který mimo jiné upravoval stejnou materii jako Úmluva.²⁴ Ratifikace CISG s výhradou umožnila ČSSR zachovat poměrně výrazný prostor pro aplikaci ZMO, protože kdyby tak byla bývala neučinila, jeho použití na kupní smlouvy s mezinárodním prvkem by bylo značně limitované, jelikož by Úmluva za splnění podmínek její aplikace měla automaticky přednost. Lze se domnívat, že ČSSR nechtěla z důvodu kvalitní úpravy ZMO „plýtvat“ jeho potenciálem, což mohlo být také důvodem pro vyslovení výhrady podle čl. 95 CISG. ZMO byl nakonec formálně zrušen s nabytím účinnosti obchodního zákoníku o necelý rok později dne 1. ledna 1992, avšak část úpravy ZMO byla obchodním zákoníkem přejata.

Na okraj lze zmínit, že sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží č. 160/1991 Sb. nabylo účinnosti dne 1. dubna 1991. Československá federativní republika²⁵ tím dovršila proces unifikace práva mezinárodního obchodu (alespoň tedy co se týče problematiky obsažené v Úmluvě) a dostála tak svému „mezinárodněprávnímu závazku“, tak jak jej uvádí definice unifikace na str. 4 této práce.

²³ Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 690.

²⁴ Zákon č. 101/1963 Sb., o právních vztazích v mezinárodním obchodním styku (zákoník mezinárodního obchodu). In: *Sbírka zákonů České socialistické republiky*. 1963, částka 57, s. 431 - 486.

²⁵ V této době již nabyt účinnosti ústavní zákon č. 81/1990 ze dne 29. března 1990 o změně názvu Československé socialistické republiky

Doposud tato kapitola zmiňovala pouze závaznost Úmluvy pro právní předchůdce České republiky, nicméně Úmluva je samozřejmě závazná i pro Českou republiku. Titulem je pak ústavní zákon České národní rady č. 4/1993 Sb. o opatřeních souvisejících se zánikem České a Slovenské Federativní Republiky, který ve svém čl. 5 odst. 2 uvádí: „*Česká republika přebírá práva a závazky neuvedené v čl. 4, které pro Českou a Slovenskou Federativní Republiku ke dni jejího zániku vyplývaly z mezinárodního práva s výjimkou závazků České a Slovenské Federativní Republiky spojených s územím, na které se vztahovala svrchovanost České a Slovenské Federativní Republiky, ale nevztahuje se na ně svrchovanost České republiky ...*“.²⁶ ČR tak zvolila cestu tzv. univerzální sukcese. Jednostranné prohlášení státu nástupce o sukcesi, kterým ústavní zákon 4/1993 Sb. bezpochyby je, však není z hlediska mezinárodního práva veřejného dostačující. Povinností nástupce je takový jednostranný akt vůle notifikovat ostatním smluvním stranám konkrétní smlouvy, které musí s převzetím práv a povinností nástupnickým státem souhlasit.²⁷ V případě sukcese České republiky do Vídeňské úmluvy došlo k zaslání diplomatických nót generálnímu tajemníkovi OSN, který působí jako depozitář mnoha multilaterálních mezinárodních smluv, včetně Úmluvy. Ten následně postoupil stanovisko ČR o sukcesi ostatním smluvním stranám, které nevznesly žádné námitky.²⁸ Česká republika tak jako právní nástupce Československé socialistické republiky přistoupila jako smluvní stát k Vídeňské úmluvě dne 30. září 1993.²⁹

Jako uzavření pojednání o postoji ČR k Úmluvě nelze nezmínit článek z června 2012, který se objevil na serveru „Jiné právo“ a který hovoří o návrhu Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO) k odvolání výše uvedené výhrady podle čl. 95 Úmluvy s poukazem na diskuzi o možném odvolání stejné výhrady i v jiných smluvních státech (např. USA a Čína).³⁰ Tato informace se dlouho nedařila potvrdit s odkazem na nějaký oficiálnější zdroj (ani webové stránky ministerstva, ani prostřednictvím emailu adresovanému MPO). Až konečně, 21. března 2016 bylo vydáno usnesení vlády č. 252, kterým se vláda pověřila předsedu vlády k předložení návrhu předsedovi Poslanecké sněmovny a předsedovi Senátu k vyslovení

²⁶ Ústavní zákon České národní rady č. 4/1993 Sb. o opatřeních souvisejících se zánikem České a Slovenské Federativní Republiky. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1993, částka 3, s. 33 - 34.

²⁷ DRTINOVÁ, D. Sukcese do smluv a rozpad ČSFR. *Mezinárodní vztahy*. 1997, vol. 32, č. 4, s. 57 – 61.

²⁸ ONDŘEJ, Jan. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé, obchodní*. 5., rozš. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2014. s. 115-117. ISBN 9788073805067.

²⁹ Status of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *United Nations Treaty Collection* [online]. 2016 [cit. 18. 3. 2016]. Dostupné z:

https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en

³⁰ KORDAČ, Zbyšek. Odvolání výhrady dle čl. 95 Vídeňské úmluvy: chvályhodný návrh MPO. *Jiné právo*. [online]. 30. června 2012. [cit. 5. 3. 2016]. Dostupné z: <http://jinepravo.blogspot.cz/2012/06/odvolani-vyhrady-dle-cl-95-videnske.html>

souhlasu s ratifikací Parlamentem ČR a zároveň doporučila prezidentu republiky, aby odvolání výhrady k Úmluvě ratifikoval.³¹ Senát vyslovil souhlas s ratifikací svým usnesením č. 519 ze dne 24. srpna 2016³². V Poslanecké sněmovně se návrh ke dni 18. listopadu 2016 nachází v prvním čtení, přičemž Zahraniční výbor vydal 7. října 2016 usnesení, ve kterém doporučil vyjádřit souhlas s ratifikací.³³ Je tedy vysoce pravděpodobné, že k odvolání výhrady podle čl. 95 CISG skutečně dojde. Až se tomu tak stane, bylo by dozajisté vhodné pozorovat za jak dlouho a v jaké míře se to skutečně projeví v praxi, popřípadě jestli se zvýší absolutní počet kupních smluv podléhajících Vídeňské úmluvě. Směřování ČR k odvolání výhrady lze nicméně odůvodnit i snahou státu ochránit české smluvní strany ve vztazích s mezinárodním prvkem upřednostněním unifikované a dlouho používané právní úpravy před nejistotou v případě použití neznámého právního řádu třetí země.

1.3 SHRnutí

Úvodní kapitola představovala základní úvod do problematiky Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, včetně její role v unifikaci práva mezinárodního obchodu. Ke kapitole se vztahují dvě výzkumné otázky:

- Proč se v mezinárodním obchodním styku prosadila Úmluva OSN a ne její předchůdkyně známé jako Haagské dohody?
- Jaký je postoj České republiky k Úmluvě OSN?

Haagské konvence se už prakticky od začátku unifikačních prací potýkaly s několika problémy, které nakonec vyústily v jejich nedostatečný jak geografický, tak aplikační dosah. Na konferenci participovalo jen 28 států, z nichž většina představovala tehdejší vyspělé státy západního světa, rozvíjející se státy tak neměly náležité zastoupení. I přes malý rozdíl v jejich ekonomické vyspělosti vznášely státy v průběhu konference pozměňovací návrhy k předkládanému textu dohod, což velmi ztížilo celý proces vyjednávání a formulování samotného textu. Tato skutečnost pak zákonitě musela vést k tomu, že státy postupně začaly nahlížet na určitá ustanovení jako na „deal-breaker“, tedy jako na něco, co v žádném případě neprojde národním ratifikačním procesem. Důvodem byl například přílišný vliv civil law a naopak značná ignorace soukromoprávních institutů common law, přehlížení zámořského

³¹ Usnesení vlády České republiky č. 252 ze dne 21. března 2016. In: *ASPI, Wolters Kluwer*.

³² Usnesení Senátu České republiky č. 519 z 27. schůze, konané dne 24. srpna 2016. [online]. 2016 [cit. 18. 11. 2016]. Dostupné z: <http://www.senat.cz/xqw/webdav/pssenat/original/81087/68091>

³³ Sněmovní tisk 823: stav projednávání ke dni 18. listopadu 2016. *Poslanecká sněmovna Parlamentu České republiky*. [online]. [cit. 18. 11. 2016]. Dostupné z: <http://www.psp.cz/sqw/historie.sqw?T=823&O=7>

a interkontinentálního obchodu a zdůrazňování obchodu mezi geograficky blízkými státy či vyloučení aplikace jakékoliv národní právní normy, za předpokladu, že se na tom smluvní strany nedohodnou, tj. jinými slovy značná odtrženost od národních právních řádů.

Tyto chyby Haagských dohod byly formulovány ještě před samotným zahájením práce na Úmluvě OSN, čímž bylo umožněno přípravným komisím vytyčit si určitý směr, kterým by se měly pohybovat při přípravě Vídeňské úmluvy, resp. čemu by se komise měly při její formulaci vyvarovat. Lze tedy uzavřít, že Vídeňská úmluva se prosadila především díky tomu, že byla již druhým významnějším počinem v oblasti unifikace práva mezinárodního obchodu a měla tak možnost se poučit z minulých chyb. Díky odstranění úzké profilace dohod a větší propojenosti s národními právními řády se tak z Vídeňské úmluvy stal natolik významný univerzální dokument v oblasti práva mezinárodního obchodu.

Odpověď na druhou výzkumnou otázku se odvíjí od charakteru Úmluvy. Jde o mezinárodní smlouvu, ke které je možné podle obecného mezinárodního smluvního práva (tj. Vídeňské úmluvy o smluvním právu) učinit při jejím přijímání (popř. ratifikaci, přistoupení k ní atd.) výhradu. ČSSR této možnosti využila, čímž vyloučila použití Úmluvy v situacích, kdy určitá kolizní norma mezinárodního práva soukromého odkáže na český právní řád jako na rozhodné právo. Právní účinky této výhrady přešly automaticky v rámci univerzální sukcese do smluv na ČR jako na právního nástupce ČSSR (resp. ČSFR) v roce 1993. A konečně, ČR se v současné době snaží o odvolání výše uvedené výhrady k Vídeňské úmluvě, což by teoreticky mělo mít za následek rozšíření možného aplikačního prostoru Úmluvy jako součásti českého práva. Na druhou stranu však vyvstává otázka, zdali tomu tak bude i v praxi.

2 PODMÍNKY APLIKACE ÚMLUVY V OBCHODNĚ-PRÁVNÍCH POMĚRECH

Sama skutečnost, že subjekty konkrétního obchodněprávního vztahu mají místo podnikání v různých smluvních státech Úmluvy, neznamená její automatickou aplikaci – ta je totiž podmíněna celou řadou dalších skutečností, které jsou podrobně rozebrány v následujících podkapitolách. Na tomto místě je důležité podotknout, že další úvahy o aplikaci Vídeňské úmluvy budou pro účely této práce brány pouze z pohledu smluvní strany s místem podnikání na území ČR, a proto veškerý další text již vychází z předpokladu, že Úmluvu lze aplikovat pouze tehdy, pokud druhou smluvní stranou je strana s místem podnikání na území jiného smluvního státu Vídeňské úmluvy a nikoliv, jak uvádí čl. 1 odst. 1 písm. b) Úmluvy, pokud na český právní řád odkáže některé ustanovení mezinárodního práva soukromého.

2.1 MEZINÁRODNÍ PRVEK

Tato podmínka již byla ve své podstatě zmíněna výše, avšak zde bude poprvé podřazena pod terminologii mezinárodního práva soukromého. Pojem mezinárodního prvku je pro tuto oblast naprosto klíčový a rozumí se jím skutečnost, že daný právní vztah přesahuje hranice jednoho státu, čímž se odlišuje od „klasických“ vnitrostátních právních poměrů. Obecně může spočívat v různých okolnostech důležitých pro konkrétní právní vztah, nicméně Vídeňská úmluva uznává pouze jeden z nich – a tím jsou právě ony subjekty mající místo podnikání v různých smluvních státech Úmluvy. Pro úplnost je tedy nutné podotknout, že právě z tohoto důvodu je pojem mezinárodní kupní smlouvy v režimu Vídeňské úmluvy značně zjednodušen.³⁴

2.1.1 Místo podnikání

Již v průběhu Diplomatické konference ve Vídni bylo poukázáno na problém, pokud by nějaký subjekt měl více míst podnikání. Pro předejití různých interpretačních neshod, byl do textu Úmluvy vložen čl. 10, který v písm. a) uvádí, že rozhodujícím místem podnikání je „*místo, které má nejuzší vztah ke smlouvě a jejímu plnění, s přihlédnutím k okolnostem*“.

³⁴ Obecně by se například dalo pod pojem mezinárodní kupní smlouva zahrnout i situace, kdy je daná smlouva uzavřena mezi subjekty s místem podnikání v jednom státě, avšak zboží by podle této smlouvy mělo být odesláno z území jednoho státu na území druhého státu – aplikace Vídeňské úmluvy je v tomto případě vyloučena, avšak prvek mezinárodnosti daný vztah rozhodně nepostrádá.

stranám známým nebo stranami zamýšlenými kdykoliv před uzavřením smlouvy nebo při jejím uzavření“.³⁵ Pojem „nejužší vztah“ není v Úmluvě ani v jiných dokumentech UNCITRALu definován, byť tento fakt může být ospravedlněn potřebou jistého stupně flexibility při aplikaci tohoto ustanovení. Co je však literaturou kritizováno jako rozporuplné je kumulativní odkaz na nejužší vztah „ke smlouvě a k jejímu plnění“. V obchodních vztazích s transnacionálními korporacemi (dále jen „TNC“) se velmi často stává, že smlouva je uzavřena prostřednictvím určité pobočky (jako první místo podnikání TNC), avšak plnění je následně poskytnuto pobočkou v jiném státě (jako druhým místem TNC).³⁶ Jerzi Rajski³⁷ k tomu dále dodává, že by bývalo mnohem lepší, kdyby bylo odkázáno jen na nejužší vztah k místu uzavření smlouvy, popřípadě na nejužší vztah k plnění smlouvy. Na základě výše uvedeného proto není překvapením, že je čl. 10 písm. a) věnována pozornost v mnoha rozhodnutích národních soudů³⁸, z nichž některé jsou rozebrány v následujícím textu.

První rozhodnutí se týkalo sporu z června roku 1999 mezi americkým kupujícím s pobočkami jak v USA, tak v Belgii (strana žalovaná) a francouzským prodávajícím (strana žalující). Belgický soud shledal klíčovým pro určení rozhodujícího místa podnikání fakt, že faktura byla odeslána na adresu belgické pobočky a že byla v holandštině (v jazyce užívaném pouze v belgické pobočce, nikoliv v pobočce americké). Na základě toho soud usoudil, že místo s nejužším vztahem ke smlouvě a k jejímu plnění se skutečně nachází v Belgii. Na okraj je možné podotknout, že vyřešení této otázky bylo paradoxně pro daný problém irelevantní, neboť jak USA, tak Belgie byly v době rozhodování smluvními státy, které Úmluvu ratifikovaly, tudíž by se Úmluva aplikovala v každém případě.³⁹

V roce 2001 rozhodoval italský rozhodčí soud v Miláně spor mezi společnostmi z Itálie a z Kypru, přičemž ta druhá zmíněná měla mimo jiné místo podnikání také v Ruské federaci. Jako rozhodujícím bylo rozhodčím soudem uznáno místo podnikání v Rusku, neboť zboží, které bylo předmětem kontraktu, bylo na území ruského státu vyráběno, podléhalo ruským

³⁵ Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 692.

³⁶ SCHLECHTRIEM, SCHWENZER. *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*. 3rd ed. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 82-83 ISBN 978-0-19-956897-0

³⁷ BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987; s. 116 – 120. ISBN 8814012768.

³⁸ UNCITRAL. Article 10: Digest cases for Article 10 plus added cases for this Article. Pace Law School Institute of International Commercial Law [online]. 2014 [cit. 24. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-cases-10.html>

³⁹ Rozhodnutí District Court van Koophandel Hasselt ve věci A.R. 1079/99 – Isocab France v. E.C.B.S. ze dne 2. června 1999. Belgie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990602b1.html>

výrobním standardům, bylo dodáváno na lodích plujících pod ruskou vlajkou a konečně, všechny tyto skutečnosti byly italské protistraně známy.⁴⁰

V dalším z rozhodnutí vydané tentokrát francouzským civilním soudem v roce 2000 se určení místa podnikání ukazuje jako klíčové. Kupující s jednoznačným místem podnikání ve Francii, uzavřel smlouvu s francouzským vedoucím pobočky jisté obchodní společnosti z Německa. Na první pohled se tedy zdálo, že smlouva je uzavřena jen mezi francouzskými subjekty a z logiky věci tedy vyplývala nemožnost aplikace Úmluvy. Tak také postupoval štrasburský soud první instance, když při rozhodování dal přednost ustanovením francouzského „Code civil“ namísto odlišných ustanovení Vídeňské úmluvy. Věc se posléze dostala k odvolacímu soudu, který však došel k opačnému závěru. I přesto, že zástupce německé společnosti měl odpovědnost řídit jednu z poboček ve Francii a že to byl on, kdo svým vlastním jednáním konkrétní smlouvu uzavřel, místo podnikání s nejužším vztahem podle čl. 10 Úmluvy bylo situováno v Německu. Argument pro tento závěr je podobný jak v předcházejících případech – potvrzení objednávky, faktury i samy dodávky zboží byly iniciovány z centrály společnosti v Brémách.⁴¹

Podobný problém s podobným výsledkem avšak na základě jiného argumentu představuje rozhodnutí německého soudu, taktéž z roku 2000. V tomto případě byla smlouva uzavřena mezi španělským kupujícím a právně samostatnou společností se sídlem v Madridu. Předmětem dané smlouvy však bylo zboží vyráběné jinou společností se sídlem v Německu, čehož si byl kupující vědom a to včetně faktu, že ve vedení obou společností zasedají prakticky ti samí členové. První objednávka byla adresována společnosti ve Španělsku, další komunikace již probíhala přímo s německým výrobcem. Německý soud došel k názoru, že španělská společnost neměla pravomoc právně zavázat německého výrobce k dodání daného zboží a že na ni ani nelze nahlížet jako na samostatné místo podnikání německého výrobce. Z toho plyne, že smlouva mezi španělským kupujícím a španělskou společností nebyla právně závazná, daný vztah nabyl právní závaznosti až následnou komunikací mezi

⁴⁰ Rozhodnutí Chamber of National and International Arbitration of Milan ze dne 28. září 2001. Itálie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010928i3.html>

⁴¹ Rozhodnutí Cour d'appel de Colmar ve věci Pelliculest v. Morton International ze dne 24. října 2000. Francie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001024f1.html>

německou společností a kupujícím, na jejímž základě byly uskutečněny konkrétní dodávky, což vztahu zjevně propůjčuje charakter mezinárodnosti podle Vídeňské úmluvy.⁴²

Z uvedených příkladů z rozhodovací praxe několika evropských soudů lze tedy vyvodit, že většinou není relevantní, kým a na území jakého státu byla konkrétní kupní smlouva uzavřena, ale jaké jsou okolnosti plnění povinností z ní vyplývajících. Jinými slovy, soudy dávají při určování rozhodujícího místa podnikání přednost místu s nejužším vztahem k plnění smlouvy před místem s nejužším vztahem k samotné smlouvě jako celku. Pro shrnutí jde o skutečnosti jako adresy uvedené na obchodních fakturách a jazyk jejich vyhotovení, místo výroby zboží a výrobní standardy, jimiž se tento proces řídí, osoba odesílatele zboží či způsob odeslání aj. Výše zmíněný návrh J. Rajskiho o odkazu jen na smlouvu či její plnění se tak v praxi ukazuje jako velmi opodstatněný.

Na závěr lze k tomu ještě dodat, že ve všech judikátech je shodně zdůrazňováno, že tyto okolnosti byly známy a zřejmé oběma smluvním stranám, což koresponduje nejen s druhou částí čl. 10 písm. a), která zní: „s přihlédnutím k okolnostem stranám známým nebo stranami zamýšlenými kdykoliv před uzavřením smlouvy nebo při jejím uzavření,“ ale také i s čl. 1 odst. 2 Úmluvy, který stanoví, že k faktu různosti míst podnikání se nepřihlíží, jestliže tato skutečnost nevyplývá buď ze smlouvy, z jednání mezi stranami nebo z informací poskytnutých stranami kdykoliv do uzavření smlouvy nebo při jejím uzavření. Vídeňská úmluva tak chrání tu ze smluvních stran, která objektivně neměla možnost se s určitými skutečnostmi seznámit.⁴³

2.2 KOUPE V REŽIMU VÍDEŇSKÉ ÚMLUVY

Jak již vyplývá z názvu Úmluvy, je nutné, aby daný právní poměr obsahoval znaky naplňující závazek⁴⁴ označený jako koupě. Obecně lze tedy říci, že se musí jednat o mezinárodní kupní smlouvu či kupní smlouvu s mezinárodním prvkem. Co se však může ukázat jako problematické, je pak samotné obsahové vymezení pojmu mezinárodní kupní smlouva. Vídeňská úmluva ji, na rozdíl od českého právního řádu⁴⁵ explicitně nedefinuje,

⁴² Rozhodnutí Oberlandesgericht Stuttgart ve věci 5 U 118/99 ze dne 28. února 2000. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000228g1.html>

⁴³ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 267. ISBN 80-735-7196-X

⁴⁴ Pojem „závazek“ je v celé práci uváděn v souladu s terminologií § 1721 zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, tj. jako pojem označující celý právní poměr mezi věřitelem a dlužníkem

⁴⁵ V současnosti § 2079 ObčZ.; v minulosti pak § 409 ObchZ

proto jsou její podstatné znaky dovozovány z jednotlivých článků Úmluvy a to především z těch, které upravují základní povinnosti jednotlivých smluvních stran (články 30 a 53 Úmluvy).⁴⁶

Článek 30 zní: „*Prodávající je povinen dodat zboží, předat jakékoliv doklady, které se k němu vztahují, a vlastnické právo ke zboží, jak vyžaduje smlouva a tato Úmluva za podmínek stanovených smlouvou a touto Úmluvou.*“ a čl. 53 „*Kupující je povinen zaplatit za zboží kupní cenu a převzít dodávku v souladu se smlouvou a touto Úmluvou.*“⁴⁷ Předmětem koupě je tedy zjevně zboží, vyvstává však otázka, co všechno lze pod tento pojem subsumovat. Jistý, avšak jak se ukáže dále, ne zcela jednoznačný návod poskytuje čl. 2 CISG.

2.2.1 Zboží jako předmět koupě

Ve druhém článku Úmluvy je uveden prostý negativní výčet toho, co předmětem koupě či mezinárodní kupní smlouvy být nemůže. Obecně se jedná o zboží pro spotřební účely, zboží obchodovatelné prostřednictvím dražeb, cenné papíry, peníze, lodě, čluny, vznášedla, letadla, elektrickou energii anebo jde o koupi při výkonu rozhodnutí či podle rozhodnutí soudu.⁴⁸ Mimo tyto se však Úmluva nevztahuje ani na věci nemovité, nicméně tuto skutečnost je nutno dovodit výkladem použitého pojmu „zboží“ a celkového smyslu dalších ustanovení Úmluvy.

2.2.1.1 Zboží jako předmět vztahu se spotřebitelem

Z režimu Úmluvy je vyloučeno zboží, pokud je zakoupeno pro osobní či rodinné účely nebo pro potřebu domácnosti, tj. pro potřebu koncového spotřebitele v rámci tzv. B2C („business to customer“) obchodů, které ve většině právních řádů spadají pod mnohdy velmi propracovaná ustanovení týkajících se ochrany spotřebitele.⁴⁹ A právě snaha vyhnout se narušení spotřebitelského práva vedla k vyloučení spotřebitelských obchodů z působnosti

⁴⁶ BRIDGE, M. *The International Sale Of Goods: Law and Practice*. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press. 2007. s. 520-521. ISBN 978-0-19-927358-4

⁴⁷ Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 693-696

⁴⁸ Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 691.

⁴⁹ V případě ČR se jedná o zákon č. 634/1992 Sb., jehož znění je ovlivněno velkým množstvím evropských směrnic – Evropské právo zde však funguje převážně na principu minimální harmonizace a členské státy tak mají možnost se pozitivně odchýlit od jejich znění.

Úmluvy. Vedle toho pak bylo zjištěno, že B2C obchody představují jen nepatrný podíl na celkových mezinárodních transakcích,⁵⁰ byť se tento podíl v posledních letech s rozmachem internetu a e-obchodů pravděpodobně zvětšuje. Je tedy zřejmé, že není vyloučeno spotřební zboží jako celek, například jeho prodej uskutečněný mezi velkoobchodníkem a maloobchodníkem z režimu Úmluvy vyloučen není. Podobně třeba prodej auta podnikateli pro podnikatelské účely také může spadat pod CISG, ale prodání toho samého auta pro osobní účely jednotlivce už nikoliv.⁵¹ Z judikatury⁵² zároveň vyplývá, že relevantním kritériem pro rozlišení zboží pro spotřební účely je pouze záměr užít zboží ke spotřebě v době uzavření smlouvy, nikoliv jeho skutečné spotřebování kupujícími. Zároveň je nutné podotknout, že Úmluva zde poskytuje prodávajícímu určitou ochranu tím, že se ustanovení o vyloučení působnosti Vídeňské úmluvy na zboží ke spotřebním účelům nepoužije, pokud „*prodávající před uzavřením smlouvy nebo při jejím uzavření nevěděl a ani neměl vědět, že zboží je kupováno k takovému účelu*“ – čl. 2 písm. a) CISG. Tím pádem, pokud si prodávající nebude vědom, že jedná se spotřebitelem, a jeho nevědomost nebude vyplývat z porušení, byť z nedbalosti, jeho profesních povinností, je možné aplikovat Úmluvu i na obchody se spotřebitelem. Judikatura k tomu dále upřesňuje, že kritériem pro určení záměru užít zboží pro spotřební účely může být například charakter zboží či množství zboží⁵³, adresa pro doručení zboží⁵⁴. Navíc prodávající dále nemá povinnost aktivně zjišťovat, jestli bude zboží užito pro spotřební nebo pro komerční účely.⁵⁵

2.2.1.2 Peníze

Problematiky peněz a působnosti Úmluvy se dotknul jeden poměrně zajímavý spor a proto je jí věnována samostatná podkapitola. Předmětem kupní smlouvy zde byly pamětní mince, tedy ve své podstatě předmět, který by se dal podřadit pod pojem „peníze“, tak jak jej uvádí Úmluva. Případ byl dále komplikován skutečností, že strany si pro daný právní vztah explicitně zvolily aplikaci Vídeňské úmluvy, byť by se jinak díky čl. 2 písm. d) nepoužila.

⁵⁰ Secretariat Commentary on the 1978 Draft. *Guide to CISG Article 2*. [online]. 1978 [cit. 26. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-02.html>

⁵¹ BRIDGE, M. *The International Sale Of Goods: Law and Practice*. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press. 2007. s. 521-522. ISBN 978-0-19-927358-4

⁵² Rozhodnutí Bundesgerichtshof ve věci VIII ZR 60/01 ze dne 31. října 2001. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html> a Rozhodnutí Oberster Gerichtshof ve věci 10 Ob 1506/94 ze dne 11. února 1997. Rakousko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970211a3.html>

⁵³ Rozhodnutí Oberlandesgericht Hamm ve věci 28 U 107/08 ze dne 2. dubna 2009. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090402g1.html>

⁵⁴ Rozhodnutí Tribunal Cantonal Jura ve věci Ap 91/04 ze dne 3. listopadu 2004. Švýcarsko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/041103s1.html>

⁵⁵ ibid

Rozhodčí soud se tedy musel vypořádat s otázkou, jestli má volba Úmluvy jako rozhodného práva přednost i v takovém případě, když její aplikaci explicitně vylučuje sama Úmluva ve svých ustanoveních. Soud v daném případě jednoduše rozhodl, že se Úmluva aplikuje, protože se na tom strany dohodly.⁵⁶ Tato problematika si však zaslouží mnohem hlubší úvahu.

Za předpokladu, že pomineme institucionální autoritu, která k tomuto závěru došla (čínský rozhodčí soud) a relevantnost takového rozhodnutí pro české subjekty, se tento závěr ihned jeví jako velmi „odbytý“. Při jeho největším možném zobecnění lze totiž dojít k názoru, že nehledě na to, co Úmluva ve svých ustanoveních explicitně uvádí, strany mohou dohodou použití takového ustanovení vyloučit. A pokud dané platí i pro úvodní ustanovení vymezující samotný základ aplikace Úmluvy, lze konstatovat, že dané platí i pro všechna další ustanovení Úmluvy. Jinými slovy řečeno, soud v tomto případě zvolil, byť to ve své argumentaci ani náznakem neuvedl, velmi extenzivní výklad čl. 6 CISG, s čímž se však nelze bez dalšího jednoduše ztotožnit.

Komentáře k tomuto článku nejsou v problematice tzv. „opting in“ (dohoda stran o aplikaci Úmluvy v situacích, kdy by se jinak neaplikovala) úplně jednoznačné. Joachim Bonell⁵⁷ k tomu uvádí, že výslovný odkaz na aplikaci Úmluvy v konkrétní smlouvě – jejímž předmětem bude předmět vyloučený Úmluvou – je možný, avšak výsledkem bude, že jednotlivá ustanovení Úmluvy se budou chovat jako „běžná“ ustanovení smlouvy. Jinak řečeno, ustanovení Úmluvy budou aplikovatelná pouze tehdy, pokud nebudou v rozporu s kogentními ustanoveními skutečného rozhodného práva, zjištěného podle obecných ustanovení mezinárodního práva soukromého, nikoliv podle dohody mezi stranami. Na druhé straně se objevuje názor⁵⁸, že v samotném článku 2 CISG je třeba rozlišovat zboží, u něž by za předpokladu aplikace Úmluvy byla narušena národní ochranná legislativa, a zboží, u něž by k ničemu takovému nedošlo. Zatímco spotřební zboží a další jsou řazeny do první skupiny, cenné papíry, lodě nebo třeba i elektřina jsou řazeny do skupiny druhé, u které podle autora daného komentáře záleží aplikace Úmluvy jako rozhodného práva pouze a jen na dohodě smluvních stran, protože tato skupina byla primárně vyloučena z působnosti

⁵⁶ Rozhodnutí China International Economic and Trade Arbitration Commission ve věci CISG/2000/17 z roku 2000. Čína. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000000c1.html>

⁵⁷ BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 62. ISBN 8814012768

⁵⁸ HONNOLD, John. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3rd ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 84-85. ISBN 90-411-0644-8

Úmluvy pouze kvůli pochybnostem o její vhodnosti pro tyto speciální transakce. Paradoxně, peníze nejsou explicitně zařazeny ani do jedné ze skupin, nicméně se lze domnívat, že by vzhledem ke svému významu pro každou ekonomiku patřily spíše do skupiny první.

Po nastínění dané problematiky se tedy rozhodnutí čínského soudu jeví jako nedostatečně odůvodněný rozsudek. Byl ignorován i pamětní charakter mincí, což dle mého názoru mohlo být také argumentem pro úvahu o nezařazení pod pojem „peníze“ ve smyslu Úmluvy. Jsou to totiž peníze ve smyslu klasického oběživa, které vzhledem ke své funkci vyžadují určité právní odchylky. Tato funkce však zcela absentuje u pamětních mincí, které jsou sice ve své podstatě penězi, avšak nikoliv oběživem se speciálním režimem. Z tohoto důvodu by mohly být považovány za „klasické“ movité zboží podle Úmluvy, bez nutnosti jejího vyloučení podle čl. 2 písm. d) CISG.

2.2.1.3 *Ostatní explicitně vyloučené zboží*

Kupní smlouvy uzavírané v souvislosti s dražbami se natolik liší od „běžných“ kupních smluv, že jejich vyloučení z režimu Úmluvy je pochopitelné – je nutné, aby jejich právní regulace zůstala oddělená od klasických smluv. Judikatura dále upřesňuje, že jsou vyloučeny jak veřejné, tak soukromé dražby.⁵⁹ Z podobného důvodu jsou vyloučeny i kupní smlouvy při výkonu rozhodnutí či podle rozhodnutí soudu.

U cenných papírů je bezesporu problémem samotné vymezení tohoto pojmu, které není mezinárodně unifikované. V komentářích k Vídeňské úmluvě se však často uvádí, že cenné papíry jako konosament či náložní list nejsou z působnosti Úmluvy vyloučeny, protože jejich koupě je sice de iure koupí cenného papíru ale de facto koupí zboží, které představují.⁶⁰

Článek 2 písm. e) CISG dále vyčleňuje z působnosti Úmluvy lodě, čluny, vznášedla nebo letadla, což je založeno na dvou důvodech. Prvním je opět velká různorodost národních úprav a fakt, že některé z nich koupě těchto prostředků přirovnávají ke koupi nemovitých věcí a druhým je požadavek zvláštní registrace ve většině právních řádů – Úmluva by zde pravděpodobně věci komplikovala.⁶¹ Judikatura k tomu následně doplňuje, že na součástky

⁵⁹ Rozhodnutí Bundesgerichtshof ve věci VIII ZR 163/01 ze dne 2. října 2002. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021002g1.html>

⁶⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 266. ISBN 80-735-7196-X

⁶¹ ZIEGEL, J. S., SAMSON, C. *Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. 1. vyd. Toronto: nakladatelství neidentifikováno, 1981 [cit. 3. 4. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/articles/english2.html>

těchto dopravních prostředků, včetně jejich nepostradatelných komponent jako je například motor, se toto vyčlenění nevztahuje, jelikož čl. 2 CISG musí být vykládán restriktivně.⁶²

Posledním vyloučeným artiklem je elektřina a to z podobného důvodu jako v předchozích případech – v některých státech není považována za zboží v právním slova smyslu.⁶³

2.2.1.4 Nehmotné věci a statky

Je bez pochybností, že pod pojmem zboží rozumí Úmluva movité a hmotné věci s výjimkou těch, co jsou uvedeny výše. Avšak v mezinárodním obchodním styku mají svůj význam, a ne nemalý, taktéž nehmotné statky typu know-how, patenty, ochranné známky, či různé myšlenky a koncepty. Rozehnalová⁶⁴ tvrdí, že převažující odborná literatura je z dosahu Úmluvy vyčleňuje⁶⁵, avšak zároveň uvádí, že tento závěr není v z hlediska judikatury v žádném případě jednoznačný. Například v září roku 1993 totiž v rozhodnutí ve věci 2 U 1230/91 německý soud uvedl, že Úmluva je aplikovatelná na prodej počítačových programů, protože „*ve smyslu Úmluvy pojem zboží zahrnuje všechny hmotné a nehmotné věci, které by mohly ze své podstaty být předmětem mezinárodní kupní smlouvy, což může zahrnovat taktéž počítačové programy ...*“.⁶⁶ Nicméně tento extenzivní výklad pojmu zboží nadále zůstává spíše ojedinělým názorem a z tohoto důvodu by smluvní strany v podobných případech měly pro předejití budoucích potenciálních sporů volit při volbě rozhodného práva také explicitní vyloučení Vídeňské úmluvy.

2.2.2 Koupě vs. dílo

Fakt, že se Úmluva vztahuje pouze na kupní smlouvy, byl již zmíněn několikrát. Avšak definice kupní smlouvy by neměla být čistě vymezena jen jejím obsahem, avšak i jejím odlišením od velmi podobného závazkového vztahu – smlouvy o dílo. Ve smlouvách

⁶² Rozhodnutí Legfelsobb Bírószág ve věci Gf.I. 31 349/1992/9 ze dne 25. září 1992. Maďarsko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920925h1.html>

⁶³ UNCITRAL. Article 2: Digest of Article 2 case law. *Pace Law School Institute of International Commercial Law* [online]. 2012 [cit. 4. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-02.html>

⁶⁴ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 264 – 265. ISBN 80-735-7196

⁶⁵ Např. HONNOLD, John. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3rd ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 46-55. ISBN 90-411-0644-8, kde je jako argument pro vyloučení nehmotných statků uveden především čl. 42 CISG, který stanovuje, že kupující má proti prodávajícímu určitá práva, pokud je zboží omezeno právem nebo nárokem třetí osoby založeném na průmyslovém nebo jiném duševním vlastnictví.

⁶⁶ Rozhodnutí Oberlandesgericht Koblenz ve věci 2 U 1230/91 ze dne 17. září 1993. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930917g1.html>

o dodávce zboží, které má být vyrobeno nebo vyhotoveno Úmluva uvádí ve svém čl. 3 odst. 1 jako základní kritérium skutečnost, kdo byl zavázán dodat podstatnou část věci nutných pro výrobu nebo zhotovení daného zboží.⁶⁷ Z toho vyplývá, že kupující může dodat určitou část materiálu ke zhotovení zboží, avšak nesmí se jednat o jeho podstatnou část. Na první pohled by se dalo usuzovat, že jde o množství vymezení (podstatnou částí je množství přesahující 50 % z celku), avšak s tímto zjednodušením se nelze ztotožnit. Literatura dává přednost hodnotovému či významovému vymezení podstatné části s tím, že jak velká část celkové hodnoty je podstatná, bude pravděpodobně záležet na konkrétních okolnostech daného případu a bude zde tudíž určitý prostor pro soudní uvážení.⁶⁸ Z tohoto důvodu by bylo dle mého názoru vhodné pro předejití případných sporů uvést přímo v konkrétní smlouvě přesnou procentuální hodnotu materiálu, která je považována za podstatnou ve smyslu čl. 3 odst. 1 CISG.

Článek 3 odst. 2 Úmluvy pak dále konstatuje, že Úmluva není aplikovatelná na smlouvy, v nichž převažující část závazků strany dodávající zboží spočívá ve vykonání prací nebo poskytování služeb. Z toho vyplývá, že Úmluva kategoricky nevylučuje svoji aplikaci na smlouvy, jejichž předmětem není výlučně jen zboží, právě naopak. CISG se použije i na dané smluvní vztahy, kde je významný vztah mezi zbožím a službou (typicky montáž) a to včetně těch částí smlouvy, které se zabývají jen danou službou.⁶⁹ To vše pořád za předpokladu, že služba, tj. montáž, nebude převažující částí kontraktu.⁷⁰

Jako příklad z rozhodovací praxe lze uvést rozhodnutí Krajského soudu v Plzni z roku 2003, které se týkalo právě rozlišení smlouvy kupní a smlouvy o dílo. Španělská společnost tvrdila, že uzavřela s žalovaným, společnost se sídlem v ČR, kupní smlouvu na drtící hřídel s bandáží, od které následně pro vady na předmětu smlouvy odstoupila a žalobou se domáhala vrácení kupní ceny či náhrady škody. Problémem bylo, že česká společnost hodnotila smluvní vztah jako smlouvu o dílo, protože se jednalo o „unikátní výrobu a objednané zboží bylo světovým prototypem“⁷¹ a svoji obhajobu postavila na faktu, že

⁶⁷ Stejně rozlišení se uplatňuje v občanském zákoníku v § 2086, či v minulosti v § 410 ObchZ, a je to teorií označováno jako „hlediskem materiálu a poměrem hmoty a práce“.

⁶⁸ HONNOLD, John. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3rd ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 56-62. ISBN 90-411-0644-8

⁶⁹ *ibid*

⁷⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda a kol. *Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží – ano či ne?* Brno: Masarykova univerzita, 2012, s. 173. ISBN 978-80-210-5956-6

⁷¹ Rozhodnutí Krajského soudu v Plzni ve věci 48 Cm 75/2003 ze dne 20. 11. 2006. Česká republika. In: *ASPI, Wolters Kluwer*.

žalobce i po upozornění na svých nevhodných pokynech trval, což podle tehdy ještě účinného obchodního zákoníku vylučovalo odpovědnost za vady žalovaného (§ 551 odst. 2 ObchZ). Soud při hodnocení smluvního vztahu vycházel právě z čl. 3 Úmluvy a posoudil jej jako kupní smlouvu. Argumentoval faktem, že žalovaný podle čl. 3 odst. 1 CISG dodal veškerý materiál, který byl nutný k výrobě hřídele i bandáže, samotný hřídel i bandáž žalovaný vlastními prostředky vyrobil a následně oba kusy zkompletoval. Tento poslední krok navíc žalovaný považoval za montáž, avšak soud došel k názoru, že montáží je spíše „*instalace předmětu smlouvy na místě k tomu určeném, nikoliv spojení dvou kusů*“⁷² výrobků. Proto nebylo ani možné říci, že by převažující část závazku žalovaného spočívala ve vykonání prací ve smyslu čl. 3 odst. 2 CISG. Na základě výše uvedeného soud posoudil odpovědnost za vady podle Vídeňské úmluvy a odsoudil českou společnost k zaplacení náhrady škody způsobenou vadným výrobkem.⁷³

2.3 OTÁZKA VOLBY PRÁVA V KUPNÍ SMLouvĚ

Poslední podmínkou aplikace Vídeňské úmluvy, avšak nikoliv malého významu, spíše naopak, je otázka volby práva. Obecnou úpravu tohoto hraničního ukazatele a jeho náležitosti lze v právu EU hledat v článku 3 nařízení Řím I č. 593/2008 a prakticky to samé ustanovení se pak objevuje také v § 87 zákona č. 91/2012 Sb., o mezinárodním právu soukromém (dále jen „ZMPS“). Doposud práce pracovala s předpokladem, že strany při vyjednávání o obsahu smlouvy nevyužily této možnosti a nezvolily si rozhodné právo samy. V takovém případě se po splnění všech výše uvedených podmínek Úmluva aplikuje automaticky podle čl. 1 odst. 1 písm. a) CISG, tj. bez nutnosti jakéhokoliv odkazu mezinárodního práva soukromého, resp. bez nutnosti volby Úmluvy či právních řádů některé ze smluvních stran.⁷⁴ Jaké právní následky ve vztahu k Úmluvě však nastanou, pokud se strany ve smlouvě budou volbou rozhodného práva zabývat? Odpověď na tuto otázku závisí na obsahu projevu, kterým si strany dohodly rozhodné právo.

Za prvé se může jednat o „negativní“ volbu, tedy že se strany ve smlouvě dohodnou, že použití Úmluvy jako celku nebo její části vyloučí – tato možnost je upravena již v samotné Úmluvě v článku 6. Jako následek se pak budou aplikovat obecná národní ustanovení

⁷² Rozhodnutí Krajského soudu v Plzni ve věci 48 Cm 75/2003 ze dne 20. 11. 2006. Česká republika. In: *ASPI, Wolters Kluwer*.

⁷³ *ibid*

⁷⁴ HUBER, MULLIS. *The CISG: a new textbook for students and practitioners*. Mnichov: Sellier. European Law Publishers, 2007. s. 51. ISBN 978-3-86653-020-1.

právního řádu, který si strany buď explicitně zvolily jako rozhodné právo ve smlouvě, nebo na který odkáže příslušná kolizní norma mezinárodního práva soukromého. Například, pokud český prodávající uzavře smlouvu s italskou společností (kupující), se kterou se pouze dohodne, že se na jejich vztah bude vyčleněn z rozsahu Vídeňské úmluvy, podle čl. 4 odst. 1 písm. a) nařízení Řím I se bude aplikovat pouze české právo (tj. bez Úmluvy). Různé názory na vztah článku 6 CISG s úvodními ustanoveními Úmluvy vymezující podmínky její aplikace byly již naznačeny výše, nebudou proto opakovány.

Druhým příkladem volby práva v kupní smlouvě může být například následující ustanovení: „Smluvní strany se dohodly, že tento právní poměr se v celém svém rozsahu bude řídit českým právním řádem.“ V takovém případě je nutné si uvědomit postavení Vídeňské úmluvy v českém právním řádu. Jde o mezinárodní smlouvu, která byla řádně ratifikována i vyhlášena a Česká republika je jí vázána, což znamená, že je to mezinárodní smlouva podle čl. 10 zákona č. 1/1993 Sb., Ústavy ČR. Taková smlouva je součástí právního řádu, a pokud stanoví něco jiného než zákon, má aplikační přednost. Zde se tedy může neznalost právního řádu ukázat smluvním stranám jako osudná. Představme si situaci, kdy česká společnost a třeba společnost se sídlem v Litvě uzavřou kupní smlouvu, přičemž česká strana prosadí do smlouvy klauzuli o rozhodném českém právu v domnění, že se smlouva bude řídit ustanoveními o koupi v občanském zákoníku, protože si není vědoma existence Vídeňské úmluvy a její aplikační přednosti. Ne vždy jsou totiž kupní smlouvy tvořeny za účasti osoby s právníkem vzděláním, či alespoň připomínkovány takovou osobou.

2.4 SHRNUÍ

Druhá kapitola se zabírala podmínkami aplikace Vídeňské úmluvy. Podobně jako ke kapitole první, i ke kapitole druhé se vztahují dvě výzkumné otázky:

- Jaké jsou podmínky aplikace Úmluvy na konkrétní právní vztah z pohledu české smluvní strany?
- Je výklad evropských soudních institucí co se týče podmínek aplikace Úmluvy restriktivní nebo extenzivní, popř. lze vůbec takové tendence ve spleť judikatuře pozorovat?

Pokud český subjekt chce, aby určitý smluvní poměr náležel do režimu Úmluvy, je nutné, aby byly dodrženy určité předpoklady. Nejzásadnějším z nich je existence místa podnikání druhé smluvní strany na území jiného smluvního státu CISG. Úmluva poskytuje určitý, byť nejednoznačný, návod jak při pochybnostech takové místo podnikání určit – čl. 10 CISG

hovoří o místu s nejužším vztahem ke smlouvě a k jejímu plnění. V praxi se však toto ustanovení ukazuje jako velmi problematické. Řada soudních rozhodnutí totiž při určování místa podnikání vychází ze skutečností, jako jsou adresy uvedené na obchodních fakturách, jazyk jejich vyhotovení, místo výroby zboží, výrobní standardy určité země, způsob odeslání a jiné. To znamená, že soudní instituce se při určování místa podnikání přiklání spíše k tomu místu, které má nejužší vztah k plnění smlouvy, nikoliv kumulativně ke smlouvě a k jejímu plnění. V tomto směru pak lze výklad soudních orgánů označit za restriktivní.

Další podmínkou aplikace Úmluvy je samotný charakter koupě konkrétního závazku, do kterého český subjekt vstupuje. Sama CISG definuje předmět koupě jako hmotné zboží a zároveň ve svých úvodních ustaveních (čl. 2 CISG) uvádí taxativní výčet, které zboží je z jejího dosahu vyloučeno, většinou z důvodu jejich zvláštních režimů v jednotlivých smluvních státech. Z těch významnějších lze jmenovat například zboží určené pro účely spotřeby, cenné papíry, peníze, lodě, letadla aj. Soudy k čl. 2 CISG přistupují opět spíše restriktivně, jinými slovy se snaží, aby byla Úmluva použita v co největší míře. Například u zboží pro spotřební účely je relevantním kritériem pouze záměr užít zboží, bez ohledu na skutečné spotřebování, vyloučené peníze jak jsou restriktivně chápány pouze jako peníze plnící funkci oběživa, nikoliv např. pamětní mince, na které se Úmluva vztahovat může. A konečně u různých vyloučených dopravních prostředků (letadla, čluny, lodě, vznášela) se výjimka z aplikace vztahuje pouze na tyto věci jako na celek, tj. nikoliv na jejich nepostradatelné části.

Pozornost by česká smluvní strana měla zvýšit i v okamžiku, kdy z obsahu smlouvy nebude bez pochybností vyplývat, zdali se jedná o smlouvu kupní nebo smlouvu o dílo. Na dílo samozřejmě Úmluva aplikovatelná není, problémem však zůstává, že v některých případech je hranice mezi těmito dvěma smluvními typy značně neostrá. CISG chápe jako rozlišovací kritérium skutečnost, kdo se zavázal dodat podstatnou část věcí nutných pro výrobu zboží, přičemž jak velká je podstatná část, je ponecháno soudnímu uvážení. V této souvislosti však nelze hovořit o nějakém restriktivním nebo extenzivním výkladu, protože takové vymezení se pravděpodobně bude lišit případ od případu v závislosti na konkrétních okolnostech. Smluvní strany se však případným pochybnostem mohou vyhnout jednoduchým explicitním určením „podstatné části“ ve smlouvě.

A konečně, poslední, avšak velmi důležitou podmínkou aplikace je otázka volby práva ve smlouvě. Při neexistenci volby práva smluvními stranami je postupem podle obecných

kolizních norem mezinárodního práva soukromého zjištěn rozhodný právní řád. Při odkazu na české právo si však český subjekt musí v souvislosti se stále ještě účinnou výhradou podle čl. 95 CISG ohlídat, zdali je druhá smluvní strana stranou s místem podnikání v jiném signatářském státě Úmluvy, v opačném případě je aplikace Úmluvy opět vyloučena. V případě existence volby práva ve smlouvě ve formě odkazu na české právo má pak Úmluva podle čl. 10 Ústavy ČR aplikační přednost před zákonem (ovšem opět za předpokladu splnění čl. 1 odst. 1 písm. a) CISG).

Na závěr lze ještě explicitně uvést odpověď na výzkumnou otázku týkající se charakteru výkladu podmínek aplikace soudními institucemi. Z výše uvedeného vyplývá, že především k čl. 2 CISG přistupují soudy vesměs spíše restriktivně – snaží o rozšíření aplikačního dosahu Úmluvy. Podobně restriktivně přistupují i k vymezení místa podnikání, když sousloví „nejušší vztah ke smlouvě a k jejímu plnění“, aplikují spíše jako „nejušší vztah k plnění smlouvy“. Zde to však v závislosti na konkrétním případě může mít za následek jak rozšíření aplikačního dosahu Úmluvy, tak i jeho omezení. Nicméně i přesto je poměrně odvážné na základě zlomku judikatury k danému tématu generalizovat přístup různorodých soudních institucí k Úmluvě, proto je nutné tvrzení o převažujícím restriktivním výkladu chápat s určitou rezervou.

3 NÁVRH NA UZAVŘENÍ SMLOUVY – NABÍDKA

Po vyjasnění jednotlivých podmínek aplikace Vídeňské úmluvy lze konečně přistoupit k samotnému kontraktačnímu procesu. Následující dvě kapitoly (včetně této) jsou vystavěny logicky a odpovídají tak přirozenému průběhu sjednávání obchodních smluv, přičemž pozornost je v jednotlivých fázích nejprve věnována úpravě mezinárodní, a potom její komparaci s úpravou českou.

První fází tradičního procesu uzavření smlouvy je tzv. nabídka neboli návrh na uzavření smlouvy. V Úmluvě se touto problematikou zabývají články 14 až 17, v české právní úpravě lze v současnosti nalézt základy v ustanoveních § 1731 až § 1739 OZ, před rekonstrukcí soukromého práva se pak jednalo o obecná ustanovení § 43a a § 43b občanského zákoníku z roku 1964, ve znění pozdějších předpisů (dále také jen „ObčZ 1964“), která se vztahovala i na obchodní smlouvy spadající do režimu obchodního zákoníku.

3.1 VÍDEŇSKÁ ÚMLUVA

Než přistoupíme k samotnému návrhu na uzavření smlouvy, je nutné se zaměřit na úpravu kontraktačního procesu jako celku. Úmluva neposkytuje vyčerpávající úpravu vzniku kupní smlouvy. Existují otázky, které Úmluva explicitně vylučuje, např. platnost smlouvy jako takové [čl. 4 písm. a) CISG], a existují i otázky, které sice do předmětu úpravy Úmluvy spadají, avšak sama Úmluva je výslovně neupravuje. V později zmíněném případě se bude postupovat podle obecných zásad, na základě kterých byla Úmluva vystavěna, popřípadě podle obecných ustanovení rozhodného práva buď zvoleného stranami, nebo určeného kolizními normami mezinárodního práva soukromého (čl. 7 odst. 2 CISG). Vedle toho je taktéž vhodné zdůraznit existenci čl. 92 CISG, který připouští, aby smluvní stát při ratifikaci, podpisu či schválení smlouvy deklaroval výjimku, že nebude vázán částí II Úmluvy (zabývající se právě procesem uzavírání smluv). V současnosti se jedná o Dánsko, Finsko a Švédsko.⁷⁵

⁷⁵ Status of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *United Nations Treaty Collection* [online]. 2016 [cit. 11. 10. 2016]. Dostupné z: https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en

3.1.1 Forma nabídky

Je pravidlem, že mezinárodní obchodní styk vychází z bezformálnosti kupní smlouvy, což by se tedy mělo vztahovat i na nabídku.⁷⁶ Úmluva v tomto směru není výjimkou a pravidlo bezformálnosti u uzavírání smlouvy o koupi definuje v čl. 11 CISG. Na druhou stranu, hned v následujícím článku se Úmluva snaží vyjít vstříc speciálním požadavkům těch právních řádů smluvních států, které pro zachování platnosti právního jednání požadují písemnou formu ať už pro samotný návrh (či akceptaci) nebo pro smlouvu jako celek.⁷⁷ Článek 12 CISG totiž umožňuje neaplikovat čl. 11 CISG – stejně tak čl. 29 CISG a kterákoliv jiná ustanovení části II, která umožňují právně jednat ohledně vzniku, změny a zániku smlouvy nebo ohledně uskutečnění nabídky či akceptace v jiné formě než písemné – v těch případech, kdy alespoň jedna ze smluvních stran má místo podnikání ve smluvním státě, který přijal výjimku podle čl. 96 CISG.⁷⁸ Jinými slovy řečeno, v obchodních vztazích se státem s výhradou podle čl. 96 CISG, musí být forma návrhu ve shodě s formálními požadavky příslušného národního právního řádu.

3.1.2 Náležitosti nabídky

Legální definici návrhu na uzavření smlouvy nalezneme v čl. 14 CISG, který jmenuje několik jeho podstatných náležitostí a to konkrétně: skutečnost, že adresátem je konkrétní osoba nebo osoby, dostatečná určitost návrhu a úmysl navrhovatele být vázán v případě přijetí. Ohledně přístupu k těmto podmínkám se lze v odborné literatuře setkat s různými názory. Lookofsky tvrdí, že primárním kritériem je úmysl být vázán⁷⁹, což dále rozvádí jiný názor, že specifická adresáta či adresátů je pouhým znakem úmyslu navrhovatele být vázán, nikoliv samostatnou podmínkou⁸⁰. Naopak poměrně odlišný přístup uvádí Gyula Eörsi⁸¹, který úmysl být vázán považuje za subjektivní kritérium odkazující na určitý stav

⁷⁶ KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku: Úmluva OSN o mezinárodní koupi zboží*. Praha: Linde, 1999. s. 78. ISBN 80-7201-183 9

⁷⁷ BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987; s. 125. ISBN 8814012768

⁷⁸ Výhradu podle čl. 96 a čl. 12 CISG mají v současnosti: Argentina, Arménie, Bělorusko, Čile, Estonsko, Paraguay a Vietnam

⁷⁹ LOOKOFSKY, Joseph. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *International Encyclopaedia of Laws - Contracts* [online]. Prosinec 2000, s. 62. Kluwer Law International, The Hague. [cit. 5. 10. 2016] Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lookofsky.html>

⁸⁰ HONNOLD, John. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3rd ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 147-149 ISBN 90-411-0644-8

⁸¹ BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 132-144. ISBN 8814012768

mysli, který bude ne vždy zjištěn se stoprocentní jistotou, avšak vzhledem k faktu, že je většina návrhů činěna vážně, není třeba mu věnovat zvláštní pozornost. Tato práce nijak nerozlišuje váhu jednotlivých kritérií a v následujícím textu k nim přistupuje jako ke třem nezávislým podmínkám, které musí být naplněny, aby smlouva vůbec mohla právně vzniknout.

3.1.2.1 *Návrh určený jedné nebo několika určitým osobám*

Je zřejmé, že formulace první podmínky odkazuje na nejen právnické osoby, které jsou bezesporu hlavními hráči v mezinárodním obchodním styku, ale i na osoby fyzické. V takových případech je specifičnost naplněna uvedením jména či názvu a adresy dané osoby.⁸² Vzhledem k „mezinárodnosti“ úpravy je však třeba přihlídnout i jiným formám podnikání, které nemusí být v některých právních řádech nadány právní subjektivitou, např. partnerships nebo joint ventures. Literatura uvádí, že i tato společenství splňují požadavek „určité osoby“ jako adresáta, pravděpodobně však za předpokladu, že zde existuje nějaká osoba, která je způsobilá za dané společenství právně jednat a jako taková je nadána právní subjektivitou.⁸³

Zároveň je možné, byť v praxi obchodních smluv pravděpodobně ojedinělé, že nabídka bude poslána většímu množství konkrétních osob, např. ve formě katalogu či letáků. Je třeba si však uvědomit, že je rozdíl mezi rozesláním katalogu konkrétním osobám s uvedením jejich jména či názvu a adresy a distribucí katalogu veřejnosti ve velkém, např. vyhazování letáků do schránek bez konkrétního adresáta. Za předpokladu, že by první zmíněné splňovalo další dvě náležitosti nabídky, by šlo uvažovat o návrhu podle čl. 14 odst. 1 CISG, neboť zde je, na rozdíl od druhého zmíněného, naplněn požadavek určitosti adresáta nabídky.⁸⁴ Distribuce katalogů veřejnosti ale představuje podle čl. 14 odst. 2 CISG pouhou výzvu k podávání nabídek, byť i tady je možnost považovat ji za nabídku, avšak pokud to v ní bude navrhovatelem uvedeno – postačí i např. formulace: „*Toto zboží bude prodáno první osobě, která zaplatí v hotovosti.*“⁸⁵

⁸² Secretariat Commentary on the 1978 Draft. *Guide to CISG Article 14*. [online]. 1978 [cit. 6. 9. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-14.html>

⁸³ BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987; s. 137. ISBN 8814012768

⁸⁴ Secretariat Commentary on the 1978 Draft. *Guide to CISG Article 14*. [online]. 1978 [cit. 6. 9. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-14.html>

⁸⁵ ibid

3.1.2.2 Dostatečná určitost návrhu

Co se rozumí dostatečnou určitostí návrhu, uvádí samotná Úmluva v druhé větě čl. 14 odst. 1 CISG. Zboží musí být v návrhu označeno a návrh musí výslovně nebo nepřímou stanovit množství a kupní cenu zboží nebo alespoň obsahovat ujednání, jakým způsobem je možné cenu a množství určit. Označením zboží se pak rozumí jeho specifikace, tj. barva, kvalita, jakost, provedení, typ, tvar atd. Nutno však podotknout, že dostatečnou určitost zakládá i formulace návrhu ve znění: „*Kupující později specifikuje formu, velikost a další charakteristiky zboží.*“⁸⁶, neboť na podobná vymezení pamatuje Úmluva ve svém čl. 65, ve kterém stanoví další postup, pokud je kupující nspecifikuje ve smluvené či přiměřené lhůtě.

Množství může být stanoveno jakýmkoliv způsobem a nemusí nutně používat jednotky typické pro předmět koupě⁸⁷ – např. specifikace množství jako „*veškeré dostupné zásoby jasanového dřeva*“ se dá považovat při splnění ostatních podmínek za návrh podle čl. 14 CISG, bez nutnosti uvádět, že se jedná např. o 150 kubických metrů.

Cena může být vymezena v jakékoliv měně, pro zjednodušení obchodního styku by bylo vhodné, aby se jednalo o konvertibilní měnu, avšak nekonvertibilní měna rozhodně není důvodem pro neplatnost nabídky ve smyslu čl. 14 CISG. Za způsob jejího určení je možné považovat např. ujednání, že „*cena bude určena podle ceny obvyklé v místě a době dodání*“⁸⁸, byť taková formulace není ze zřejmých důvodů v praxi vhodná – nejenom, že zakládá nejistotu ohledně budoucích dluhů a pohledávek a s tím spojené případné finanční či účetní problémy, ale prohlubuje i komerční a kurzová rizika dané obchodní transakce.

Problém ohledně určení ceny dále komplikuje čl. 55 CISG, který předpokládá, že smlouva může být platně uzavřena nejenom bez stanovení kupní ceny (ať už přímo nebo nepřímou), ale i bez způsobu jejího určení, přičemž v takovém případě je stanovena vyvratitelná domněnka, že strany „*určily kupní cenu odpovídající kupní ceně, která se všeobecně úctovala v době uzavření smlouvy za takové zboží za srovnatelných okolností v příslušném obchodním odvětví.*“⁸⁹ Nabízí se zde otázka, zdali je možné výkladem per analogiam tuto

⁸⁶ HONNOLD, John. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3rd ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 149-150 ISBN 90-411-0644-8

⁸⁷ BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987; s. 140-141. ISBN 8814012768

⁸⁸ ibid

⁸⁹ Čl. 55 Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 696

domněnku vztáhnout i na návrh, jinými slovy řečeno, zdali návrh i bez způsobu určení ceny bude návrhem podle čl. 14 CISG, protože bude analogicky použita domněnka, že platí cena obvyklá. Jak jinak by totiž mohla být uzavřena smlouva bez určení ceny, nebo alespoň způsobu jejího určení, když návrh na uzavření smlouvy musí tuto podmínku vždy naplnit, neboť by jinak nebyl nabídkou? Odborná literatura se kloní spíše než k argumentu per analogiam k přístupu, že takový návrh, který neobsahuje ani způsob určení ceny skutečně nabídkou ve smyslu čl. 14 CISG není (pro zjednodušení jej zde nazveme kvazi-návrhem), avšak v okamžiku, kdy dojde k doručení akceptu takového kvazi-návrhu kvazi-navrhovatel, který pro sebe bez zbytečného odkladu účinky tohoto akceptu neodmítne, je smlouva platně uzavřena se všemi právními důsledky z ní vyplývajícími.⁹⁰

3.1.2.3 Úmysl navrhovatele být vázán

Třetí podmínkou subsumpce návrhu pod čl. 14 CISG je úmysl navrhovatele být nabídkou vázán v případě, že dojde k jejímu akceptu protistranou. Podobně jako i v jiných odvětvích práva, která pracují s úmyslem, tak i v mezinárodním právu soukromém je úmysl subjektivním aspektem daného právního jednání a jako takový odkazuje na stav mysli jednajících. Neexistuje žádné konkrétní objektivní vodítko, které by pomohlo ve sporných případech dokázat skutečný úmysl navrhovatele, a proto je třeba zhodnotit veškeré možné okolnosti daného případu – za jakých okolností k návrhu došlo, jaká je formulace nabídky atd. Článek 8 CISG následně definuje obecná interpretační pravidla pro výklad jednání jednotlivých stran. Kromě čl. 8 odst. 1 CISG, který se zabývá „nespornými“ situacemi, kdy strana zná úmysl jednajících protistrany, je zde, což je mnohem zajímavější, v odst. 2 použit koncept tzv. rozumné osoby⁹¹. V případech, kdy úmysl jednajících protistrany není druhé smluvní straně znám, vykládá se takové jednání (respektive se určuje úmysl takového jednání) podle významu, který by mu, ceteris paribus, přikládala rozumná osoba a to s ohledem na všechny rozhodné okolnosti případu, praxe či zvyklostí (čl. 8 odst. 3 CISG).⁹²

Pro podrobnější vysvětlení je vhodné modifikovat příklad týkající se rozeslání katalogu pouze konkrétním osobám, kde, jak již bylo odůvodněno výše, je skutečně naplněna

⁹⁰ BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987; s. 141. ISBN 8814012768

⁹¹ Jedná se o oficiální překlad anglického pojmu „reasonable person“, který nicméně nelze chápat doslovně. Rozumnou osobou se nerozumí jen někdo, kdo se v dané situaci chová „rozumně“, spíš jde obecněji o osobu s rozumem průměrného člověka, která se v konkrétním případě chová přiměřeně všem okolnostem.

⁹² Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 691

podmínka určitosti adresáta. Zároveň budeme předpokládat, že je naplněna i podmínka dostatečné určitosti návrhu a zaměříme se jen na podmínku třetí. Společnost rozešle určitému množství konkrétních osob katalog, kde nabízí určité zboží za určitou cenu. Od určení cen zboží zahrnutého do katalogu a jeho samotné distribuce uplyne nějaká doba, v jejímž průběhu však dojde k nepředvídatelnému negativnímu nabídkovému šoku, např. v důsledku zvýšení cen výrobních faktorů, což v konečném důsledku povede pravděpodobně ke zvýšení cen nabízené produkce. Avšak v rozeslaných katalozích zůstávají ceny pořád stejné (za předpokladu, že platnost katalogu nebyla omezena nebo ještě nevypršela). V takovém případě je možné předpokládat, že dojde ke zvýšení množství objednávek od osob, kterým byl daný katalog rozeslán. Vzniká tak otázka, zdali jde skutečně o akcept nabídky učiněné prostřednictvím katalogu, jinými slovy řečeno, zdali prodávající musí dané zboží skutečně dodat za levnější cenu (což by mu mohlo způsobit závažné finanční problémy, v nejhorším možném případě i úpadek prodávajícího). Řešení se odvíjí od odpovědi na otázku, jestli v původním návrhu (katalogu) byl skutečně vyjádřen úmysl prodávajícího být jím v případě akceptu vázán, tj. jestli byla splněna i poslední náležitost návrhu coby závazné nabídky. Na tomto místě pak původní autor příkladu využívá právě konceptu rozumné osoby, kdy se domnívá, že by soudy v případných sporech ústících z takovýchto okolností spíše judikovaly, že rozumná osoba by si nemyslela, že takový katalog indikuje úmysl být vázán.⁹³

Koncept rozumné osoby je použit i v rozhodnutí německého soudu z roku 2000. Problém začal v roce 1998, když indický výrobce textilního vlákna požádal prostřednictvím faxu svoji právně samostatnou dceřinou společnost sídlící ve Švýcarsku (žalobce v daném sporu), aby vystavila fakturu na určité množství příze, a to na základě dohody s kupujícím, kterým byl německý textilní velkoobchodník (žalovaný). Faktura byla švýcarskou společností skutečně faxem odeslána na adresu žalovaného s požadavkem vystavení směnky. Žalovaný směnku vystavil, avšak remitentem byla indická mateřská společnost. Žalobce tedy požadoval vystavení nové směnky, kde by remitentem byla samotná dceřiná společnost. Nová směnka vystavena nebyla, nicméně zboží bylo přesto doručeno na adresu žalovaného, který však odmítl zboží zaplatit, a proto se švýcarská společnost obrátila na soud. Soud prvního stupně po zvážení všech okolností žalobu zamítl, což odůvodnil tím, že žalobce

⁹³ Příklad je s určitými modifikacemi přejat z: HONNOLD, John. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3rd ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 148. ISBN 90-411-0644-8

dostatečně neprokázal existenci kontraktu mezi ním a žalovaným. Žalobce se odvolal, nicméně odvolací soud rozhodnutí potvrdil s tím, že faktura zaslaná žalovanému nemůže být v žádném případě považována za návrh na uzavření smlouvy, jak jej definuje čl. 14 CISG. Jako taková sice obsahuje veškeré náležitosti nabídky včetně úmyslu žalobce být fakturou vázán, avšak soud judikuje, že v tomto případě je úmysl žalovaného irelevantní, protože nelze předpokládat, že žalovaný o takovém úmyslu věděl nebo že o něm mohl vědět. Soud tedy odkazuje na čl. 8 CISG a judikuje, že za daných okolností si rozumná osoba nemohla být vědoma, že zaslaná faktura představuje nabídku.⁹⁴ Je tedy zřejmé, že koncept rozumné osoby je poměrně důležitým aspektem nabídky a že tento význam mu propůjčuje především subjektivní povaha úmyslu navrhovatele být vázán jako jedné z podstatných náležitostí nabídky.

3.1.3 Účinnost a zrušení nabídky

Za předpokladu, že budou splněny náležitosti návrhu jako nabídky podle čl. 14 CISG, dalším krokem je určení, kdy nabídka nabývá účinnosti, resp. dle dikce čl. 15 odst. 1 CISG, odkdy nabídka působí. Ta chvíle je v Úmluvě definována jako okamžik, kdy „*dojde osobě, které je určena*“.⁹⁵ Pro interpretaci samotného „*dojití*“ nabídky příslušné osobě je nutné použít čl. 24 CISG, který jej chápe jako ústní sdělení při jednání mezi přítomnými, popřípadě při jednání mezi nepřítomnými jako doručení jakýmkoliv jiným způsobem osobě do vlastních rukou, na adresu jejího místa podnikání, popřípadě na adresu jejího bydliště.

Článek 15 odst. 2 CISG je důvodem, proč je nutné v kontraktačním procesu rozlišovat zrušení nabídky a odvolání nabídky, byť se tato dvě sousloví mohou na první pohled jevit jako synonyma. Základní rozdíl spočívá v tom, kdy k takovému jednání dochází a jaké jsou jeho právní následky. Zmíněný odst. 2 se zabývá právě zrušením nabídky, což je prakticky zrušovací projev vůle, který dojde⁹⁶ osobě dříve nebo současně s návrhem na uzavření smlouvy. Původní navrhovatel v této situaci zřejmě dospěl k názoru, že dosavadní nabídku již pro sebe, ať již ze subjektivních či objektivních důvodů, nepovažuje za závaznou, avšak

⁹⁴ Rozhodnutí Oberlandesgericht Frankfurt ve věci 9 U 13/00 ze dne 30. srpna 2000. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000830g1.html>

⁹⁵ Čl. 15 odst. 1 sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 691

⁹⁶ Interpretace dojití zrušovacího projevu vůle je stejná jako u samotné nabídky, protože čl. 24 CISG je univerzálně použitelný na jakýkoliv projev vůle jednotlivých stran.

k takovému zjištění došel před tím, než nabídka byla doručena či sdělena protistraně. V takovém případě je pak zcela irrelevantní zda jde o nabídku odvolatelnou či neodvolatelnou (viz následující podkapitola 3.1.4), protože, a to je nutné zdůraznit, samotná nabídka nikdy nenabyla účinnosti, resp. nikdy nezačala působit.⁹⁷ Argumentem a contrario lze pak dovodit, že nabídku, která již začala právně působit, nelze v žádném případě zrušit, pouze, a to jen v některých případech, odvolat.

3.1.4 Odvolatelnost a neodvolatelnost nabídky

Napříč různými právními systémy existují obecně dva způsoby nazírání na problematiku odvolatelnosti či neodvolatelnosti nabídky.⁹⁸ V angloamerickém právním systému common law se tradičně vychází z odvolatelnosti nabídky a to i za předpokladu, že byla například označena jako neodvolatelná nebo že je součástí smlouvy ustanovení o její neodvolatelnosti před stanoveným datem.⁹⁹ O kontinentálním právu se naopak tvrdí, že uznává princip neodvolatelnosti, byť i zde lze nalézt jisté odlišné prvky. Německé právo obsahuje doložku o případné odvolatelnosti návrhu, ale jen tehdy, pokud si to navrhovatel výslovně vyhradí, v ostatních případech nabídku odvolat nelze. Francouzské soukromé právo naopak předpokládá odvolatelnost návrhu, avšak navrhovatel je povinen poskytnout náhradu škody v případě, že ji svým odvoláním druhé straně způsobí.¹⁰⁰ Nizozemský civilní předpis sice také zakotvuje odvolatelnost návrhu, avšak pouze v té situaci, kdy samotný návrh obsahuje upozornění, že není závazný¹⁰¹, což však dle mého názoru akorát odkazuje na velmi odlišné pojetí nabídky jako takové, jelikož ze znění čl. 14 CISG lze usuzovat na závaznost návrhu na uzavření smlouvy.

Vídeňská úmluva řeší problém případné odvolatelnosti návrhu na uzavření smlouvy ve svém článku 16. V odst. 1 lze nalézt obecné pravidlo, že možnost odvolání nabídky je časově omezena okamžikem, kdy adresát nabídky odeslal přijetí této nabídky. Je nutné zdůraznit, že samotným odesláním přijetí ještě není uzavřena smlouva, jelikož k tomu dochází až

⁹⁷ LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. International Encyclopaedia of Laws - Contracts [online]. Prosinec 2000, Kluwer Law International, Haag. s. 66 [cit. 9. 10. 2016] Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lookofsky.html>

⁹⁸ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv v civilním právu*. Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2008. Beckova edice právní instituty. s. 99. ISBN 978-80-7400-062-1.

⁹⁹ BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987; s. 155. ISBN 8814012768

¹⁰⁰ ibid

¹⁰¹ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv v civilním právu*. Vyd. 1. V Praze: C.H. Beck, 2008. Beckova edice právní instituty. s. 99. ISBN 978-80-7400-062-1.

doručením onoho přijetí navrhovatelí (podrobněji viz podkapitola 5.1). Potud by se tedy dalo uvažovat, že se Úmluva přiklání ke konceptu common law, avšak není tomu tak. Základní poučka o relativně libovolném odvolání nabídky je totiž v čl. 16 odst. 2 doplněna dvěma výjimkami, při jejichž naplnění je nabídka neodvolatelná, a to:

- a) *„jestliže z ní vyplývá stanovením určité lhůty pro přijetí nebo jiným způsobem, že je neodvolatelná, nebo*
- b) *jestliže osoba, které byla určena, mohla důvodně spoléhat na její neodvolatelnost, podle toho jednala.“¹⁰²*

Zajímavý je však komentář k těmto dvěma výjimkám, jehož autorem je již jednou zmíněný Gyula Eörsi. Podle něj, čl. 16 odst. 2 nedefinuje dvě samostatné výjimky, ale pouze jednu, avšak jednou tak činí v jazyce kontinentálního práva [čl. 16 odst. 2 písm. a)] a podruhé v jazyce common law [čl. 16 odst. 2 písm. b)]. Kdy totiž může adresát nabídky důvodně spoléhat na její neodvolatelnost? Tehdy, pokud to nabídka sama určitým způsobem indikuje.¹⁰³ Dle mého názoru, by však takové důvodné spoléhání mohlo vycházet nejen ze samotné nabídky, ale například i ze zavedené praxe stran, z obchodních zvyklostí či obchodních podmínek, a proto se mi formulace čl. 16 odst. 2 písm. b) jeví o něco širší než ta v čl. 16 odst. 2 písm. a). Lze nicméně uzavřít, že přístup Vídeňské úmluvy k odvolatelnosti návrhu na uzavření smlouvy je jakýmsi kompromisem mezi angloamerickým a kontinentálním přístupem, což jen podporuje univerzálnost úpravy a její schopnost být použita v mezinárodním obchodním styku.

Byť se ustanovení o odvolatelnosti návrhu, především obecné pravidlo v čl. 16 odst. 1 CISG, mohou zdát jako poměrně jednoznačná, i přesto lze ve spleť mezinárodní judikatuře najít případ, kdy právě toto ustanovení hraje klíčovou roli. Stranami tohoto sporu byli slovinský kupující (žalovaný) a německý prodávající (žalobce), přičemž žalovaný nabízel, že od žalobce odkoupí určité zboží. Nabídka byla žalobcem řádně akceptována a tento akcept byl odeslán 8. října 1999. Dne 14. října 1999 prodávající obdržel vyjádření kupujícího, že nabídku odvolává, nicméně i přesto se prodávající dožadoval platby, byť sám ještě nesplnil své povinnosti vyplývající z uzavřené smlouvy. Soud první instance mu dal s ohledem na čl. 16 odst. 1 CISG za pravdu, ale žalovaný se i přesto odvolal. Odvolací soud ne příliš

¹⁰² Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 691

¹⁰³ BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987; s. 156 - 157. ISBN 8814012768

překvapivě rozhodnutí potvrdil v celém svém rozsahu, přičemž opět zdůraznil existenci čl. 16 odst. 1 CISG a fakt, že samotné odvolání návrhu je prosto jakýchkoliv právních následků.¹⁰⁴ Tento rozsudek není, co se týče svého obsahu, nijak zvlášť významný, spíše je jen ukázkou toho, že i zdánlivě jasné spory, které by šly vyřešit alternativní, levnější a rychlejší cestou, jsou ihned hnány před soud.

3.1.5 Doba vázanosti navrhovatele nabídkou

Velmi důležitou otázkou je, jak dlouho je oferent svojí nabídkou vázán. Je zřejmé, že nabídka nemůže platit donekonečna, protože v opačném případě by mohla být přijata třeba i po deseti letech, což je z praktického i právního hlediska naprosto nereálné. Aby nedocházelo k případným spekulacím ze strany adresáta nabídky, je nutné stanovit dobu závaznosti nabídky, jinak řečeno lhůtu pro akceptaci nabídky¹⁰⁵. Úmluva v tomto směru rozlišuje mezi dobou stanovenou navrhovatelem a dobou rozumnou¹⁰⁶ (čl. 18 odst. 2 CISG). Doba stanovená v nabídce byla již zmíněna v souvislosti s odvolatelností návrhu výše, dobu přiměřenou Úmluva chápe s „*přihlédnutím k okolnostem obchodu, včetně rychlosti sdělovacích prostředků, které navrhovatel použil*“.¹⁰⁷ Samostatně pak stojí ústní nabídka, která musí být akceptována ihned.

3.1.5.1 Doba stanovená v nabídce

Pokud oferent stanoví lhůtu pro akceptaci jako pevnou, ostatní kritéria jako rozumnost, spravedlnost, obvyklost či předvídatelnost jsou irelevantní, což je ostatně výsledek skutečnosti, že navrhovatel je iniciátor nabídky a jako takový může určovat většinu jejích pravidel a podmínek. Samotná lhůta pak může být stanovena explicitně (konkrétní datum)

¹⁰⁴ Rozhodnutí Higher Court in Ljubljana ve věci 1 Cpg 951/2006 ze dne 9. dubna 2008. Slovinsko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080409sv.html>

¹⁰⁵ Občanský zákoník 89/2012 Sb., na rozdíl od Vídeňské úmluvy, poměrně striktně rozlišuje mezi dobou a lhůtou. Podle mého názoru však lze v tomto případě daný časový úsek skutečně nazývat oběma pojmy – byť s určitými specifiky – avšak je nutné si uvědomit, z čí strany se na něj díváme. Z pohledu navrhovatele jej lze označit za dobu, protože s jejím uplynutím je pro něj spojen právní následek zániku závaznosti nabídky. Jako specifikum zde figuruje fakt, že v okamžiku, kdy dojde k akceptaci, tak daný právní následek nenastane, avšak nastane následek jiný – u „skutečné“ doby by však původní následek nastal tak jako tak. Klíčové je, že ze strany navrhovatele nemusí dojít k žádnému jednání. Pokud časový úsek budeme nazírat očima akceptanta, lze jej označit za lhůtu, protože zde naopak musí ze strany akceptanta dojít k nějakému jednání (přijetí), aby pro něj vůbec nějaký právní účinek nastal (uzavření smlouvy).

¹⁰⁶ Opět zde dochází k problematickému překladu anglického „reasonable“. Anglický jazyk chápe tento pojem mnohem šířeji než čeština pojem „rozumně“. Byť se jedná o oficiální překlad Vídeňské úmluvy, v dalším textu bude přesto sousloví „rozumná doba“ zaměněno za „přiměřená doba“, jelikož toto více vystihuje svoji skutečnou podstatu – a to i vzhledem k § 1735 OZ, který taktéž volí přídavné jméno přiměřený.

¹⁰⁷ Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 692

i implicitně¹⁰⁸ (např.: „*Nabídka platí 20 kalendářních dní od jejího doručení adresátovi.*“). Takový způsob určení pak vyžaduje určitou skutečnost, která by konkrétní datum specifikovala – v tomto případě jde o samotné doručení nabídky – i tak jde nicméně pořád o dostatečně určitý způsob. Na druhou stranu také vyjádření typu „*nabídku přijměte prosím ihned*“ by se dalo požadovat ani za implicitní stanovení lhůty pro přijetí, byť v tomto případě nelze specifikovat ani konkrétní datum.¹⁰⁹

3.1.5.2 Doba přiměřená

Pokud navrhovatel v nabídce nestanoví pevnou lhůtu pro přijetí, nabídka platí přiměřenou dobu, přičemž kritéria přiměřenosti jsou odvozovány od doby doručení samotné nabídky, doby doručení akceptu a překlenovací doby, která je nutná pro adresátovo rozmyšlení, zdali ji přijme nebo ne – to je pak závislé např. na komplexnosti, problematice či odborné náročnosti nabídky.¹¹⁰ Doba doručení nabídky a doba doručení akceptu nejsou na sobě nijak závislé, jinými slovy řečeno akceptant může použít pro doručení svého přijetí jakékoliv komunikační prostředky nezávisle na těch, které použil navrhovatel (za předpokladu, že to není součástí praxe mezi stranami, popř. že neexistuje podobná zvyklost ve smyslu čl. 9 CISG). V judikatuře se objevil názor, že akceptace nabídky (obě doručovány prostřednictvím faxu), ke které došlo po více než dvou týdnech, je stále ještě považována za učiněnou v přiměřené době.¹¹¹

3.1.5.3 Počítání času

Úmluva sama poskytuje několik pravidel (čl. 20 odst. 1 a odst. 2 CISG) pro interpretaci lhůty pro přijetí nabídky. Pro počátek lhůty je rozhodující, zdali byla nabídka učiněna formou dopisu (či archaického telegramu) nebo prostředky umožňující okamžité doručení (telefon, fax, email atd.) V případě dopisu pak lhůta začíná běžet okamžikem, kdy je dopis „*podán k odeslání nebo od data uvedeného v dopise, a není-li takové datum uvedeno, od data*

¹⁰⁸ KRÖLL, MISTELIS, PERALES VISCASILLAS. *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Mnichov: C.H. Beck, 2011. s. 273. ISBN 978-3-406-58416-9

¹⁰⁹ HUBER, MULLIS. *The CISG: a new textbook for students and practitioners*. Mnichov: Sellier. European Law Publishers, 2007. s. 96. ISBN 978-3-86653-020-1.

¹¹⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 293. ISBN 80-735-7196-X

¹¹¹ Rozhodnutí Landgericht Bielefeld ve věci 15 O 201/90 ze dne 18. ledna 1991. Německo. Dostupné z: <http://www.globalsaleslaw.org/content/api/cisg/urteile/174.htm>

uvedeného na obálce. ^{112 a 113} Při využití bezprostředních komunikačních způsobů pak lhůta začíná běžet klasicky okamžikem dojití navrhovateli.

Státní svátky a dny pracovního klidu pak obecně nemají vliv na kalkulaci nejzazšího termínu pro akceptaci nabídky (což má z očividných důvodů význam především při lhůtě stanovené, nikoliv u lhůty přiměřené). V mezinárodním obchodním styku nemohou strany očekávat, že běh lhůty bude např. ve svátcích pozastaven – přece jen zde dochází ke kolizi více kultur s různými tradicemi a svátky. Na druhou stranu v případě, že zpráva o přijetí nemůže být navrhovateli z důvodu státního svátku, prázdnin, či dne pracovního klidu doručena, Úmluva logicky umožňuje posunutí konečného termínu na následující pracovní den.¹¹⁴

3.1.5.4 Zánik nabídky

Poslední článek Vídeňské úmluvy týkající se čistě nabídky je čl. 17, který tvrdí, že zaniká okamžikem dojití¹¹⁵ jejího odmítnutí navrhovateli a to i za předpokladu, že je neodvolatelná. Zánik nabídky tak představuje specifické ukončení doby vázanosti návrhu oferentem, a to i za předpokladu, že ještě neuplynula doba stanovená, popř. doba přiměřená.

3.2 KOMPARACE S ČESKOU PRÁVNÍ ÚPRAVOU

Kontraktační proces jako celek je v současnosti v českých právních předpisech upraven jednotně v občanském zákoníku 89/2012 Sb. (dále také jen „OZ“) Před rekodifikací soukromého práva byla sice také jeho podstatná část upravena v občanském zákoníku z roku 1964, avšak některé aspekty vztahující se k podnikatelům a jejich obchodním vztahům bylo nutno hledat v zákoníku obchodním (např. veřejný návrh na uzavření smlouvy). Tato podkapitola se snaží srovnat úpravu nabídky podle Vídeňské úmluvy s úpravou obsaženou v českých právních kodexech, avšak je nutné zdůraznit, že zde nebudou rozebrány veškeré aspekty „českého“ návrhu na uzavření smlouvy a jeho modifikací a to z několika důvodů. Zaprvé, Úmluva sama neposkytuje komplexní úpravu a v otázkách jí neupravených se vedle

¹¹² Čl. 20 odst. 1 sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 692

¹¹³ Výše bylo vysvětleno, že doba závaznosti a lhůta pro akceptaci nabídky je prakticky to samé. Nutno však podotknout, že v tomto jediném případě, se oba časové úseky liší, jelikož závaznost nabídky nastává bez ohledu na použitý komunikační prostředek až okamžikem dojití navrhovateli. Jde tedy o rozdíl v počátku obou časových úseků.

¹¹⁴ SCHLECHTRIEM, Peter. *Uniform sales law: the UN-Convention on contracts for the international sale of goods*. Wien: Manz, 1986. Recht, Wirtschaft, Aussenhandel, Bd. 9. s. 55. ISBN 3214065580.

¹¹⁵ Opět interpretační pravidlo čl. 24 CISG

základních zásad Úmluvy bude postupovat podle rozhodného práva (budeme předpokládat, že se jedná o české právo). Nebudou zde tedy rozebírány ustanovení občanského zákoníku, u kterých nelze nalézt alternativu v textu Úmluvy a které se tedy použijí, i když se na daný právní vztah bude aplikovat Úmluva. Z druhého se domnívám, že komplexní rozbor návrhu na uzavření smlouvy a potažmo kontraktačního procesu jako celku, jak jej upravuje OZ, by přesahoval cíl této práce (např. analýza veřejné soutěže o nejvhodnější nabídku či veřejná nabídka). V neposlední řadě je třeba mít na paměti, že zatímco Vídeňská úmluva upravovala pouze nabídku za účelem uzavření kupní smlouvy, úprava v OZ je z logiky věci použitelná na veškeré typy smluv.

3.2.1 Forma nabídky

České soukromé právo, a v relativních majetkových právech se to projevuje nejvíce, vychází z principu autonomie vůle. Navrhovatel může pro svoji nabídku zvolit jakoukoliv formu, stejně tak má právo požadovat, aby přijetí bylo učiněno v jakékoliv formě. Nedodržení tohoto formálního požadavku bude mít s největší pravděpodobností za následek, že smlouva nevznikne, resp., že přijetí v jiné formě bude mít stejné právní následky jako nová nabídka.¹¹⁶

3.2.2 Náležitosti nabídky

Legální definici nabídky nalezneme v § 1732 odst. 1 OZ, avšak pro úplnou analýzu je nutné zohlednit i § 1731 OZ, byť toto ustanovení žádné nové informace o náležitostech nabídky neposkytuje.¹¹⁷ Mezi konkrétní náležitosti nabídky podle OZ patří úmysl navrhovatele uzavřít určitou smlouvu a to s osobou, vůči níž nabídku činí. Než však přistoupíme k jednotlivým náležitostem, je nutné zmínit, že důvodová zpráva k OZ a následně i většina komentářů zdůrazňuje změnu terminologie v definici nabídky. ObčZ 1964 používal v ustanovení § 43a jako legislativní zkratku návrhu na uzavření smlouvy „návrh“, OZ dává přednost „nabídce“ a to především z důvodu ustálené mezinárodní terminologie

¹¹⁶ HULMÁK, Milan a kol. *Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721 – 2054)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2014. Velké komentáře. s. 74. ISBN 978-80-7400-535-0

¹¹⁷ ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR). s. 29. ISBN 978-80-7478-638-9

a doslovného překladu pojmu offer.¹¹⁸ V tomto smyslu lze vidět jednoznačný, byť jen terminologický, posun k úpravě ve Vídeňské úmluvě, která ve svém textu také dává přednost pojmu nabídka. Na druhou stranu lze polemizovat o vhodnosti této změny vzhledem ke kupní smlouvě (tedy potažmo i o vhodnosti pojmu nabídka v CISG). Nabídku v praxi nečiní jen prodávající, ale často i kupující, což se může jevit jako naprosto absurdní, vzhledem k faktu, že kupující nemá co nabízet, spíše jen protistraně navrhuje uzavření smlouvy. Jinými slovy řečeno, původní „návrh“ by se z tohoto pohledu mohl zdát mnohem vhodnější a přesnějším označením pro iniciační právní jednání vedoucí k uzavření smlouvy.

3.2.2.1 Osoba, vůči níž navrhovatel nabídku činí

Jak již je známo, Vídeňská úmluva požaduje, aby nabídka byla určena jedné nebo několika určitým osobám. OZ v tomto směru v § 1731 hovoří pouze o „osobě, vůči níž nabídku činí“, přičemž blíže nespecifikuje určitost takové osoby¹¹⁹, čímž se liší nejen od textu Úmluvy, ale i od ObčZ 1964, který taktéž požadoval v § 43a odst. 1 adresnost návrhu vůči „jedné nebo více určitým osobám“. Důvodem této změny pojetí nabídky (ve smyslu možnosti chápat nabídku také jako nabídku vůči neurčitým osobám) je podle důvodové zprávy skutečnost, že v některých případech dochází k situaci, kdy „faktický oferent získává právní postavení toho, komu je uzavření smlouvy nabízeno, čímž se právní postavení stran paradoxně obrací“¹²⁰, jako příklad jsou pak uvedeny smlouvy při využívání služeb hlídaného parkoviště za úplatu.¹²¹ Je zřejmé, že v případě obchodní kupní smlouvy má v praxi určitost adresáta nabídky svá opodstatnění, vedle nepochybně větší právní jistoty mimo jiné i z toho důvodu, že předmětem takových smluv bývá zpravidla zboží, které je hodnotově a objemově významné, který oferent nebude nabízet „jen tak někomu“. Nicméně i v situaci vyloučení mezinárodního režimu pravděpodobně nebude tato odchylka OZ od Úmluvy způsobovat nějaké výraznější problémy. Na změnu je tak možno pohlížet spíše jako na snahu o větší univerzálnost úpravy a než jako na komplikaci.

¹¹⁸ Důvodová zpráva k zákonu č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, konsolidovaná verze. [online] s. 432. [cit. 28. 10. 2016]. Dostupné z: <http://obcanskyzakonik.justice.cz/images/pdf/Duvodova-zprava-NOZ-konsolidovana-verze.pdf>

¹¹⁹ ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR). s. 29. ISBN 978-80-7478-638-9

¹²⁰ Důvodová zpráva k zákonu č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, konsolidovaná verze. [online] s. 433. [cit. 28. 10. 2016]. Dostupné z: <http://obcanskyzakonik.justice.cz/images/pdf/Duvodova-zprava-NOZ-konsolidovana-verze.pdf>

¹²¹ ibid

Nabídka podle OZ je jistě širší než nabídka podle Úmluvy i vzhledem k § 1732 odst. 2 OZ, který zakládá vyvratitelnou právní domněnku, že nabídka může být za splnění dalších podmínek učiněna při podnikatelské činnosti reklamou, katalogem nebo vystavením zboží a to i za předpokladu, že se jedná o právní jednání neadresné (tj., které není určeno jedné nebo několika určitým osobám).¹²² Úmluva tento způsob nabídky sice také zná, avšak nedívá se na něj jako na nabídku, avšak primárně jako na výzvu k podávání nabídek, která nabývá charakter nabídky až jasným vyjádřením navrhovatele o povaze takového jednání (čl. 14 odst. 2 CISG) – Úmluva tak respektuje volbu navrhovatele učinit veřejnou nabídku. V tomto směru opět můžeme vidět určitou podobnost mezi OZ a Úmluvou, což lze navíc doplnit i poznámkou, že ObčZ 1964 v občanskoprávních vztazích vůbec neumožňoval navrhovateli takovouto veřejnou nabídku učinit, bylo to možné jen ve vztazích obchodních.¹²³

3.2.2.2 Úmysl uzavřít určitou smlouvu

Druhou náležitostí nabídky podle OZ je úmysl navrhovatele uzavřít určitou smlouvu, což dále upřesňuje ustanovení § 1732 odst. 1, že takový úmysl je v právním jednání přítomen, pokud nabídka obsahuje „*podstatné náležitosti tak, aby smlouva mohla být uzavřena jednoduchým a nepodmíněným přijetím*“¹²⁴. Podstatnou náležitostí se podle literatury rozumí taková součást smlouvy, která musí být bezpodmínečně dohodnuta, aby smlouva mohla vůbec vzniknout. U pojmenovaných smluvních typů (kterým kupní smlouva samozřejmě je) je třeba takové náležitosti hledat v příslušných ustanoveních zvláštní části závazkového práva. U kupní smlouvy pak půjde, kromě určení jednotlivých smluvních stran, o předmět a cenu. Jde tedy o minimální obsah nabídky, která v praxi však samozřejmě může (a zpravidla bude) obsahovat další náležitosti.¹²⁵

Tato náležitost nabídky se zdá býti spojením dvou náležitostí nabídky, které vymezuje Úmluva: dostatečná určitost návrhu a úmysl navrhovatele být vázán. Úmluva je však poměrně přesnější v tom, co považuje za určitou nabídku (čl. 14 odst. 1 druhá věta CISG). Zatímco OZ se omezuje na obecnou formulaci prostřednictvím podstatných náležitostí smlouvy, která má být uzavřena, Úmluva přímo vyjmenovává, co je nutnou součástí nabídky

¹²² HULMÁK, Milan a kol. *Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721 – 2054)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2014. Velké komentáře. s. 77-78. ISBN 978-80-7400-535-0

¹²³ HULMÁK, Milan. Kontrakční proces podle Vídeňské úmluvy o mezinárodní koupi zboží ve srovnání s úpravou České republiky. *Právník*. 2005, roč. 144, č. 11, s. 1227. ISSN 0231-6625

¹²⁴ Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2012, částka 33, s. 1209

¹²⁵ ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR). s. 31. ISBN 978-80-7478-638-9

jako takové (tj. označení zboží, množství a kupní cena). Samozřejmě, za podstatné náležitosti kupní smlouvy je možné si tyto konkrétní požadavky dosadit, avšak je k tomu zapotřebí výkladu obecných ustanovení o koupi. V případě kupní ceny považuje OZ, stejně jako mezinárodní úprava, za dostatečné alespoň ujednání o způsobu jejího určení (§ 2079 odst. 1 ve spojení s § 2080 OZ) – do tohoto bodu je tedy vymezení určitosti návrhu stejné. Avšak o tom, co je považováno za dostatečně určité vymezení předmětu kupní smlouvy, občanský zákoník mlčí. Nutno podotknout, že v režimu OZ se tak stírá rozdíl mezi podstatnými náležitostmi nabídky a podstatnými náležitostmi smlouvy, která má být uzavřena, avšak to samé nelze, podle výše uvedeného výkladu, prohlásit o Úmluvě. Lze tedy konstatovat, že nabídka v pojetí OZ je upravena mnohem obecněji, než je tomu ve Vídeňské úmluvě, avšak takový závěr je jen stěží překvapivý. Na závěr je pak ještě možné zmínit, že ObčZ 1964 sice taktéž používal v § 43a odst. 1 formulaci dostatečně určitý návrh, avšak tato volba bez odkazu na podstatné náležitosti smlouvy je považována¹²⁶ za ještě mnohem méně přesnou než je tomu v současné úpravě, poněvadž se spokojila jen s požadavkem určitosti bez jakéhokoliv vodítka pro jeho určení.

3.2.3 Účinnost a zrušení nabídky

Základní odlišností občanskoprávní úpravy nabídky od té obsažené v Úmluvě je, že OZ v rámci ustanovení o kontraktačním procesu nevymezuje přesný okamžik, kdy nabídka nabývá účinnosti a to i přesto, že tento moment má v režimu OZ stejný význam jako v režimu Úmluvy (zrušení vs. odvolání nabídky). Zajímavostí je, že minulá právní úprava obsahovala v § 43a odst. 2 větě první ObčZ 1964 naprosto stejné ustanovení o účinnosti nabídky jako Úmluva. Není zcela jisté, proč bylo při rekodifikaci toto pravidlo vypuštěno¹²⁷, na konečný výsledek (jak se ukáže dále) to sice vliv nemá, ale pro důležitost tohoto okamžiku se domnívám, že by specifické ustanovení mělo být přímo v kontraktačním procesu začleněno. Nicméně, není tomu tak a pro účinnost nabídky tak platí obecná ustanovení o účinnosti jakéhokoliv právního jednání, které nalezneme v obecné části občanského zákoníku.¹²⁸

¹²⁶ Např. HULMÁK, Milan a kol. *Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721 – 2054)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2014. Velké komentáře. s. 79-80. ISBN 978-80-7400-535-0

¹²⁷ resp. to nevyplývá ani z důvodové zprávy, ani z žádného komentáře

¹²⁸ HULMÁK, Milan a kol. *Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721 – 2054)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2014. Velké komentáře, s. 75. ISBN 978-80-7400-535-0

Ustanovení § 570 OZ vymezuje okamžik účinnosti právního jednání vůči nepřítomné osobě – je tedy použitelné na uzavírání smluv prostřednictvím komunikačních prostředků na dálku, jako je email, telefon, fax atd. – jako okamžik, kdy jí projev vůle dojde. Ohledně okamžiku nabytí účinnosti právního jednání vůči přítomné osobě OZ mlčí, nicméně lze analogicky dovodit, že přítomnému adresátovi musí projev vůle taktéž dojít, byť v tomto případě se okamžik dojití s největší pravděpodobností shoduje s okamžikem samotného učinění právního jednání¹²⁹ – nabídka vůči přítomné osobě tedy nabývá účinnosti bezodkladně (prakticky to samé lze dovozovat také z ustanovení § 1734 OZ).¹³⁰

Je tedy zřejmé, že nabídka nabývá účinnosti okamžikem dojití v obou právních režimech. Co přesně se však rozumí okamžikem dojití, Úmluva sama interpretuje v čl. 24 CISG, v případě občanského zákoníku je nutné hledat interpretaci v judikatuře. V jednom ze svých rozhodnutí Nejvyšší soud judikoval, že „*projev vůle dojde adresátovi, jakmile se dostane do sféry jeho dispozice, tzn. v okamžiku, kdy adresát nabude objektivní možnost seznámit se s obsahem projevu vůle.*“¹³¹, přičemž není třeba, aby došlo k prokazatelnému seznámení adresáta s obsahem právního jednání – typicky jde samozřejmě o doručení na příslušnou adresu.¹³² Rozhodnutí sice nabylo právní moci za účinnosti ObčZ 1964 (a proto je v něm např. používán pojem právní úkon), nicméně je bezpochyby použitelné i po rekodifikaci. Z výše uvedeného vyplývá, že Úmluva i OZ (a potažmo i soudy) uvažují při určování účinnosti nabídky podobně. Mezinárodní úprava je sice opět ve své formulaci čl. 24 CISG mnohem přesnější (např. striktně rozlišuje účinnost nabídky mezi přítomnými a nepřítomnými a neponechává výklad pojmu „dojití“ soudním institucím), ale i přesto zde v praxi neexistují závažnější rozdíly.

Co se týče zrušení nabídky, přebírá OZ v plném rozsahu úpravu ObčZ 1964, která je taktéž naprosto stejná s úpravou obsaženou v Úmluvě a to jak vzhledem k použité terminologii, tak v souvislosti s právními následky (nabídka nenabyde účinnosti).

¹²⁹ HULMÁK, Milan a kol. *Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721 – 2054)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2014. Velké komentáře, s. 75. ISBN 978-80-7400-535-0

¹³⁰ BEJČEK, J., ŠILHÁN, J. a kol. *Obchodní smlouvy: závazky v podnikání*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2015. Academia iuris (C. H. Beck). s. 46. ISBN 978-80-7400-574-9

¹³¹ Rozhodnutí Nejvyššího soudu ve věci 23 Cdo 2926/2009 ze dne 1. prosince 2010. Česká republika. In: *ASPI, Wolters Kluwer*

¹³² *ibid*

3.2.4 Odvolatelnost a neodvolatelnost nabídky

Inspiračním zdrojem pro úpravu odvolatelnosti nabídky v ObčZ 1964 byl přímo čl. 16 CISG a současná právní úprava § 43a odst. 3 a 4 ObčZ 1964, byť s určitou kritikou, obsahově přebírá.¹³³ Obě úpravy tak představují kompromis mezi kontinentálním přístupem a přístupem common law, že nabídka může být obecně odvolána až do odeslání akceptace s výjimkou situace, kdy je do nabídky začleněna akceptační lhůta (§ 1738 odst. 1 OZ), popřípadě v ní je neodvolatelnost jinak vyjádřena (§ 1738 odst. 2 OZ). Jako jediným rozdílem se tak může jevit možnost navrhovatele vyhradit si odvolatelnost i v případě, že nabídka obsahuje akceptační lhůtu. Zatímco OZ zakotvuje možnost odvolatelnosti nabídky v akceptační lhůtě přímo v § 1738 odst. 1 OZ, z pouhého jazykového výkladu čl. 16 odst. 2 písm. a) CISG by se mohlo zdát, že Úmluva tuto možnost volby navrhovateli vůbec nadává. K opačnému závěru však lze dojít poukazem na čl. 6 CISG, který ve své podstatě ztělesňuje princip autonomie vůle a který přisuzuje čl. 16 CISG dispozitivní charakter. Navrhovatel se tak může jednoduše odchýlit od čl. 16 odst. 2 písm. a) CISG a jeho vůle by měla být přednější, což tedy přesně tedy uvádí i § 1738 odst. 1 OZ.¹³⁴ Jako zajímavost lze zmínit, že především toto ustanovení se stalo terčem kritiky, jelikož sice nepřináší do českého právního řádu nic nového, je na rozdíl od § 43a odst. 3 a 4 ObčZ 1964 pojato velmi nejasně. OZ totiž de facto poměrně nelogicky označuje nabídku s akceptační lhůtou za odvolatelnou – byť předchozí právní úprava (a potažmo i Úmluva) ji řadí mezi neodvolatelné – přičemž jí zároveň odvolatelnost upírá.¹³⁵

V této souvislosti lze také upozornit na obecné ustanovení o právním jednání vůči nepřítomné osobě, § 572 OZ, které tvrdí, že „osoba jednající v písemné formě, může svůj projev vůle odvolat, dojde-li odvolání druhé straně nejpozději současně s původním projevem vůle.“ Z předcházejícího výkladu je zřejmé, že v případě nabídky by takové právní jednání bylo považováno za zrušení, nikoliv za odvolání, tudíž zde dochází k určitému terminologickému konfliktu. Samozřejmě, § 1737 a 1738 OZ mají povahu *lex specialis* k výše uvedenému § 572 OZ a mají tedy přednost, nicméně to nemění nic na faktu, že

¹³³ ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR). s. 43-44. ISBN 978-80-7478-638-9

¹³⁴ HULMÁK, Milan. Kontrakční proces podle Vídeňské úmluvy o mezinárodní koupi zboží ve srovnání s úpravou České republiky. *Právník*. 2005, roč. 144, č. 11, s. 1228. ISSN 0231-6625

¹³⁵ ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR). s. 44. ISBN 978-80-7478-638-9

občanský zákoník se vzhledem k používání jednotlivých pojmů může v tomto případě jevit jako nekonzistentní, což rozhodně není dobře.

3.2.5 Doba vázanosti navrhovatele nabídkou

Ani v tomto případě se úprava OZ významně neodchyluje od úpravy v Úmluvě. Dispozitivní normu, že ústní nabídka musí být přijata bezodkladně (ledaže z jejího obsahu či okolností jejího učinění plyne něco jiného) lze nalézt v § 1734 věta první OZ. Určitým rozšířením oproti Úmluvě je však pak druhá věta tohoto ustanovení, která staví ústní nabídku na roveň i nabídku v písemné formě učiněnou přítomné osobě – tj. i taková nabídka musí být přijata bezodkladně (opět dispozitivní charakter). Ustanovení může být problematické, pokud se bude jednat o nabídku velmi obsáhlou a adresát tak nebude mít čas se s jejím obsahem patřičně seznámit, což nakonec povede buď k zániku návrhu, nebo k urychlenému a ve své podstatě vynucenému přijetí, které nemusí odpovídat skutečné vůli akceptanta. Nabízí se tak poměrně jednoduché zneužití tohoto ustanovení.¹³⁶ Na druhou stranu OZ poskytuje ochranu a to hned na dvou místech – samotné ustanovení § 1734 věta první odkazující na okolnosti předložení nabídky, popřípadě obecná norma v § 8 OZ, která tvrdí, že „*zjevné zneužití práva nepožívá právní ochrany*“¹³⁷. V případě kupní smlouvy, u které zpravidla bývají připojeny obchodní podmínky, je relativně velká pravděpodobnost, že by podobná situace mohla nastat, proto se mi jeví jako praktičtější řešení Úmluvy, která striktně rozlišuje mezi ústní a písemnou nabídkou a nedává tak velký prostor pro soudní uvážení u případných okolnostech předložení nabídky, popřípadě jestli zneužití práva bylo skutečně „zjevné“.

Nabídka v písemné formě vůči nepřítomné osobě je upravena v § 1735 OZ, kde dochází k rozlišování mezi dobou uvedenou v nabídce a dobou přiměřenou. Doba přiměřená je, podobně jako v Úmluvě, za uzákonění určitých vodítek ponechána soudnímu uvážení. Ústavní soud se v tomto smyslu vyjádřil tak, že je nutné „*vzít v úvahu dobu, po kterou trvá zaslání návrhu oblátkovi a akceptace oferentovi, jakož i dobu, po kterou, s ohledem na charakter smlouvy, může oblát dostatečně pečlivě zvážit, zda návrh odmítne, akceptuje nebo učiní protinávrh. Podle okolností konkrétního případu lze přihlížet i k dalším rozhodujícím kritériím.*“¹³⁸ Rozhodnutí opět nabylo právní moci za minulé právní úpravy, ale vzhledem

¹³⁶ ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR). s. 37-38. ISBN 978-80-7478-638-9

¹³⁷ Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2012, částka 33, s. 1027

¹³⁸ Rozhodnutí Ústavního soudu ve věci I. ÚS 49/08 ze dne 22. září 2009. Česká republika. In: *ASPI, Wolters Kluwer*.

k tomu, že v tomto směru nedošlo k žádným změnám, je aplikovatelné i v současnosti. Je tedy vidět, že ani soudní interpretace nepřináší žádné odchylky od mezinárodní úpravy.

Specifické ukončení doby vázanosti nabídkou ve formě zániku nabídky odmítnutím je v OZ obsaženo také, konkrétně v § 1739 odst. 1 OZ. Občanský zákoník však jde v tomto směru dál, když zánik nabídky spojuje explicitně i se smrtí některé ze stran, popřípadě ztrátou svéprávnosti některé ze stran uzavřít smlouvu, avšak pouze pokud je to „*zřejmé z nabídky nebo z povahy a účelu navrhované smlouvy*“¹³⁹. Tato „zřejmost“ by pak byla předmětem dokazování v případném soudním řízení. Na druhou stranu, vzhledem k tomu, že v mezinárodním obchodním styku jsou stranami převážně právnické osoby, které nemohou ani umřít, ani ztratit svéprávnost (už jen proto, že v českém právním řádu svéprávnost samy o sobě vůbec nemají) má toto ustanovení v mezinárodním obchodě jen velmi malý význam.

3.3 SHRnutí

Třetí kapitola se zabírala první fází kontraktačního procesu – nabídkou – a snažila se, právě s ohledem na nabídku, odpovědět na dvě výzkumné otázky:

- Jak vypadá proces uzavírání kupní smlouvy v režimu Úmluvy a jaké jsou odlišnosti od českého právního řádu?
- Přiblížila se česká právní úprava kontraktačního procesu kupní smlouvy po rekodifikaci vybraným ustanovením kupní smlouvy v režimu Úmluvy OSN?

Úmluva je příkladem klasické úpravy kontraktačního procesu vyžadujícím dvě právní jednání – nabídku a akceptaci – a jejich obsahovou shodu (s výjimkou nepodstatných změn). Nabídka v režimu Úmluvy musí obsahovat tři podstatné náležitosti. Jejím adresátem musí být konkrétní osoba nebo osoby, sama o sobě musí být dostatečně určitá a musí v ní být vyjádřen úmysl navrhovatele být vázán v případě jejího přijetí.

Požadavek konkrétnosti adresáta je ve své podstatě naplněn uvedením jména (či názvu u právnické osoby) a adresy jejího bydliště (či místa podnikání), naopak v případě jeho nenaplnění se jedná o pouhou výzvu k podávání nabídek. Dostatečnou určitost nabídky definuje sama Úmluva jako označení zboží, jeho množství a stanovení kupní ceny, přičemž minimálním požadavkem je alespoň ujednání o způsobu určení kupní ceny a množství.

¹³⁹§ 1739 odst. 2 zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2012, částka 33, s. 1210

V případě, že nebude nabídka obsahovat dané náležitosti, nemůže se jednat o nabídku ve smyslu čl. 14 CISG. Na tom nemění nic ani čl. 55 CISG, dle kterého lze uzavřít smlouvu i v případě, že se strany nedohodly ani na způsobu určení kupní ceny – v takovém případě sice nastupuje vyvratitelná domněnka, že byla určena cena obvyklá, to však neznamená, že součástí vyjednávání byla nabídka ve smyslu čl. 14 CISG. Poslední požadavek, úmysl navrhovatele být vázán, je subjektivním aspektem nabídky a je nutné jej v případě, kdy není protistraně dostatečně znám, posuzovat z pohledu rozumné osoby a s ohledem na všechny rozhodné okolnosti případu, praxi a zvyklosti.

Co se týče srovnání úpravy nabídky v Úmluvě a v českých právních kodexech, nabídka podle OZ je mnohem širším pojmem. V první řadě se jedná o iniciační právní jednání směřující k uzavření veškerých typů smluv, nejenom smlouvy kupní jak je tomu v Úmluvě. Náležitosti nabídky dle OZ jsou vymezeny s určitými odlišnostmi, např. není kladen důraz toliko na určitost adresáta či adresátů nabídky a vesměs umožňuje adresovat nabídku i neurčitým osobám. Obsahová určitost nabídky a úmysl navrhovatele být vázán jako další náležitosti v Úmluvě jsou pak v OZ spojeny do jednoho požadavku, konkrétně úmyslu navrhovatele uzavřít určitou smlouvu. Určitost smlouvy je dále vymezena s použitím obecného odkazu na podstatné náležitosti smlouvy, které je v případě pojmenovaných smluvních typů třeba dovozovat z podstatných náležitostí vymezených zákonem ve zvláštní části závazkového práva v OZ. Úmluva je nicméně mnohem přesnější v určení, co naplňuje požadavek určitosti nabídky.

Nabídka nabývá účinnosti okamžikem, kdy dojde osobě, které je určena, přičemž Úmluva sama pojem dojití vymezuje v čl. 24 CISG. Občanský zákoník váže účinnost nabídky také k okamžiku dojití, avšak zaprvé je nutné hledat vymezení tohoto okamžiku mimo ustanovení o kontrakčním procesu, konkrétně v obecných ustanoveních o právním jednání, a zadruhé obsah samotného pojmu dojití je věcí soudní interpretace. V neposlední řadě je mezinárodní úmluva v tomto směru mnohem přesnější, když explicitně rozlišuje dojití v právním styku mezi přítomnými a nepřítomnými, nehledě na fakt, že samotné dojití mezi přítomnými je nutné v případě občanského zákoníku dovozovat výkladem.

Okamžik účinnosti je důležitý z toho důvodu, že určuje, dokdy lze nabídku zrušit a odkdy ji lze pouze, avšak navíc za určitých okolností, odvolat. Zrušení není nijak omezeno, jedinou podmínkou je, že zrušovací projev vůle dojde protistraně nejpozději se samotnou nabídkou. Možnost nabídku odvolat se jeví jako složitější. Úmluva vychází ze základního pravidla, že

nabídku lze odvolat až do okamžiku, než akceptant odešle přijetí. Nicméně pravidlo je vzápětí doplněno dvěma výjimkami, kdy nabídku odvolat nelze. První je skutečnost, že to s nabídky vyplývá (např. uvedením akceptační lhůty), druhou pak situace, kdy adresát nabídky důvodně spoléhal na samotnou neodvolatelnost nabídky. Všechna tato ustanovení jsou dispozitivní a je možné se od nich odchýlit, což je důležité především v tom smyslu, že navrhovatel si může vyhradit odvolatelnost i v tom případě, že nabídka obsahuje akceptační lhůtu. Občanský zákoník přistupuje k možnosti zrušení nabídky naprosto identicky, to samé lze pak říci i o jejím odvolání.

Navrhovatel samozřejmě nemůže být vázán svojí nabídkou donekonečna. Úmluva rozlišuje prakticky tři možnosti – dobu stanovenou přímo v nabídce a dobu rozumnou, respektive přiměřenou, a dobu „žádnou“ v případě ústní nabídky. Oferent má poměrně velkou volnost, jakým způsobem může dobu stanovit – přímo či nepřímo – nicméně nevýhodou zůstává, že si tím de facto uzavírá možnost nabídku odvolat (za předpokladu, že se neodchýlí od úpravy v CISG). Na druhou stranu je stanovená doba mnohem jistější z hlediska uzavření či neuzavření kontraktu a určení, zdali přijetí bylo pozdní či nikoliv. Interpretace doby přiměřené je ponechána, při zakotvení určitých vodítek, soudnímu uvážení. Také občanský zákoník rozlišuje dobu přiměřenou a dobu stanovenou, nicméně zde lze najít určité rozšíření oproti Úmluvě, protože OZ požaduje, aby byla bezodkladně přijata i písemná nabídka učiněná mezi přítomnými. V tomto směru je jednoznačně lepší řešení Úmluvy, protože apriori vylučuje možnost zneužití tohoto ustanovení smluvní stranou ve snaze prosadit si v obchodním styku pro ni výhodnější podmínky. Interpretace doby přiměřené českými soudy je stejná jako v případě Úmluvy.

Co se týče přiblížení či oddálení české právní úpravy po rekodifikaci je nutné podotknout, že ObčZ 1964 byl v mnohém formulován identicky jako Úmluva, což je přisouzeno faktu, že novelizace tehdejšího občanského zákoníku z roku 1991 byla v mnohém inspirována samotnou Úmluvou. Současný OZ minulou úpravu nabídky, respektive návrhu, s určitými obsahovými výjimkami obsahově přejímá. Mezi ony věcné výjimky náleží např. možnost adresovat nabídku i neurčitým osobám, možnost učinit nabídku reklamou, katalogem či vystavením zboží či ono bezodkladné přijetí písemné nabídky učiněné přítomné osobě. Jiné změny jsou čistě terminologické či formulační změny, např. změna legislativní zkratky pro návrh na uzavření smlouvy z „návrh“ na „nabídku“, rozdílné vymezení podstatných náležitostí nabídky nebo označení nabídky s akceptační lhůtou za odvolatelnou při

současném odepření jejího odvolání. Lze tedy uzavřít, že rekodifikace českou právní úpravu nabídky spíše oddálila úpravě mezinárodní, nicméně pokud pomineme ony výjimky zmíněné výše, ve většině případů se jedná pouze o terminologické odchylky bez významnějšího praktického dopadu.

4 PŘIJETÍ NABÍDKY – AKCEPTACE

Druhou fází kontraktačního procesu je samozřejmě přijetí návrhu na uzavření smlouvy, jinými slovy řečeno, akceptace. V Úmluvě je tato problematika obsažena v člancích 18 až 23, v české právní úpravě lze v současnosti nalézt základy v ustanoveních § 1740 až § 1745 OZ, před rekodifikací soukromého práva se pak jednalo o ustanovení § 43c a § 51 ObčZ, která se vztahovala i na obchodní smlouvy spadající do režimu obchodního zákoníku.

4.1 VÍDEŇSKÁ ÚMLUVA

Legální definici akceptu, tak jak jej chápe Úmluva, nalezneme v čl. 18 odst. 1 CISG: „*prohlášení učiněné osobou, které byla nabídka určena, nebo její jiné jednání naznačující její souhlas s nabídkou...*“¹⁴⁰. Akceptace je tedy projevem vůle určité osoby, který má Úmluvou vymezenou pouze jednu obsahovou náležitost – musí být učiněn bez výhrad.¹⁴¹ Z tohoto pravidla však existují za splnění určitých pravidel výjimky (viz podkapitola 4.1.2.4). Jiné podstatné náležitosti samotného projevu vůle nejsou Úmluvou definovány, a proto je v takové situaci nutnost, aby akcept splňoval obecné náležitosti projevu vůle, které požadují na danou situaci aplikovatelné předpisy národního právního řádu.¹⁴²

4.1.1 Forma akceptace

Ani pro přijetí nabídky Úmluva obecně nevyžaduje žádné formální náležitosti a to, co bylo uvedeno v podkapitole zabývající se formou návrhu lze bez dalšího vztáhnout i na formu akceptace. Na druhou stranu, zde lze formulovat ještě jednu situaci, kdy je volba formy přijetí omezena – když si to ve své nabídce vymíní sám navrhovatel. V takovém případě je nutné se na formu přijetí dívat jako na klasický požadavek nabídky a v případě jeho nesplnění by akceptace v žádném případě nemohla vést k uzavření kontraktu – přijetí v jiné než vyžadované formě by mohlo být považováno pouze za protinabídku (viz podkapitola 4.1.3).¹⁴³

¹⁴⁰ Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 691

¹⁴¹ KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku: Úmluva OSN o mezinárodní koupi zboží*. Praha: Linde, 1999. s. 85. ISBN 80-7201-183 9.

¹⁴² KRÖLL, MISTELIS, PERALES VISCASILLAS. *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Mnichov: C. H. Beck, 2011. s. 263 – 264. ISBN 978-3-406-58416-9.

¹⁴³ ibid s. 265

4.1.2 Způsoby a účinnost akceptace

Sama Úmluva uvádí způsoby, a to nejenom v čl. 18 odst. 1 CISG, jakými může být akceptace provedena. Mezi ty základní lze zařadit přijetí nabídky výslovným prohlášením a přijetí nabídky jednáním. Za splnění striktních požadavků lze uvažovat také o přijetí nabídky mlčením a nečinností, popřípadě také o modifikovaném přijetí. Aby mohl akcept vyvolat příslušné právní následky, musí nejdříve nabýt účinnosti. Je zřejmé, že účinnost přijetí nabídky se bude lišit v závislosti na způsobu, kterým bude učiněno, proto je v následujících kapitolách rozebírán nejen způsob akceptace, ale i okamžik, kdy dané přijetí nabývá na účinnosti.

4.1.2.1 *Přijetí nabídky prohlášením*

K přijetí nabídky prohlášením dochází samozřejmě prostřednictvím v něm vyjádřeném souhlasu. Tímto způsobem se rozumí nejenom explicitní prohlášení učiněné oblatem v celém svém rozsahu (např. ve smyslu „*vaši nabídku ze dne 23. 4. 2016 přijímám bez výhrad*“), ale také například situace, kdy adresát nabídky připojí svůj podpis k předem předepsanému formuláři obsahující souhlas s nabídkou.¹⁴⁴

K takovému přijetí například došlo ve sporu z roku 2000, který rozhodoval Mezinárodní rozhodčí soud pod Mezinárodní obchodní komorou v Paříži. Kupující z Itálie se prostřednictvím faxu obrátil na švýcarského prodávajícího s úmyslem zakoupit jisté množství průmyslového zboží vyráběné prodávajícím, přičemž nabízel, že platbu provede prostřednictvím dokumentárního akreditivu. Součástí faxu pak byla věta „naše oficiální potvrzení objednávky bude doručeno zanedlouho“. Oficiální potvrzení podepsané kupujícím skutečně došlo, prodávající k tomuto potvrzení připojil svůj podpis, a to nad předepsanými slovy „*for acceptance*“, což bylo soudem interpretováno jako přijetí nabídky.¹⁴⁵ Lze podotknout, že spor se týkal mnohem složitější problematiky, nicméně pro účely ilustrace způsobu přijetí nabídky je však zcela irelevantní.

¹⁴⁴ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 294. ISBN 80-735-7196-X

¹⁴⁵ Rozhodnutí Mezinárodního rozhodčího soudu při Mezinárodní obchodní komoře v Paříži ve věci 10329 of 2000 z roku 2000. Francie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000329i1.html>

Je zřejmé, že výhodou tohoto způsobu přijetí nabídky je nesporně právní jistota navrhovatele ohledně uzavření smlouvy a při jednání s neznámým obchodním partnerem je jistě vhodné na takové akceptaci trvat.

Klíčem k určení, kdy přijetí nabídky prohlášením nabývá účinnosti je čl. 18 odst. 2 CISG. Stejně jako účinnost návrhu na uzavření smlouvy i účinnost akceptace je vázána na dojití¹⁴⁶ navrhovateli, avšak toto pravidlo je dále podmíněno skutečností, že vyjádření souhlasu s nabídkou došlo navrhovateli v době určené v nabídce nebo v době přiměřené – pro významnou spojitost s návrhem na uzavření smlouvy byly již obě tyto varianty podrobněji rozebrány v podkapitole 3.1.5. Je nutné zdůraznit, že pokud se navrhovatel dozví o akceptaci nějakým jiným způsobem dříve, než mu prohlášení dojde, je to zcela irelevantní pro účinnost akceptace a následně i vznik kontraktu.¹⁴⁷

4.1.2.2 *Přijetí nabídky jednáním*

Dalším, byť již ne tak jednoznačným, avšak velmi rozšířeným způsobem je akceptace jednáním, jinak řečeno konkludentně. V případném sporu pak bude záležet na soudní interpretaci (či interpretaci rozhodčích institucí)¹⁴⁸, zdali konkrétní jednání lze považovat za konkludentní jednání ve smyslu čl. 18 odst. 1 CISG se všemi svými právními následky. Na druhou stranu však samozřejmě existují některá typizovaná jednání, jejichž povaha akceptace byla mnohokrát judikována a u kterých je nejistota ohledně jejich právní povahy relativně malá. Ty nejdůležitější z nich budou v následujícím textu ukázány na konkrétních soudních příkladech.

V roce 2003 se francouzská společnost jako prodávající (žalobce) dostala do sporu s německou společností (žalovaný). Žalobce tvrdil, že kupní smlouva, jejímž předmětem byla dodávka masa, byla uzavřena ústně přes telefon mezi zástupci obou společností, což nakonec potvrdil i soud první instance. V odvolacím řízení však kupující namítal, zdali byl vůbec kontrakt platně uzavřen, protože zpochybňoval zaprvé způsobilost zástupce prodávajícího za danou společnost jednat a zadruhé existenci akceptace ze strany prodávajícího. Odvolací soud nicméně uzavření kontraktu potvrdil, avšak s použitím zásadnějších argumentů než soud prvního stupně. Je totiž naprosto irelevantní, jestli byl

¹⁴⁶ Opět viz čl. 24 CISG – mezi přítomnými jde o ústní sdělení, mezi nepřítomnými pak o jakékoliv doručení do vlastních rukou nebo na příslušnou adresu

¹⁴⁷ KRÖLL, MISTELIS, PERALES VISCASILLAS. *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Mnichov: C.H. Beck, 2011. s. 270. ISBN 978-3-406-58416-9

¹⁴⁸ Taková interpretace pak opět bude podléhat výše zmíněnému čl. 8 CISG

kontrakt uzavřen hned při ústním jednání nebo nebyl, protože po telefonickém hovoru kupující odeslal potvrzení o provedení objednávky prodávajícímu, které mu bylo řádně doručeno – lze jej tedy subsumovat pod nabídku ve smyslu čl. 14 CISG, která doručením nabyla účinnosti. Tuto nabídku prodávající přijal prostřednictvím faxu adresovanému kupujícímu (výše zmíněná sporná akceptace, jelikož kupující tvrdil, že mu fax nebyl doručen). I tento argument však soud shledal irelevantním, protože bez ohledu na doručení či nedoručení faxu, smlouva by i tak byla uzavřena a to vzhledem ke skutečnosti, že prodávající na základě potvrzení o objednávce doručil předmět kupní smlouvy na adresu kupujícího ve shodě s požadavky učiněnými v objednávce, což lze považovat za přijetí nabídky jednáním podle čl. 18 odst. 1 CISG.¹⁴⁹

V jiném případě z konce 80. let 20. století se francouzský výrobce dveří jako žalobce obrátil na soud, aby uložil žalovanému povinnost zaplatit žalobní částku včetně 10% úroku. Německá společnost, jakožto žalovaný, se bránila mimo jiné námitkou, že cena se neshoduje s cenou smluvně dohodnutou. Soud prvního stupně nakonec danou povinnost vyřkl, avšak ohledně menší částky i menšího úroku (důvody pro dané rozhodnutí nejsou pro účely této práce podstatné). Co je však podstatné, je skutečnost, že kupující se odvolal a v odvolání mimo jiné nově uvedl, že určitou část zboží, které mu je dále účtováno a které má podle rozsudku zaplatit, si neobjednal. Soud však tuto námitku shledal jako neopodstatněnou, protože podle něj neobjednané zboží vědomě přijal, což lze opět subsumovat pod čl. 18 odst. 1 CISG.¹⁵⁰

Další způsob přijetí nabídky jednáním vzal v potaz např. francouzský soud ve svém rozhodnutí z roku 2006. V daném případě německý kupující požadoval rozsudek, že odstoupení od smlouvy učiněné francouzským prodávajícím je porušením dané smlouvy. Kupující se bránil tím, že platnost nabídky vypršela, aniž by došlo k její akceptaci, a požadoval navrácení kupní ceny, kterou jeho zástupce již převedl na účet prodávajícího. Soud shledal žalobní nárok oprávněným, protože judikoval, že zadáním převodního příkazu ohledně kupní ceny došlo k jednoznačnému přijetí nabídky.¹⁵¹

¹⁴⁹ Rozhodnutí Oberlandesgericht Dresden ve věci 9 U 0982/06 ze dne 10. listopadu 2006. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061110g1.html>

¹⁵⁰ Rozhodnutí Oberlandesgericht Saarbrücken ve věci 1 U 69/92 ze dne 13. února 1993. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930113g1.html>

¹⁵¹ Rozhodnutí Tribunal de grande instance de Strasbourg ve věci 04/00925 ze dne 22. prosince 2006. Francie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061222f1.html>

Mezi další jednání způsobila akceptovat nabídku, tentokrát již bez uvedení skutkové podstaty jednotlivých judikátů, patří např. potřesení rukou¹⁵², proplacení šeku¹⁵³, otevření dokumentárního akreditivu¹⁵⁴ nebo doručení zboží třetí stranou¹⁵⁵. Pro úplnost lze ještě explicitně zmínit ty výše popsané tři způsoby – doručení zboží prodávajícím, zaplacení kupní ceny a převzetí zboží kupujícím. Z judikatury tedy vyplývá, že sousloví „*jiné jednání naznačující souhlas*“ je poměrně širokým neurčitým pojmem, který propůjčuje konkrétnímu obchodnímu styku určitou dávku nejistoty a který v konečném důsledku dává velký prostor soudním či rozhodčím orgánům při jeho interpretaci.

Přejdeme teď k druhému aspektu podkapitoly, a to k určení okamžiku, kdy akceptace učiněná konkludentním jednáním nabývá účinnosti. Je zřejmé, že pro samotnou povahu přijetí nabídky jednáním zde nelze bez dalšího jeho účinky navázat na okamžik dojití navrhovateli. Takové jednání se totiž stane účinným až okamžikem, kdy vyrozumění o jeho provedení dojde navrhovateli, který tak získá informaci, že takové jednání bylo vůbec provedeno. Nutno zdůraznit, že toto vyrozumění samo o sobě nevede k uzavření kontraktu, ale je pouze podmínkou nabytí účinnosti akceptu, který má povahu jednání.¹⁵⁶ Samotné vyrozumění pak může nabývat jakékoliv podoby – email, fax, telefonický hovor, avizování akreditivu bankou, fyzické doručení zboží kupujícímu, doručení náložního listu kupujícímu atd.

Od výše uvedeného je však nutné odlišovat situace, na které lze vztáhnout čl. 18 odst. 3 CISG, který spojuje účinnost akceptace se samotným vykonáním jednání (pokud je vykonáno ve stanovené lhůtě), nikoliv až s vyrozuměním oferenta o jeho provedení. Jinými slovy řečeno, ustanovení postihuje situace, kdy akceptace nabývá účinnosti i bez vyrozumění navrhovatele. Taková možnost je však vázána buď na praxi zavedenou mezi smluvními stranami, zvyklost či může vyplývat přímo z nabídky.¹⁵⁷ Poslední ze jmenovaných vychází z toho, že navrhovatel, jakožto iniciátor samotné nabídky, má jistě

¹⁵² Rozhodnutí Oberlandesgericht Innsbruck ve věci 1 R 273/07t ze dne 18. prosince 2007. Rakousko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071218a3.html>

¹⁵³ Rozhodnutí Landgericht Kassel ve věci 11 O 4187/95 ze dne 15. února 1996. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960215g2.html>

¹⁵⁴ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 295. ISBN 80-735-7196-X

¹⁵⁵ Rozhodnutí Handelsgericht Zürich ve věci HG 940513 ze dne 10. července 1996. Švýcarsko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960710s1.html>

¹⁵⁶ KRÖLL, MISTELIS, PERALES VISCASILLAS. *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Mnichov: C.H. Beck, 2011. s. 270. ISBN 978-3-406-58416-9

¹⁵⁷ Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 692

možnost vzdát se požadavku notifikace akceptace nabídky, neboť se jedná o požadavek čistě v jeho prospěch. Otázkou však zůstává, jakým způsobem se lze takového požadavku vzdát. Explicitní vyjádření typu „vyrozumění o odeslání zboží není třeba“ by pravděpodobně sporné nebylo, ale literatura¹⁵⁸ uvádí i nejasné výroky jako „odešlete ihned“ nebo „bez odkladu obstarajte“, které by musely být interpretovány ve smyslu čl. 8 CISG, aby bylo zřejmé, zdali skutečně vyjadřují navrhovatelův úmysl vzdát se vyrozumění o akceptaci nabídky určitým jednáním.

4.1.2.3 *Přijetí nabídky mlčením či nečinností*

Ačkoliv čl. 18 odst. 1 věta druhá CISG tvrdí, že nečinnost či mlčení samy o sobě přijetím nabídky nejsou, za splnění dalších podmínek však lze o takovém přijetí uvažovat. Jedná se především o skutečnosti, ze kterých lze spolehlivě dovodit úmysl obláta danou nabídku přijmout. Literatura hovoří například o dohodě mezi stranami, která takové přijetí mlčením či nečinností předpokládá a které bylo dosaženo např. při sjednávání rámcové smlouvy¹⁵⁹, dále pak o dlouhotrvajících praktikách zavedených mezi stranami¹⁶⁰ (což také vyplývá z čl. 9 CISG). Kvůli určité míře nejistoty a vágnosti není vůbec překvapivé, že v judikatuře evropských soudních institucí existuje celá řada případů, které se zabývají právě přijetím (nebo nepřijetím) nabídky mlčením. Proto je vhodné na tomto místě doplnit teoretický výklad konkrétními příklady z rozhodovací praxe.

Začněme s rozhodnutím švýcarského soudu z roku 1996, které je založeno na argumentu, že mlčení samo o sobě není akceptací nabídky. Německý výrobce plastových součástí (žalobce) a švýcarský kupující uzavřeli smlouvu, přičemž byla domluvena určitá kupní cena, která byla následně uvedena i v potvrzení o uzavření smlouvy. Výrobce však zjistil, že požadovaný způsob výroby bude stát mnohem více, než původně uvažoval, a proto poslal kupujícímu nové potvrzení, kde byla uvedena cena dvojnásobně vyšší, stejnou informaci ještě před doručení samotného potvrzení zavolal kupujícímu. Kupující však na to nereagoval a následně odmítl vyšší částku zaplatit. Soud shledal, že je irelevantní, zdali kupující věděl o zvýšení kupní ceny v důsledku vyšších výrobních nákladů, důležité je zdali jeho nečinnost a absence jakékoliv reakce mohla být za daných okolností chápána jako

¹⁵⁸ KRÖLL, MISTELIS, PERALES VISCASILLAS. *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Mnichov: C.H. Beck, 2011. s. 271. ISBN 978-3-406-58416-9

¹⁵⁹ *ibid.*, s. 268.

¹⁶⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 295. ISBN 80-735-7196-X

akceptace změněné nabídky. Podle soudu by mohla v této situaci být navrhovatelem jednostranně změněná nabídka akceptována mlčením či nečinností ze strany akceptanta pouze za předpokladu, že by podstatně neměnila podmínky (viz podkapitola 4.1.2.4 a 4.1.3). V tomto případě se však v žádném případě nemůže jednat o nepodstatnou změnu, a proto soud dospěl k závěru, že nová nabídka akceptována ze strany adresáta nebyla.¹⁶¹

Další příklad se zabývá problematikou dlouhodobé praxe jako důvodem pro akceptaci nabídky mlčením. Spor začal, když francouzský velkoobchodník s obuví odeslal objednávku určitého množství značkové obuvi jistému španělskému výrobcí, který však zboží nedodal. Po několika písemných urgencích bez jakékoliv reakce se kupující musel uchýlit k objednávce od jiných výrobců, nicméně i přesto se dostal do prodlení s dodávkou pro své obchodní partnery, kteří následně nebyli schopni veškeré zboží prodat a vrátili jej kupujícímu. Tomu v důsledku tohoto jednání vznikla škoda. Soud první instance jeho nárok přijal a uložil španělské společnosti povinnost náhrady škody. I když kupující několikrát písemně odkazoval na existenci své objednávky (a tyto dokumenty řádně doručené prodávajícímu patřičně doložil), španělská společnost nebyla schopná předložit jakoukoliv odpověď, ve které by existenci objednávky popírala – soud byl tudíž toho názoru, že o existenci objednávky musela společnost vědět. Ve svém odvolání prodávající opět namítal neexistenci kontraktu, ale tentokrát však argumentoval, že jeho mlčení a nečinnost nelze považovat za přijetí nabídky. Soud však došel k jinému názoru, přičemž jehož klíčovým argumentem byl odkaz na předcházející roky, kdy prodávající vždy reagoval na objednávky kupujícího a to bez jakéhokoliv vyrozumění o jejich přijetí.¹⁶²

Dále je třeba podotknout, že za dodatečné okolnosti, které je třeba naplnit, aby mlčení mohlo mít povahu akceptace, však v žádném případě nelze považovat situaci, kdy si oferent jednostranně vymínil akceptaci mlčením přímo v nabídce – takový názor lze nalézt jak v komentářích¹⁶³ nebo ¹⁶⁴, tak v rozhodovací praxi soudů. Například ve sporu vedeném před belgickým soudem se prodávající belgická společnost domáhala náhrady škody, která jí

¹⁶¹ Rozhodnutí Handelsgericht Zürich ve věci HG 940513 ze dne 10. července 1996. Švýcarsko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960710s1.html>

¹⁶² Rozhodnutí Cour d'appel Grenoble ve věci 97/03974 Calzados Magnanni v. Shoes General International ze dne 21. října 1999. Francie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html>

¹⁶³ BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987; s. 172. ISBN 8814012768

¹⁶⁴ LOOKOFISKY, Joseph. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *International Encyclopaedia of Laws - Contracts* [online]. Prosinec 2000, s. 69. Kluwer Law International, The Hague. [cit. 15. 10. 2016] Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lookofsky.html>

vznikla v důsledku toho, že kupující odmítl zaplatit kupní cenu ve výši tržní ceny za dodávku dvou hektarů zahradního pórku. Žalovaný (nizozemský kupující) však mimo jiné tvrdil, že si strany dodávku pouze dvou hektarů nedohodly, naopak, že celkové množství pórku mělo být dvakrát větší (4 hektary) a že cena byla stanovena jako fixní. Problém byl, že původní nabídka z prosince 2000 na koupi 4 hektarů pórku přišla od kupujícího s dodatkem: „*Pokud od Vás neobdržíme odpověď ode dneška do sedmi dnů, budeme předpokládat, že s touto nabídkou souhlasíte.*“¹⁶⁵ Prodávající popřel, že by kdykoliv takový dopis dostal, navíc tvrdil, že o měsíc později byla uzavřena smlouva na dodávku právě oněch 2 hektarů, které doručil kupujícímu v několika zásilkách průběhu února 2001. Soud nakonec judikoval, že pokus prodávajícího vykonstruovat mlčení jako akceptaci není v souladu s čl. 18 CISG a že mezi stranami neexistuje žádná dohoda, zvyklost či obchodní praktiky, které by mlčení propůjčovaly povahu přijetí nabídky. Z toho tedy vyplývá, že původní smlouva ohledně 4 hektarů skutečně uzavřena nebyla. K problematice kupní ceny se soud vyjádřil tak, že dohoda na 7 hektarů byla uzavřena bez stanovení kupní ceny, a proto se podle čl. 55 CISG skutečně použije tržní cena aktuální pro podobné případy v době dodání, což zde splněno bylo. Jinými slovy řečeno, soud uznal nárok prodávajícího v celém rozsahu.¹⁶⁶

Obecně je tedy možné konstatovat, že by soud k výhradě navrhovatele o akceptaci nabídky mlčením nepřihlížel, nicméně to neznámá, že by ke stejnému závěru došel i adresát nabídky. Paradoxně by tak mohl vzniknout problém, kdy by se samotný akceptant domníval, že smlouvu mlčením platně přijal, avšak z čistě právního hlediska by smlouva uzavřena nebyla.¹⁶⁷ Na druhou stranu není vyloučeno, že by v takovém případě soud rozhodl ve prospěch adresáta, jelikož byl prohlášením o akceptaci mlčením bez svého zavinění uveden v omyl, jistě by však záleželo na žalobním nároku a celkově na konkrétních okolnostech daného případu.¹⁶⁸

Podobně jako u předchozích způsobů i tady pojednání uzavřeme analýzou, kdy akceptace mlčením či nečinností nabývá na účinnosti. V tomto případě, je účinnost navázána na

¹⁶⁵ Rozhodnutí Rechtbank van Koophandel Veurne ve věci A/01/00392 ze dne 19. března 2003. Belgie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030319b1.html>

¹⁶⁶ *ibid*

¹⁶⁷ BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987; s. 172. ISBN 8814012768

¹⁶⁸ Pro doplnění lze zmínit § 574 OZ, který v pochybnostech upřednostňuje výklad právního jednání jako spíše platné než neplatné. V analogickém duchu by pak mohla být chápána výše zmíněná situace.

okamžik, kdy ony další okolnosti, které indikují úmysl obláta nabídku akceptovat, vzniknou.¹⁶⁹

4.1.2.4 Modifikované přijetí

Jistým způsobem přijetí je i modifikované přijetí, kterým se podle čl. 19 odst. 2 CISG rozumí odpověď, která se sice od nabídky odchyluje, popř. ji doplňuje, avšak nemění její podmínky podstatným způsobem. To vše však za předpokladu, že navrhovatel nebude proti dodatkům či odchylkám nic namítat. Pro modifikované přijetí je tedy klíčové odpovědět na dvě otázky. Zprvu, co lze a co naopak nelze chápat pod pojmem podstatná změna nabídky a zadruhé, kdy takové modifikované přijetí nabývá na účinnosti. Na tomto místě bude rozebrána pouze otázka druhá, jelikož podstatná změna návrhu na uzavření smlouvy úzce souvisí s protinávrehem, resp. s protinabídkou, které bude věnována pozornost v podkapitole 4.1.3. Účinnost modifikovaného přijetí je pak třeba posoudit ve znění obecných pravidel účinnosti přijetí návrhu.¹⁷⁰ Článek 19 odst. 2 CISG explicitně uvádí, že modifikované přijetí je třeba chápat jako klasické přijetí a čl. 18 odst. 2 CISG uvádí, že přijetí nabídky je účinné od okamžiku, kdy je dojde navrhovateli. Z toho vyplývá, že i modifikované přijetí je účinné od okamžiku, kdy dojde navrhovateli. Výše zmíněná okolnost, že sám navrhovatel může změny namítnout, pak má dle mého názoru za následek, že smlouva je sice uzavřena (podrobněji podkapitola 5.1) dojitím modifikovaného akceptu navrhovateli, avšak s rozvazovací podmínkou, že navrhovatel její účinky pro sebe bez zbytečného odkladu neodmítne.

4.1.2.5 Pozdní přijetí

Jak již bylo sděleno výše, akceptace není účinná, pokud nedoručí navrhovateli ve stanovené, popř. přiměřené době. Článek 21 odst. 1 CISG však nicméně přiznává účinky přijetí i pozdnímu přijetí a to za předpokladu, že o tom navrhovatel bez zbytečného odkladu akceptanta vyrozumí. Článek 21 odst. 2 CISG naproti tomu uvádí, že také v případě, kdy byla akceptace odeslána včas, ale její přeprava se nepředvídatelně zpozdila, má automaticky takové pozdní přijetí účinky přijetí. Jako ochrana navrhovatele je mu ve větě druhé přiznáno právo bez zbytečného odkladu vyrozumět akceptanta, že nabídku považuje za zaniklou. Literatura nicméně uvádí, že se odst. 1 vztahuje na jakékoliv pozdní přijetí a že je zcela irrelevantní z jakého důvodu k pozdnímu přijetí došlo (pozdní akceptace nebo zpoždění

¹⁶⁹ KRÖLL, MISTELIS, PERALES VISCASILLAS. *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Mnichov: C.H. Beck, 2011. s. 270. ISBN 978-3-406-58416-9

¹⁷⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 297. ISBN 80-735-7196-X

přepravy). V případě, že však dojde ke zpoždění přepravy odst. 2 má díky své povaze lex specialis přednost před odst. 1, který v důsledku toho nebude aplikován (avšak nikoliv proto, že by zpoždění přepravy nespadlo pod odst. 1).¹⁷¹ Tento názor do určité míry modifikuje Honnold¹⁷², který rozlišuje, jestli zpoždění v důsledku přepravy je extrémní (aplikuje odst. 2) nebo ne (aplikuje odst. 1). Judikatura ohledně čl. 21 CISG je minimální, existují jen dva relativně přímočaré rozsudky (jeden soudní, jeden rozhodčí) ohledně odst. 1, ohledně odst. 2 nebyl bohužel – a ten by byl jistě zajímavější – žádný zaznamenán.¹⁷³

Účinnost pozdního přijetí se pak liší podle toho, jestli je na něj aplikován čl. 21 odst. 1 nebo odst. 2 CISG. V prvním případě je nutné, aby navrhovatel odeslal vyrozumění o přijetí pozdní akceptace, čímž původnímu pozdnímu přijetí propůjčí účinky přijetí. Je však sporné, jestli účinnost pozdního přijetí je chápána od okamžiku dojití vyrozumění akceptantovi nebo retrospektivně již od dojití pozdního přijetí navrhovateli. Problém dále komplikuje možnost zpětvzetí akceptace (viz podkapitola 4.1.4), které je vázáno na nabytí účinnosti akceptace. Pokud by tedy čistě teoreticky došlo k pozdní akceptaci a účinnost akceptace by byla vázána až na dojití vyrozumění akceptantovi, tak by to znamenalo, že akceptant může vzít svoje, byť pozdní, přijetí zpět i po okamžiku, kdy došlo navrhovateli.¹⁷⁴ Literatura se vesměs přiklání k verzi, že pozdní akceptace nabude účinnosti po vyrozumění akceptanta retroaktivně k okamžiku dojití navrhovateli.¹⁷⁵ Druhý případ účinnosti pozdní akceptace je analogické k účinnosti modifikovaného přijetí (viz podkapitola 4.1.2.4) a nebude již na tomto místě rozebírán.

4.1.3 Protinabídka

Článek 19 odst. 1 CISG uvádí (což ostatně bylo již naznačeno výše), že protinabídkou je odpověď na nabídku s dodatky, omezeními či jinými změnami, avšak pouze v tom případě, že tyto změny podstatně mění podmínky nabídky. Nepodstatná změna nabídky pak

¹⁷¹ KRÖLL, MISTELIS, PERALES VISCASILLAS. *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Mnichov: C.H. Beck, 2011. s. 305. ISBN 978-3-406-58416-9

¹⁷² HONNOLD, John. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3rd ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 196 – 198. ISBN 90-411-0644-8

¹⁷³ UNCITRAL. Article 21: Digest of Article 21 case law. *Pace Law School Institute of International Commercial Law* [online]. 2012 [cit. 16. 10. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-21.html>

¹⁷⁴ BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987; s. 191 - 194. ISBN 8814012768

¹⁷⁵ Např. SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention of the international sale of goods (CISG)*. Translated by Geoffrey Thomas. 2nd ed. München: C.H. Beck, 1998. s. 152. ISBN 3-406-43882-2.

představuje výjimku z pravidla někdy označovaného jako tzv. „mirror-image-rule“ – tedy, že nabídky musí být přijata beze změn – a má účinky klasického přijetí, přičemž dané drobné změny jsou součástí obsahu smlouvy.¹⁷⁶ Základním, avšak velmi zásadním rozdílem je fakt, že zatímco modifikované přijetí zakládá kontrakt automaticky (při zachování práva navrhovatele jej pro sebe odmítnout) u protinabídky je nutná její výslovná akceptace původním navrhovatelem. Jinými slovy řečeno, protinabídkou se de facto z „fáze přijetí“ dostáváme opět do „fáze nabídky“, tedy o krok zpátky, a pro akceptaci protinabídky tak platí veškerá ustanovení jako pro akceptaci nabídky. Je zřejmé, že rozhodnutí, zdali se bude jednat o výjimku z „mirror-image rule“ nebo nikoliv, bude velmi záviset na konkrétních, nikoliv pouze právních, ale třeba i ekonomických, okolnostech příslušného sporu a na soudní interpretaci a to i přesto, že čl. 19 odst. 3 CISG obsahuje určitý klíč k identifikaci podstatné změny nabídky – je totiž prakticky nemožné ustanovit obecná abstraktní pravidla rozlišující mezi oběma změnami.¹⁷⁷ Některým soudním sporům je věnována pozornost v následujících kapitolách

4.1.3.1 Podstatná změna nabídky

Zmíněný čl. 19 odst. 3 CISG je demonstrativním výčtem dodatků či odchylek, které zakládají existenci protinabídky. Jedná se o změny týkající se „*kupní ceny, placení, jakosti a množství zboží, místa a doby dodání, rozsahu odpovědnosti jedné strany vůči druhé straně nebo řešení sporů*“¹⁷⁸ Soudy se však shodují, že aplikace je podmíněna tím, že neexistují zvyklosti, dohodnuté praktiky či předsmělní dohoda mezi stranami, které by měly za následek, že dané změny by měly být klasifikovány jako nepodstatné.¹⁷⁹ Strana tvrdící, že kontrakt byl uzavřen i přes změny, které by jinak měly podstatný charakter, nese nicméně ohledně existence takových praktik, praxe či dohody důkazní břemeno.¹⁸⁰

Pojďme si uvést konkrétní příklad, kdy soudní praxe rozšiřuje výčet čl. 19 odst. 3 CISG. Před rakouský soud se v roce 2002 dostal spor, kde německý kupující žaloval rakouského prodávajícího o zaplacení náhrady škody z důvodu, že prodávající nesplnil své povinnosti

¹⁷⁶ KRÖLL, MISTELIS, PERALES VISCASILLAS. *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Mnichov: C.H. Beck, 2011. s. 281. ISBN 978-3-406-58416-9

¹⁷⁷ SCHLECHTRIEM, SCHWENZER. *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*. 3rd ed. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 343 ISBN 978-0-19-956897-0

¹⁷⁸ Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32, s. 692

¹⁷⁹ Např. Rozhodnutí Oberster Gerichtshof ve věci 2 Ob 58/97m ze dne 20. března 1997. Rakousko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970320a3.html>

¹⁸⁰ KRÖLL, MISTELIS, PERALES VISCASILLAS. *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Mnichov: C.H. Beck, 2011. s. 285. ISBN 978-3-406-58416-9

ze smlouvy a nedodal dohodnuté množství vepřového masa objednané kupujícím. Problémem však bylo, že prodávající podmínil svoji akceptaci skutečností, že pojišťovna poskytující mu úvěr bude akceptovat kupujícího jako dlužníka, k čemuž však v daném případě nedošlo. Soud první instance judikoval, přičemž odvolací soud mu dal za pravdu, že daná podmínka konstituovala de iure protinabídku, tj. jednalo se o podstatnou změnu nabídky, která nebyla kupujícím (původním navrhovatelem) akceptována, což znamená, že nedošlo k platnému uzavření smlouvy. Jako podstatná změna zde byl nazírán dodatek k nabídce, že kupující musí být přijat jako dlužník úvěrovou institucí prodávajícího.¹⁸¹

4.1.3.2 *Nepodstatná změna nabídky*

Z výše uvedeného vyplývá, že Úmluva formuluje nepodstatné změny nabídky negativně – tedy jako vše ostatní, co nespadá pod její podstatnou změnu. V tomto případě nebudou soudy svojí praxí rozšiřovat předem daný demonstrativní výčet, ale spíše budou svými judikáty daný výčet samy vytvářet.

V roce 1990 si žalobce, francouzský kupující, objednal několik dodávek elektronických komponentů, přičemž ale požadoval snížení navrhované ceny od německého dodavatele a to v důsledku snížení tržní ceny. Proávající nabídku akceptoval s tím, že ceny mohou být posléze modifikovány oběma směry, přičemž rozhodujícím kritériem budou právě ceny na trhu. Spor se nakonec dostal z jistých (pro tuto práci irelevantních) důvodů před soud, přičemž jedním z argumentů žalobce (prodávající) bylo, že kontrakt nebyl kvůli absentující dohodě o konkrétních cenových podmínkách vůbec uzavřen. Odvolací soud však došel k názoru, že smlouva naopak uzavřena byla a to proto, že akceptace obsahující odchylku revize kupní ceny není podstatnou změnou.^{182, 183}

Další spor, kde se soud mimo jiné touto problematikou zabýval, začal, když si německý kupující (žalovaný) objednal určité množství nástěnných obkládacích kachlíček od italského výrobce. Ve své akceptaci však žalobce limitoval dobu, do které má být oznámena případná vada, na dobu před samotným obložením zdi kachličkami, maximálně však do 30 dnů ode dne data uvedeného na faktuře (potvrzení ústního akceptu). Soud se k tomu v rozsudku

¹⁸¹ Rozhodnutí Oberlandesgericht Graz ve věci 2 R 23/02y ze dne 7. března 2002. Rakousko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020307a3.html>

¹⁸² Rozhodnutí Cour d'appel Paris ve věci 92-000 863 Fauba v. Fujitsu ze dne 22. dubna 1992. Francie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920422f1.html>

¹⁸³ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 297. ISBN 80-735-7196-X

vyjádřil, že taková limitace není podstatou změnou smlouvy a že se tedy jedná pouze o modifikované přijetí. Jelikož takovou modifikaci kupující nenamítal, stala se součástí dohodnutých smluvních podmínek.¹⁸⁴

V poslední skutkové podstatě, která bude v této souvislosti zmíněna, soud shledal nepodstatnou změnou nabídky také modifikaci transportních nákladů. Kupujícím byla německá společnost věnující se výrobě ocelových a kovových designových výrobků, která chtěla pro tyto účely vystavět nové umělecké studio. Prodávající na základě objednávky (obsahující požadavek dopravy zdarma) a svého potvrzení objednávky (obsahující odchylku „doprava 9 německých marek za metr čtvereční“) doručil betonové dlaždice na příslušné místo stavby, kupující zaplatil kupní cenu včetně transportních nákladů. Po zabudování dlaždic si kupující uvědomil, že nesplňují požadovaný koeficient izolace, což pro kupujícího znamenalo další náklady, a proto se obrátil s požadavkem náhrady škody na soud. Je nepodstatné, jak soud nakonec rozhodl, důležité však je, že soud takovou změnu skutečně shledal jako nepodstatnou, byť změnila konečnou celkovou kupní cenu o 2 500 německých marek.¹⁸⁵

Judikatura soudních a rozhodčích institucí pak samozřejmě uvádí další příklady nepodstatné změny nabídky, např. změna v bankovní záruce¹⁸⁶ či modifikace data odeslání zboží, nikoliv však data doručení¹⁸⁷. Existují však i judikáty, které se však vyjadřují k této otázce relativně obecně. Například rozsudek rakouského soudu z roku 1997 tvrdí, že dodatky či odchylky ve prospěch druhé strany nabídky, tj. strany, která má možnost modifikaci explicitně odmítnout, nejsou podstatné.¹⁸⁸ Problematiku podstatné a nepodstatné změny nabídky tedy lze uzavřít tvrzením, že Úmluva svou formulací konkrétních ustanovení propůjčuje soudům velmi široký prostor pro uvážení a interpretaci.

¹⁸⁴ Rozhodnutí Landgericht Baden-Baden ve věci 4 O 113/90 ze dne 14. srpna 1991. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910814g1.html>

¹⁸⁵ Rozhodnutí Oberlandesgericht Koblenz ve věci 8 U 1909/01 ze dne 4. října 2002. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021004g1.html>

¹⁸⁶ Rozhodnutí Mezinárodního rozhodčího soudu při Mezinárodní obchodní komoře v Paříži ve věci 8908 of December 1998 z roku 1998. Itálie. Dostupné z: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=401&step=FullText>

¹⁸⁷ Rozhodnutí China International Economic and Trade Arbitration Commission ve věci CISG/2003/14 ze dne 17. září 2003. Čína. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030917c1.html>

¹⁸⁸ Rozhodnutí Oberster Gerichtshof ve věci 2 Ob 58/97m ze dne 20. března 1997. Rakousko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970320a3.html>

4.1.4 Zpětvzetí přijetí

Úmluva koncipuje v čl. 22 možnost akceptanta vzít zpět své přijetí podobně jako možnost navrhovatele zrušit svoji nabídku. Klíčovým je pak okamžik nabytí účinnosti přijetí – zpětvzetí tedy musí dojít navrhovateli před tímto momentem, jinak jej lze považovat za porušení smluvních povinností.¹⁸⁹ Jak bylo řečeno výše, účinnosti akceptace je úzce spojena se způsobem, k jakým k akceptaci došlo. Ve většině případů, avšak u některých s určitými specifiky, je účinnost vázána na okamžik dojití¹⁹⁰ akceptu navrhovateli. Výjimky pak představuje přijetí nabídky jednáním, které z důvodu zavedených praktik či zvyklostí může nabýt účinnosti již samotným provedením akceptujícího jednání, popř. v případě absence daných praktik pak dojitím vyrozuměním navrhovatele o provedení takového jednání.

4.2 KOMPARACE S ČESKOU PRÁVNÍ ÚPRAVOU

Podobně jako podkapitola 3.2, i tato část práce se snaží srovnat úpravu akceptace podle Vídeňské úmluvy s úpravou obsaženou v českých právních kodexech (současných i minulých). Opět zde nebudou rozebrány veškerá ustanovení OZ týkající se přijetí, zejména pak ty zařazené do oddílu zvláštní způsoby uzavírání smlouvy. Pro úplnost lze opět zdůraznit, že i přijetí nabídky, stejně jako nabídka sama, je úpravou univerzální, použitelnou na všechny smlouvy, nikoliv jen na smlouvu kupní.

4.2.1 Forma akceptace

Princip autonomie vůle se samozřejmě projevuje i při volbě formy přijetí a to bez ohledu na formu nabídky. K přijetí tak může dojít ústně, písemně či konkludentně. Avšak stejně jako Úmluva, i občanský zákoník uznává jednu situaci, kdy je adresát nabídky ve své volbě formy přijetí omezen – výhrada formy přijetí učiněná navrhovatelem v nabídce. Nejvyšší soud se k problematice formy vyjádřil v tom smyslu, že *„z toho, že navrhovatel předložil návrh smlouvy písemně, nelze bez dalšího usuzovat, že projevil vůli uzavřít smlouvu v písemné*

¹⁸⁹ LOOKOFSKY, Joseph. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *International Encyclopaedia of Laws - Contracts* [online]. Prosinec 2000, s. 76. Kluwer Law International, The Hague. [cit. 20. 10. 2016] Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lookofsky.html>

¹⁹⁰ Čl. 24 CISG

formě“.¹⁹¹ Jinými slovy řečeno, z pouhé nabídky učiněné písemně nelze vyvozovat požadavek písemné akceptace. Takový musí být totiž proveden explicitně a jeho nerespektování bude mít za následek to, že smlouva vůbec nevznikne. Přístup národní právní úpravy k formě akceptace je tak naprosto stejný jako ten obsažený v úpravě mezinárodněprávní.

4.2.2 Způsoby a účinnost akceptace

Základním ustanovením pro přijetí nabídky je § 1740 OZ, přičemž byla zvolena jiná formulace, než ta obsažená v ObčZ 1964 a vlastně i v Úmluvě, neboť tyto se velmi podobaly. Občanský zákoník ve své podstatě ustupuje od vymezení akceptace jako „*včasné prohlášení či jiné včasné jednání*“¹⁹² a omezuje na obecnější tvrzení, že jde o včasné projevení souhlasu s nabídkou osobou, které je nabídka určena – autorem přijetí tedy musí být vždy konkrétní osoba (a to bude platit i v případě, že se jedná o nabídku neurčitým osobám).¹⁹³ Samotné projevení souhlasu pak samozřejmě může být učiněno prohlášením či jiným jednáním, avšak posuzujeme-li pouze textaci všech ustanovení, lze tvrdit, že současná právní úprava se s ohledem na obecné vymezení akceptace blíží Úmluvě mnohem méně než ta minulá. Na druhou stranu, k věcným odchylkám v tomto nedošlo.

Podobně jako u účinnosti nabídky, také účinnost přijetí je třeba posuzovat podle obecných ustanovení o právních úkonech (§ 570 OZ). Opět tak účinnost bude navázána na okamžik dojití osobě, které je akceptace určena, tj. navrhovateli, a je tak konstruováno naprosto stejně jako v Úmluvě.

4.2.2.1 Přijetí nabídky jednáním

Bylo by zřejmě zajímavé prozkoumat, jestli se i v české judikatuře týkající se kupní smlouvy ustálila některá typizovaná jednání, u nichž by byla povaha akceptace mnohokrát judikována. Bohužel, žádný takový případ nepodařilo dohledat, buď adresát nabídky učinil prohlášení (ať už písemné nebo ústní) nebo se vůbec nejednalo o kupní smlouvu. Soudy se k pojmu „jiné jednání“ vyjadřují pouze v obecné rovině: „*Návrh smlouvy může být přijat*

¹⁹¹ Rozhodnutí Nejvyššího soudu ve věci 33 Cdo 4142/2008 ze dne 17. června 2011. Česká republika. In: *ASPI, Wolters Kluwer*

¹⁹² § 43c odst. 1 zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1964, částka 19.

¹⁹³ ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR), s. 46. ISBN 978-80-7478-638-9

*i jiným způsobem než výslovně, za předpokladu však, že se jedná o způsob nevzbuzující pochybnosti o tom, co chtěl účastník projevit...*¹⁹⁴. Pro účinnost takového jednání jako akceptace je nicméně, stejně jako v Úmluvě, třeba vyrozumění oferenta o jeho provedení.

Od obecné možnosti přijetí nabídky jednáním občanský zákoník, stejně jako Úmluva, odlišuje situaci, kdy vzhledem k zavedené praxi mezi stranami, obsahu nabídky či je-li to obvyklé, může adresát nabídky přijmout nabídku tak, že se podle ní zachová (§ 1744 OZ). Také občanský zákoník v tomto případě po vzoru Úmluvy modifikuje obecné pravidlo o účinnosti akceptace, přičemž rozhodující je okamžik, kdy k jednání došlo (za předpokladu, že šlo o jednání včasné) – tedy ještě předtím, než se navrhovatel o jednání dozví, jinými slovy řečeno není vyžadována notifikace navrhovatele. Co se týče posunu právní úpravy, je vhodné poznamenat, že ObčZ 1964 tento způsob přijetí bez notifikace navrhovatele neumožňoval (a to ani v případě, že by tuto možnost navrhl sám navrhovatel, jelikož ustanovení měla kogentní povahu). Nicméně v obchodních vztazích to možné bylo (viz § 275 odst. 4 ObchZ). OZ tak ve své podstatě převzal úpravu obchodního zákoníku a rozšířil její aplikaci i na občanskoprávní vztahy.¹⁹⁵

4.2.2.2 *Přijetí nabídky mlčením či nečinností*

Pro přijetí nabídky mlčením či nečinností platí v OZ naprosto to samé, jako v Úmluvě – samy o sobě přijetím nejsou (§ 1740 odst. 1 druhá věta). Z Úmluvy, konkrétně čl. 6 CISG, explicitně vyplývá, že se jedná o dispozitivní ustanovení, u OZ sice neexistuje konkrétní ustanovení, ale dispozitivní charakter věty je nicméně dovozován v komentářích.¹⁹⁶ Česká literatura se také shoduje se zahraničními komentáři k Úmluvě ohledně okolností, za kterých je možné mlčení či nečinnost považovat za akceptaci – předchozí dohoda stran či zvyklosti mezi stranami.¹⁹⁷

4.2.2.3 *Pozdní přijetí*

Důvodová zpráva k občanskému zákoníku tvrdí, že § 1743 odst. 1 OZ, zabývající se situací, kdy i pozdní přijetí má účinky přijetí, vychází z koncepce stanovené Vídeňskou úmluvou

¹⁹⁴ Rozhodnutí Nejvyššího soudu ve věci 32 Cdo 421/2011 ze dne 10. května 2012. Česká republika. In: *ASPI, Wolters Kluwer*

¹⁹⁵ HULMÁK, Milan. Kontraktační proces podle Vídeňské úmluvy o mezinárodní koupi zboží ve srovnání s úpravou České republiky. *Právník*. 2005, roč. 144, č. 11, s. 1231. ISSN 0231-6625

¹⁹⁶ Např. ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR), s. 47. ISBN 978-80-7478-638-9

¹⁹⁷ *ibid*

a plně přebírá úpravu § 43c odst. 3 ObčZ 1964.¹⁹⁸ Při srovnání dikce všech tří úprav lze však dojít k názoru, že úprava v OZ je širší než zbylé dvě (ObčZ 1964 i Úmluva jsou prakticky identické). Všechny tři úpravy bez rozdílu požadují, aby byl adresát nabídky vyrozuměn (alespoň ústně) navrhovatelem, že pro sebe uznává účinky pozdního přijetí, jinými slovy úpravy respektují zájem oferenta na uzavření smlouvy. Občanský zákoník však jde v tomto smyslu ještě dál, protože uvádí, že navrhovatel může pro sebe přijmout pozdní přijetí i tak, že se začne chovat ve shodě s nabídkou, tj. konkludentně. Dokonce, a to je velmi kritizováno, nemusí být tento konkludentní projev navázán ani na zavedenou praxi mezi stranami, popř. na jiné zvyklosti (v kontrastu s § 1744 OZ). Pelikánová a Pelikán tvrdí, že „...není přitom zřejmé, kde se v tomto případě autoři inspirovali: v důvodové zprávě uváděná Vídeňská úmluva konkludentní přijetí opožděné akceptace neumožňuje vůbec a podobně je tomu i v jiných nám známých textech...“¹⁹⁹. Do právních vztahů to může jistě přinést určitou míru nejistoty, kdy oblat nebude vědět, zda jeho pozdní přijetí vyvolalo nějaké právní následky nebo nikoliv, resp. se to dozví až s určitým zpožděním. Z tohoto důvodu je mnohem vhodnější a praktičtější ustanovení obsažené v Úmluvě.

Situaci pozdního přijetí způsobeného vlivem neobvyklé přepravy obsahoval již ObčZ 1964 (tehdejší § 43c odst. 4 byl naprosto identický s čl. 21 odst. 2 CISG). Ustanovení § 1743 odst. 2 OZ je proti předcházející právní úpravě mírně přeformulováno, avšak bez obsahových odchylek. Zatímco předcházející úprava počítala vedle ústního vyrozumění akceptanta o zániku nabídky, jen s odesláním zprávy, občanský zákoník se omezuje na vyrozumění „alespoň ústně“, tedy počítá s jakoukoliv jinou možnou formou vyrozumění²⁰⁰ – v své podstatě ale pořád půjde buď o notifikaci ústní, nebo písemnou (tj. zprávu). Důvod změny textace z důvodové zprávy nevyplývá, nicméně lze se domnívat, že by jím mohla být určitá kostrbatost § 43c odst. 4 ObčZ 1964.

¹⁹⁸ Důvodová zpráva k zákonu č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, konsolidovaná verze. [online] s. 432. [cit. 30. 10. 2016]. Dostupné z: <http://obcanskyzakonik.justice.cz/images/pdf/Duvodova-zprava-NOZ-konsolidovana-verze.pdf>

¹⁹⁹ ŠVESTKA, DVORÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR), s. 51. ISBN 978-80-7478-638-9

²⁰⁰ ibid, s. 51-52

4.2.3 Nová nabídka vs. modifikované přijetí

Asi největší změnu v úpravě kontraktačního procesu přináší vymezení modifikovaného přijetí. ObčZ 1964 ve svém § 44 odst. 2²⁰¹ uváděl, že jakýkoliv dodatek, odchylka, výhrada či jiná změna návrhu na uzavření smlouvy v přijetí má automaticky za následek vznik protinávrhu. Mohlo se tak stát, že např. pouhá změna v barvě nebo že šest kusů zboží bude baleno po třech místo po dvou způsobila, že smlouva nebyla uzavřena. V praxi se za minulé právní úpravy postupovalo tak, že strany začaly po takovém protinávrhu ihned plnit, domnívajíce se, že k uzavření smlouvy došlo – z právního hlediska se však toto jednání posuzovalo jako konkludentní akceptace protinávrhu adresáta nabídky, nikoliv uzavření smlouvy na základě přijetí doručeném oferentovi.²⁰² Občanský zákoník přebírá výše zmíněný § 44 odst. 2 ObčZ 1964 bez jakýchkoliv změn ve svém § 1740 odst. 2 OZ – odchylky, doplňky a jiné změny jsou primárně považovány za protinabídku. Ale, a to je právě ona nejzásadnější změna v nové úpravě, OZ zároveň přidává v § 1740 dispozitivní odst. 3, který je odrazem čl. 19 odst. 2 CISG, který zavádí rozlišování na podstatné a nepodstatné změny nabídky a který je výjimkou z pravidla absolutního konsenzu (či mirror-image rule). V případě, že dodatek nemění nabídku podstatným způsobem, dochází k uzavření smlouvy, pokud oferent přijetí (v kontrastu s klasickým „kdo mlčí, nesouhlasí“) bez zbytečného odkladu neodmítne. Zbývá tak odpovědět na otázku, jak chápe česká literatura (ne)podstatnou změnu nabídky, a zdali se toto pojení nějakou odlišuje od pojetí Úmluvy.

Jak bylo uvedeno ve výkladu věnovaném Vídeňské úmluvě, existuje mnoho rozhodnutí evropských i jiných soudních institucí zabývajících se podstatnou a nepodstatnou změnou nabídky. Rozhodnutí českých soudů však v současnosti neexistuje ani jedno. Proto je nutné spokojit se s výkladem, který nám poskytuje jurisprudence. Hulmák tvrdí, že o podstatnou změnu nabídky jde v tom okamžiku, kdy zároveň dochází ke změně rozsahu práv a povinností stran smlouvy a to „v rozsahu, kde by rozumný navrhovatel již vyjádřil nesouhlas“²⁰³ nebo v případech, „kdy již nelze z pouhé nečinnosti navrhovatele dovozovat jeho souhlas“²⁰⁴. K interpretaci (ne)podstatné si tak pomáhá pomocí konceptu „rozumného

²⁰¹ Ustanovení ve svých základních znacích odpovídá čl. 19 odst. 1 CISG.

²⁰² HULMÁK, Milan. Uzavírání smluv podle nového občanského zákoníku. *Právní rozhledy*. 2012, roč. 20., č. 1, s. 28. ISSN 1210-6410

²⁰³ HULMÁK, Milan a kol. *Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721 – 2054)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2014. Velké komentáře. s. 114. ISBN 978-80-7400-535-0

²⁰⁴ ibid

navrhovatele“, který je velmi podobný čl. 8 odst. 2 CISG odkazujícím na interpretační vodítko „rozumné osoby“. Na druhou stranu však toto vysvětlení není o nic určitější či jasnější než zákonná textace § 1740 odst. 3 OZ. Pelikánová a Pelikán dále polemizují nad tím, zdali zákonodárce měl na mysli podstatnost samotné změny nabídky nebo podstatnost modifikovaného prvku obsahu a uchylují se k názoru, že se jedná o „*změnu nepodstatnou jak co do kvality, tak co do měněného prvku*“²⁰⁵, což může být pro obchodníky mnohem srozumitelnější a jasnější než odkaz na rozumného navrhovatele. Bejček na rozdíl od předcházejících neposkytuje samotný výklad nepodstatné změny, pouze se uchyluje k demonstrativnímu výčtu: „... *nedoplňuje nové sankce či je nezvyšuje, nekládá rozhodčí doložku, nemění významněji podmínky splatnosti*...“²⁰⁶. V neposlední řadě by soudům jako interpretační vodítko při aplikaci § 1740 odst. 3 OZ mohl sloužit i samotný čl. 19 odst. 3 CISG, který uvádí demonstrativní výčet tentokrát ale podstatných změn nabídky, neboť Vídeňská úmluva je, vedle výše zmíněné praxe smluvních stran, nepochybným inspiračním zdrojem pro tuto legislativní změnu, byť se sama vztahuje jen na obchodní kupní smlouvy.

4.2.4 Zrušení přijetí nabídky

V tomto případě (§ 1742 OZ) používá občanský zákoník, na rozdíl od Úmluvy (čl. 22), pojem zrušení přijetí (nikoliv zpětvzetí přijetí), ale jedná se však pouze o terminologii, která byla zvolena z důvodu zachování analogie se zrušením nabídky (§ 1737 OZ). V české a potažmo i mezinárodní úpravě tak platí, že nejzazší moment pro zrušení akceptace je dojití samotné akceptace navrhovatel.²⁰⁷

4.3 SHRNUTÍ

Čtvrtá kapitola se zabírala kontraktačním procesem, konkrétně jeho druhou fází, tj. přijetím. Výzkumné otázky, které se ke kapitole vážou, jsou stejné jako v předcházející kapitole, tentokrát však budou odpovídány s ohledem na akceptaci:

- Jak vypadá proces uzavírání kupní smlouvy v režimu Úmluvy a jaké jsou odlišnosti od českého právního řádu?

²⁰⁵ ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR), s. 47. ISBN 978-80-7478-638-9

²⁰⁶ BEJČEK, J., ŠILHÁN, J. a kol. *Obchodní smlouvy: závazky v podnikání*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2015. Academia iuris (C.H. Beck), s. 47. ISBN 978-80-7400-574-9

²⁰⁷ HULMÁK, Milan a kol. *Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721 – 2054)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2014. Velké komentáře. s. 125. ISBN 978-80-7400-535-0

- Přiblížila se česká právní úprava kontraktačního procesu kupní smlouvy po rekodifikaci vybraným ustanovením kupní smlouvy v režimu Úmluvy OSN?

Přijetím se rozumí projevení souhlasu s nabídkou, které činí konkrétní osoba. Úmluva sama vymezuje několik způsobů, jakými může akceptant nabídku přijmout – prohlášením, jednáním, za určitých podmínek mlčky či nečinností. Nejméně rizik představuje přijetí nabídky prohlášením, protože nenechává navrhovatele na pochybách, kdy a zdali vůbec došlo k samotnému uzavření smlouvy, přičemž samotné prohlášení nepodléhá žádným formálním požadavkům – i pouhý podpis akceptanta pod nabídkou je dostačující.

U přijetí nabídky konkludentním jednáním, které musí samo osobě naznačovat souhlas s nabídkou, existují prakticky dvě možnosti. Buď je přijetí nabídky jednáním výsledkem zavedené smluvní praxe, zvyklostí či předchozí dohody, nebo naopak není. V prvním případě pak nabývá akceptace účinnosti již samotným provedením bez nutnosti vyrozumění oferenta, v druhém případě je naopak nutno navrhovatele vyrozumět a to jakoukoliv formou. Zdali konkrétní jednání naznačuje souhlas (a zároveň není výsledkem praxe či zvyklostí) je otázkou soudního uvážení. V průběhu soudní praxe však byla povaha akceptace u určitých typů jednání několikrát judikována, že o nich nemůže být pochyb. Jedná se například o klasické příklady typu doručení zboží prodávajícím, zaplacení kupní ceny či převzetí zboží kupujícím nebo ty speciálnější jako potřesení rukou, proplacení šeku, otevření dokumentárního akreditivu nebo doručení zboží třetí stranou.

Účinný občanský zákoník vnímá akceptaci jako „*včasné projevení souhlasu*“. Nevymezuje tedy v legální definici žádné způsoby přijetí jako Úmluva a je tedy v tomto mnohem obecněji formulován, což je ještě více umocněno faktem, že předchozí právní úprava byla velmi podobná té v Úmluvě. Nicméně včasné projevení souhlasu samozřejmě může nabývat jakýchkoliv podob a explicitní prohlášení či jiné jednání pravděpodobně zůstávají nadále dvěma základními způsoby přijetí, byť to OZ explicitně nezdůrazňuje. Co však OZ naopak výslovně řeší, je konkludentní přijetí nabídky, resp. její faktická akceptace, a stejně jako Úmluva její účinnost spojuje již s okamžikem provedení daného jednání pouze, pokud to vyplývá ze zvyklostí, praxe, obsahu nabídky, popř. je-li to obvyklé.

Dle Úmluvy lze přijmout nabídku lze i mlčením či nečinností, avšak pouze v tom případě, kdy z dalších okolností vyplývá úmysl obláta nabídku přijmout – jde například o předchozí rámcovou dohodu mezi stranami či dlouhotrvající praktiky. Zcela vyloučena je nicméně jednostranná výhrada navrhovatele o akceptaci nabídky mlčením. Také podle OZ je možné

přijmout nabídku mlčením či nečinností, přičemž česká právní úprava se shoduje s Úmluvou také v oněch dalších okolnostech, při kterých je možné považovat mlčení za přijetí nabídky.

Úmluva obecně uznává princip mirror image rule, tedy absolutní shodu přijetí s nabídkou, avšak mezi způsoby přijetí lze zařadit i tzv. modifikované přijetí. Základním znakem je, že modifikace nabídky obsažená v přijetí nemění nabídku podstatným způsobem, podstatná změna je naopak definičním znakem protinabídky. Co je podstatnou a naopak nepodstatnou změnou, je ve velké míře ponecháno soudnímu uvážení. Úmluva v tomto směru poskytuje jen určité vodítko, když hovoří o změnách ohledně ceny, placení, jakosti, množství a dalších jako o podstatných. Není totiž vyloučeno, že praxe či dohoda stran bude označovat i tyto změny za nepodstatné. Jako nepodstatná změna byla soudy nazírána například modifikace kupní ceny oběma směry v důsledku pohybu tržních cen, limitace doby oznámení vady prodávajícím, modifikace transportních nákladů či změna v bankovní záruce. S účinností současného občanského zákoníku bylo do našeho právního řádu taktéž včleněno modifikované přijetí, přičemž § 1740 odst. 3 OZ je odrazem čl. 19 odst. 2 CISG. Identifikace podstatných a nepodstatných změn tak představuje i v českém kodexu kritérium pro rozlišení modifikovaného přijetí a nové nabídky, avšak s tím rozdílem, že OZ neposkytuje ani výše zmíněné vodítko k jejich identifikaci. K vymezení (ne)podstatné změny nabídky přistupuje česká odborná literatura spíše obecně, zbývá tak jen čekat, jak se k ní postaví české soudy v konkrétních případech.

Určitým způsobem přijetí je také pozdní přijetí. Obecně musí akceptace dojít oferentovi ve stanovené nebo přiměřené lhůtě, nicméně v případě, že navrhovatel bez zbytečného odkladu vyrozumí obě strany o tom, že i pozdnímu přijetí přiznává účinky klasického přijetí. Úmluva v tomto smyslu uznává pouze ústní nebo písemné vyrozumění, nikoliv konkludentní. Pozdní přijetí může být nicméně výsledkem i neobvykle probíhající dopravy. V takovém případě je situace obrácená a pozdní přijetí má automaticky účinky přijetí ledaže navrhovatel vyrozumí protistranu (opět buď ústně, nebo písemně) o opaku. Občanský zákoník shodně obsahuje oba dva typy pozdního přijetí. Základní odlišností však je, že u „klasického“ pozdního přijetí, tedy u toho, které nebylo způsobeno vlivem nezvykle dlouhé přepravy, dochází k uzákonění konkludentního přijetí pozdní akceptace navrhovatelem. Pozdní přijetí vlivem neobvyklé přepravy je na rozdíl od Úmluvy méně formalizované, jelikož požaduje alespoň ústní vyrozumění, věcné odchylky zde však nenajdeme.

Odpověď na otázku, jak se změnila úprava v občanském zákoníku po rekodifikaci lze opět rozdělit na dvě části – část, kde došlo k pouhým formulačním změnám a část, kde se objevují i věcné změny. Terminologické a formulační změny lze nalézt v samotném vymezení akceptace, OZ volí mnohem obecnější vyjádření než ObčZ 1964 a potažmo i Úmluva, neboť tyto dvě byly identické. Změnu ve formulaci lze nalézt také v ustanovení týkající se pozdního přijetí vlivem neobvykle probíhající přepravy a opět se jedná o odchylku jak od ObčZ 1964, tak od Úmluvy. Jiné formulační změny OZ neobsahuje, a proto lze uzavřít, že se občanský zákoník do určité míry formulačně odchýlil od Úpravy v Úmluvě, avšak odchylky jsou to prakticky irelevantní, vzhledem k faktu že jde o pouhou změnu textace jednotlivých ustanovení.

Co se týče obsahových změn, zmiňme nejprve možnost, vyplývá-li to např. z praxe, uzavřít nabídku konkludentně bez vyrozumění navrhovatele. ObčZ 1964 obecně tuto možnost neumožňoval, byla zakotvena pouze v obchodním zákoníku pro obchodněprávní vztahy – OZ tak možnost její aplikace rozšiřuje na veškeré právní vztahy. Na druhou stranu, vzhledem k tomu, že z působnosti Úmluvy jsou vyloučeny obchody se spotřebitelem, lze konstatovat, že v tomto se úprava nikam neposunula – před i po rekodifikaci bylo možné obchodněprávní vztahy uzavřít i faktickou akceptací nabídky. Další obsahovou změnou je zcela jistě zakotvení konkludentního přijetí opožděné akceptace v § 1743 odst. 1 OZ. Toto ustanovení vnáší do kontraktačního procesu nežádoucí míru nejistoty, a proto je v tomto smyslu vhodnější a praktičtější úprava Úmluvy, která takové ustanovení neobsahuje. Nejdůležitější změnou je však bezesporu zakotvení modifikovaného přijetí v českém právním řádu, kde se OZ jednoznačně inspiroval ustanovením Úmluvy, když přebíral definiční kritérium nepodstatných změn nabídky, čímž se mezinárodní úpravě mnohem více přiblížil.

5 VZNIK KUPNÍ SMLOUVY

V předcházejících dvou kapitolách byla rozebrána tradiční teorie vzniku smlouvy, která je založena na dvou po sobě následujících právních jednáních – nabídce a akceptaci. Ani jedna z kapitol však explicitně nepojednávala o samotném vzniku smlouvy, byť již tento okamžik byl několikrát zdůrazněn. Stejně tak nebyla věnována pozornost situaci, kdy v kontraktačním procesu figurují obchodní podmínky. Tato kapitola se tedy snaží celý proces uzavírání smluv uzavřít a mimo jiné také odpovědět na otázku, jaký je postup při tzv. bitvě formulářů.

Než se však dostaneme k jednotlivým právním úpravám, je vhodné zmínit několik obecných slov o teoriích řešení problematiky vzniku smlouvy. Kanda²⁰⁸ tvrdí, že existují čtyři teorie – teorie informace, teorie deklarace, teorie přijetí a teorie odeslání – přičemž posledním dvěma zmíněným zároveň přiznává určitou nadřazenost. Teorie informace je modifikací teorie přijetí, naopak teorie deklarace pak představuje specifikaci teorii odeslání. Je nutné podotknout, že Kandův doslovný překlad „Receipt theory“ jako teorie přijetí je v odborné literatuře poměrně ojedinělý, spíše se dává přednost označení teorie dojití, k čemuž se přiklání i tato práce. Teorie dojití i odeslání lze považovat za jeden z typických konfliktů mezi kontinentálními právními systémy a common law. Zatímco angloamerické právo vychází především z teorie odeslání, kontinentální právo naopak zdůrazňuje teorii přijetí.

Teorie dojití reprezentuje názor, že smlouva je uzavřena okamžikem, kdy akceptace dojde navrhovateli, teorie odeslání pak odkazuje na okamžik samotného odeslání akceptace navrhovateli.²⁰⁹ Je tedy zřejmé, že základní rozdíl mezi nimi představuje časový úsek samotného doručování, které v jednom případě proběhne po okamžiku uzavření smlouvy, v druhém před ním. Jak dlouhý tento časový úsek bude, samozřejmě záleží na použitém komunikačním prostředku. Z tohoto hlediska se pak nabízí otázka, zdali v dnešní digitalizované době, kdy drtivá většina korespondence probíhá elektronickou cestou, ať už prostřednictvím emailu či faxu, přičemž doručení je prakticky bezprostřední, neztrácí rozlišování teorie dojití a teorie odeslání na významu. Odpověď však není tak jednoznačná, jak se může na první pohled zdát. Pro samotné smluvní strany, jejichž obchodní styk probíhá

²⁰⁸ KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku: Úmluva OSN o mezinárodní koupi zboží*. Praha: Linde, 1999. s. 88. ISBN 80-7201-183 9

²⁰⁹ KANDA, Antonín. *Mezinárodní kupní smlouva*. Vyd. 12. Praha: Academia, 1988. s. 90 - 91

bez jakýchkoliv sporů a konfliktů, je z praktického hlediska pravděpodobně bezpředmětné, jestli smlouva vznikla odesláním nebo dojitím akceptace, obzvlášť když se oba okamžiky mohou lišit v řádu několika sekund či minut. Z pohledu právního může být okamžik smlouvy důležitý v tom smyslu, že určuje místo uzavření smlouvy, což může v některých případech představovat hraničního určovatele pro volbu rozhodného práva (tzv. *lex loci contractus*). Z tohoto hlediska je pak irelevantní, že okamžik odeslání a dojití projevu vůle následují v rychlém časovém sledu, protože místo uzavření smlouvy bude vždy jen jedno podle příslušné teorie. Na druhou stranu, hraniční určovatel místa uzavření smlouvy není pro smluvní závazkové vztahy, a potažmo tedy ani pro kupní smlouvu, nikterak důležitý. Například ve dvou, pro Českou republiku nejvýznamnějších, kolizních normách – Nařízení Řím I a ZMPS – není *lex loci contractus* ani jednou zmíněn.

5.1 VÍDEŇSKÁ ÚMLUVA

Z analýzy nabídky a akceptace jednoznačně vyplývá, že je Vídeňská úmluva založena na teorii dojití. Nicméně čl. 23 v samotném závěru části II CISG výslovně spojuje vznik uzavření smlouvy s již několikrát zmiňovaným okamžikem nabytí účinnosti akceptace (na tomto místě již nebude znovu rozebírán). Není tedy divu, že se odborná literatura na čl. 23 CISG dívá jako na nepodstatný, protože ta samá informace může být jednoznačně dovozena z čl. 18 odst. 2 CISG.²¹⁰ Ze zprávy přípravného výboru z roku 1977 vyplývá, že čl. 23 CISG byl zařazen z jednoduchého, avšak praktického důvodu. Velká část ustanovení již v samotném návrhu CISG měla pravidla, která odkazovala na čas uzavření smlouvy, výbor se proto domníval, že by bylo vhodné zahrnout ustanovení, které by jednoznačně specifikovalo daný okamžik.²¹¹

Opět, byť byla již daná skutečnost zmíněna, pro úplnost je třeba podotknout, že Úmluva v jedné důležité situaci potírá teorii dojití. Je jí samozřejmě čl. 16 odst. 3 CISG, který spojuje okamžik účinnosti přijetí s provedením akceptujícího jednání bez vyrozumění navrhovatele.²¹²

²¹⁰ Např. BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987; s. 198 - 199. ISBN 8814012768.

²¹¹ UNCITRAL. *Yearbook Volume VIII: 1977: Report of the Working Group on the International Sale of Goods on the work of its eighth session*. [online]. New York 1978. s. 81. [cit. 20. 10. 2016]. Dostupné z: http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1977-e/yb_1977_e.pdf

²¹² EÖRSI, Gyula. Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods. *The American Journal of Comparative Law*. [online]. 1979, vol. 27, č. 2/3. s. 318. [cit. 20. 10. 2016]. Dostupné z: <http://www.jstor.org.zdroje.vse.cz/stable/pdf/840035.pdf>

5.1.1 Vznik kupní smlouvy s odkazem na obchodní podmínky

Obchodní podmínky (dále také „obecné smluvní podmínky“, „standardní podmínky“ nebo jen „podmínky“) představují v obchodním styku poměrně častý jev, mezinárodní vztahy nejsou výjimkou. O to více se pak může jevit jako zarážející, že do Úmluvy samotné nejsou zahrnuta žádná specifická pravidla, která by upravovala uzavírání smluv se včleněnými obchodními podmínkami. Z toho však nevyplyvá, že se Úmluva na smlouvy s obchodními podmínkami nevztahuje a že je v takovém případě nutné použít úpravu příslušného rozhodného práva, ale naopak (a to je nutné zdůraznit) že je třeba na obchodní podmínky hledět optikou obecných zásad a pravidel Vídeňské úmluvy. Tento pohled zastává drtivá většina odborné literatury, především z uvedeného důvodu významnosti obchodních podmínek v mezinárodním obchodním styku, avšak existují i opačné názory, které dávají přednost rozhodnému právu.²¹³ Jak již bylo naznačeno, tato práce se přiklání k většinovému názoru, že je třeba využít obecných ustanovení Úmluvy.

Jaké jsou ony obecné zásady a pravidla, na základě kterých je třeba tuto problematiku posuzovat? Jedná se především o čl. 19 CISG v kombinaci s obecným ustanovením o autonomii vůle stran a o zvyklostech stran (čl. 6 a čl. 9 CISG).²¹⁴ Ke včlenění obchodních podmínek může dojít prostřednictvím tzv. včleňovací doložky²¹⁵ jak na straně nabídky, tak na straně akceptace – a to i současně – jinými slovy řečeno, v praxi tak mohou vzniknout tři situace. Jako nejjednodušší se jeví možnost, kdy na obchodní podmínky odkáže ve své nabídce pouze navrhovatel (nazvěme ji nabídkou v širším smyslu). Akceptant pak tuto nabídku v širším smyslu může přijmout podle klasických pravidel pro akceptaci. Z právního hlediska je jednoduchá i situace, kdy k odkazu na obchodní podmínky dochází pouze v přijetí nabídky. Takové přijetí samozřejmě není podle čl. 19 odst. 1 CISG přijetím, ale protinabídkou (za předpokladu, že podmínky nepředstavují nepodstatnou změnu nabídky, avšak tato možnost se v praxi jeví jako málo nereálná). Problém však nastává v okamžiku, kdy na obchodní podmínky odkáží zároveň obě strany, což se v teorii označuje právě za

²¹³ KRÖLL, MISTELIS, PERALES VISCASILLAS. *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Mnichov: C.H. Beck, 2011. s. 287-288. ISBN 978-3-406-58416-9

²¹⁴ MAGNUS, Ulrich. *Last Shot vs. Knock Out – Still Battle over the Battle of Forms Under the CISG* In: CRANSTON, RAMBERG, ZIEGEL. *Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoriam*. Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen, Uppsala: Iustus, 2007; s. 188. ISBN 9789176786741.

²¹⁵ Např. „Nedílnou součástí této smlouvy jsou obchodní podmínky otištěné na zadní straně formuláře.“ nebo „Nedílnou součástí této smlouvy jsou podmínky Evropské hospodářské komise č.“ viz ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 298. ISBN 80-735-7196-X

„bitvu formulářů“ (z anglického „the battle of the forms“), protože se s největší pravděpodobností budou lišit a dojde tak k jejich „bitvě“. Klíčovou otázkou pak je, s jakým obsahem – a jestli vůbec – kupní smlouva vznikla. Literatura hovoří v souvislosti s Úmluvou o dvou pravidlech – „last shot“ a „knock out“.

5.1.1.1 Last shot

Last shot rule, doslovně pravidlo posledního výstřelu, favorizuje tu smluvní stranu, která odkázala na své obecné smluvní podmínky jako poslední, a to za předpokladu, že je druhá strana bez zbytečného odkladu následně neodmítla.²¹⁶ Tento přístup ve své podstatě odpovídá čl. 19 odst. 1 CISG, jelikož standardní podmínky budou téměř vždy podstatně měnit nabídku – jejich typickou součástí totiž zpravidla bývají doložky o rozhodném právu či volbě arbitrážního soudu, které jsou součástí výčtu čl. 19 odst. 3 CISG. Z právního hlediska toto pravidlo znamená, že dokud si strany vyměňují své obchodní podmínky, nemůže dojít ke konsenzu a tím pádem ani k uzavření smlouvy.²¹⁷

Není překvapivé, že pravidlo je samo o sobě terčem kritiky; nejvíce je kritizován fakt, že podporuje podnikatele v předjednávání k neustálým odkazům na obchodní podmínky ve svých odpovědích ve snaze být posledním odkazujícím. Taková korespondence se pak může táhnout nepřiměřeně dlouhou dobu a k dobrým obchodním vztahům také jistě moc nepřispěje.²¹⁸ Stejně tak je pravidlo kritizováno jako nedostatečné v situaci, kdy jedna ze stran již začala s plněním smlouvy, nehledě na to, že si strany pořád vyměňují své obchodní podmínky.²¹⁹ Má neplnící strana ustoupit a podřídit se podmínkám plnící strany nebo riskovat, že kontrakt skutečně nenabude platnosti? A nemůže být v této souvislosti takový začátek plnění bez platné smlouvy považován za nekalou obchodní praxi v úmyslu vynutit si pro stranu výhodnější (vlastní) obchodní podmínky? Odpověď na tyto otázky nelze generalizovat, jistě by záleželo na konkrétních okolnostech případu,

²¹⁶ SCHLECHTRIEM, SCHWENZER. *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*. 3rd ed. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 348. ISBN 978-0-19-956897-0

²¹⁷ MAGNUS, Ulrich. *Last Shot vs. Knock Out – Still Battle over the Battle of Forms Under the CISG* In: CRANSTON, RAMBERG, ZIEGEL. *Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoriam*. Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen, Uppsala: Iustus, 2007; s. 191. ISBN 9789176786741

²¹⁸ MCKENDRICK, Ewan. The Battle of the Forms and the Law of Restitution. *Oxford Journal of Legal Studies*. [online]. 1988, vol. 8, č. 2, s. 198. [cit. 22. 10. 2016].

Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/pdf/764311.pdf>

²¹⁹ MAGNUS, Ulrich. *Last Shot vs. Knock Out – Still Battle over the Battle of Forms Under the CISG* In: CRANSTON, RAMBERG, ZIEGEL. *Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoriam*. Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen, Uppsala: Iustus, 2007; s. 191. ISBN 9789176786741

dobré víře a úmyslu obou stran. François Vergne²²⁰ ve svém článku uvádí, že pokud se strany v takové situaci skutečně v dobré víře domnívají, že byla smlouva uzavřena, je třeba na ni jako na platně vzniklou (i podle Úmluvy) skutečně nahlížet, avšak pro rozhodnutí ohledně jejího obsahu Úmluva sama neposkytuje dostatečné vodítko. Pro tuto chvíli lze však uzavřít, že v případě sporu by soudy měly v první řadě postupovat v souladu s vykládacími pravidly Úmluvy (především čl. 7 až čl. 9 CISG) a uchýlit se k řešení na základě příslušného ustanovení rozhodného práva, až pokud by zde nebyla jiná možná alternativa.

5.1.1.2 *Knock out*

Druhé pravidlo, pravidlo knock out, upřednostňuje uzavření smlouvy bez odporujících si ustanovení jednotlivých smluvních podmínek. Součástí smlouvy se tak stávají ty části obchodních podmínek obou stran, které si vzájemně neodporují a ty které si odporují, pak musí být nahrazeny buď ustanoveními Úmluvy, zvyklostmi mezi stranami nebo příslušným ustanovením rozhodného práva.²²¹ Je zřejmé, že pravidlo knock out na rozdíl od last shot rule poskytuje ve výše zmíněné situaci (plnění smlouvy bez jejího platného uzavření) lepší návod, jakým způsobem celou situaci řešit.

Obecně řečeno, pravidlo se snaží primárně nahlížet na obchodní vztah jako na spíše platný – v tom rozsahu, v jakém si strany neprotiřečí – než neplatný. Strany samozřejmě mohou takový způsob uzavření smlouvy vyloučit ve svých podmínkách, nicméně podle U. Magnuse²²² je nutné, aby strana, která trvá na svých podmínkách jako na „celku“ (a dle čl. 6 CISG je k tomu samozřejmě oprávněna), zcela jasně druhou stranu s tímto svým záměrem seznámila před samotným uzavřením kontraktu – jinými slovy, pouhé ustanovení v tomto smyslu v obchodních podmínkách je nedostatečné. Možná i pro svoji větší flexibilitu a praktičnost se začalo na přelomu století pravidlo knock out v teorii více uplatňovat. Je například součástí vykládacích pravidel vytvořených ústavem UNIDROIT nebo Principů evropského smluvního práva z roku 2000.²²³

²²⁰ VERGNE, François. The "Battle of the Forms" under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *The American Journal of Comparative Law*. [online]. 1985, vol. 33, č. 2, s. 256. [cit. 23. 10. 2016]. Dostupné z: <http://www.jstor.org.zdroje.vse.cz/stable/pdf/840203.pdf>

²²¹ SCHLECHTRIEM, SCHWENZER. *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*. 3rd ed. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 349. ISBN 978-0-19-956897-0

²²² MAGNUS, Ulrich. *Last Shot vs. Knock Out – Still Battle over the Battle of Forms Under the CISG* In: CRANSTON, RAMBERG, ZIEGEL. *Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoriam*. Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen, Uppsala: Iustus, 2007; s. 197-198. ISBN 9789176786741

²²³ *ibid*, s. 193

5.1.1.3 *Judikatura*

Přístup soudů k problematice upřednostnění obou pravidel nelze v žádném případě generalizovat. Existují judikáty, ve kterých je využito last shot rule a stejně tak existují rozsudky, kdy se soud uchýlil k aplikaci pravidla knock out. Příklady z rozhodovací praxe jsou k oběma alternativám uvedeny v následujících odstavcích.

Rakouský kupující si v dubnu 2002 objednal určité množství zboží a v objednávce odkázal na své obchodní podmínky. Na základě toho odeslal prodávající potvrzení o objednávce (akceptaci), která odkazovala na standardní podmínky prodávajícího. V další korespondenci mezi stranami pak již kupující na své podmínky neodkázal, naopak prodávající na ně odkazoval v každé své listině a k tomu navíc výslovně upozorňoval kupujícího, že jeho obchodní podmínky se nebudou v žádném případě aplikovat. Jelikož na toto vyloučení kupující nijak nereagoval, dokonce ani v následující komunikaci nezdůraznil platnost svých podmínek, shledal soud (jak v první instanci, tak soud odvolací), že kupující nepřímo akceptoval obchodní podmínky protistrany, které se tak staly patřičným způsobem součástí smlouvy.²²⁴

Asi nejvýznamnější rozsudek favorizující knock out rule (ve smyslu významu instituce, která jej vynesla) je rozhodnutí Kasačního soudu²²⁵ ve Francii (nejvyššího soudu v soudní soustavě) z roku 1998. Ve sporu šlo o určení příslušného soudu pro řešení sporů vzniklých z obchodního vztahu mezi francouzským kupujícím a německým prodávajícím. Kupující se obrátil na prodávajícího s objednávkou o dodání hydroxidu hlinitého, přičemž odkazoval na své obchodní podmínky, jejichž součástí byla zaprvé určitá jurisdikční doložka a zadruhé ustanovení, že akceptace objednávky protistranou implikuje automaticky akceptaci všeobecných smluvních podmínek kupujícího. Potvrzení objednávky z druhé strany dále odkazovalo na obchodní podmínky prodávajícího, kde byla uvedena klauzule určující příslušnost odlišného soudu, nicméně za takového stavu prodávající poskytl plnění kupujícímu. Kasační soud se ztotožnil s názorem odvolacího soudu, že odpověď prodávajícího nebyla akceptací, ale protinabídkou (čl. 19 odst. 1 a odst. 3 CISG). Kasační soud pak dále upřesňuje, že k faktické akceptaci došlo až provedením příslušného plnění prodávajícím, nicméně to neznamená, že by se strany shodly na jurisdikční doložce jednoho

²²⁴ Rozhodnutí Oberlandesgericht Linz ve věci 6 R 200/04f ze dne 23. března 2005. Rakousko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050323a3.html>

²²⁵ V originále „Cour de Cassation“

z nich. Z tohoto důvodu použil soud pro určení mezinárodní příslušnosti soudu obecnou kolizní normu²²⁶ obsaženou v příslušných předpisech mezinárodního práva soukromého.²²⁷

5.2 KOMPARACE S ČESKOU PRÁVNÍ ÚPRAVOU

Občanský zákoník ve svém § 1745 OZ (popřípadě v minulosti § 44 odst. 1 věta první ObčZ 1964) uvádí, že k uzavření smlouvy dochází s nabytím účinnosti akceptace. Ustanovení § 1745 OZ se váže na § 1725 OZ, který tvrdí, že k uzavření smlouvy dochází okamžikem ujednání jejího obsahu stranami. Obě ustanovení však tvrdí to samé, jen jinými slovy – k dohodě o obsahu smlouvy dochází z právního hlediska teprve tehdy, až přijetí nabídky nabyde účinnosti.²²⁸ Nicméně, jak již bylo zmíněno, není tento moment v OZ v rámci procesu uzavírání smluv explicitně definován, a proto je třeba využít obecných ustanovení o právním jednání. Těm lze dále vytknout, že se zaměřují na účinnost právního jednání jen mezi nepřítomnými, mezi přítomnými pak musí být účinnost dovozována výkladem. Důležité však je, že účinnost právního jednání je obecně vázána na dojití projevu vůle druhé straně. Občanský zákoník tedy, stejně jako Úmluva, uplatňuje teorii dojití a stejně jako Úmluva obsahuje také jednu výjimku z teorie dojití – je jím § 1744 OZ, resp. přijetí faktickým plněním nabídky, které nabývá účinnosti již okamžikem, kdy k němu došlo, a to i tehdy, když o tom navrhovatel ještě neví, respektive tehdy, když se ani nedostalo do sféry jeho dispozice.

5.2.1 Vznik kupní smlouvy s odkazem na obchodní podmínky

Nejenom v mezinárodním, také ve vnitrostátním obchodním styku mají obchodní podmínky velmi důležitou roli. Nespornou výhodou české právní úpravy je, že na rozdíl od Úmluvy, občanský zákoník obsahuje poměrně podrobnou úpravu obchodních podmínek, tudíž není nutno se uchýlovat k obecným ustanovením o nabídce a akceptaci. Na tomto místě je nutné podotknout, že zde nebude podán detailní výklad veškerých ustanovení týkajících se všeobecných smluvních podmínek. Pozornost bude soustředěna jen na obecný přístup občanského zákoníku k této problematice, včetně způsobu řešení problému bitvy formulářů,

²²⁶ tj. čl. 5 Bruselské úmluvy o příslušnosti a výkonu rozhodnutí v občanských a obchodních věcech ze dne 27. září 1968

²²⁷ Rozhodnutí Cour de Cassation ve věci J 96-11.984 Société Les Verreries de Saint Gobain, SA v. Martinswerk GmbH ze dne 16. července 1998. Francie. Dostupné z:

<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980716f1.html>

²²⁸ ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR). s. 54. ISBN 978-80-7478-638-9

a případných rozdílů od mezinárodní úpravy. Současnou právní úpravu lze nalézt v § 1751 až § 1753 OZ, před rekodifikací se problematikou zabýval pouze obchodní zákoník (§ 273).

Občanský zákoník mimo jiné rozlišuje obchodní podmínky na podmínky využívané v obchodněprávním styku a podmínky využívané v jiných právních vztazích (zejména spotřebitelských). Základní odlišností „podnikatelských“ obchodních podmínek je, že zákon (§ 1751 odst. 1 a odst. 3) v jejich případě upouští od nutnosti, aby byly připojeny k nabídce (nebo aby byly stranám známy), ale naopak připouští, aby byly do obchodního vztahu včleněny pouhým odkazem na ně. Jedinou podmínkou je, že se musí jednat o obchodní podmínky, jejichž autorem je zájmová či odborná organizace. Podnikatelé (ve vztahu s jinými podnikateli) tak mají dvě možnosti – odkázat v nabídce či akceptaci na své podmínky a připojit je ke smlouvě (či prokázat, že druhé straně byly známy), anebo odkázat na tzv. „kvalifikované“ obchodní podmínky jiné organizace.²²⁹ Vídeňská úmluva ze zřejmých důvodů takové dělení nezná, avšak, což bylo naznačeno i výše, odborná literatura v tomto směru odkazuje na praxi, kdy strany buď ve včleňovací doložce odkážou na své podmínky a otisknou je na zadní straně nabídky, nebo odkážou na podmínky obecně známé. V opačném případě (pouhý odkaz na podmínky „neznámé“) by totiž jejich právní účinky mohly být ohroženy vzhledem k čl. 8 odst. 1 CISG (známost úmyslu jedné strany stranou druhou pro právní jednání).²³⁰ Je tedy zřejmé, že i bez konkrétního ustanovení v Úmluvě, česká a mezinárodní úprava dochází v tomto směru k podobnému výsledku.

Tato „výhoda“ v podobě menších požadavků na informování druhé strany pro podnikatelské obchodní podmínky je odrazem profesionality a odborného přístupu obou stran, dá se však zneužít. Pojem odborných a zájmových organizací zákon blíže nekonkretizuje, není tedy vyloučeno, že podnikatel odkazující na obchodní podmínky konkrétní organizace může na ni mít významný vliv. Jediným korektivem tak zůstávají obecná ustanovení o zákazu zjevného zneužití práva (§ 8 OZ) či o povinnosti jednat v právním styku poctivě (§ 6 OZ).²³¹

²²⁹ ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR). s. 71. ISBN 978-80-7478-638-9

²³⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. s. 298-299. ISBN 80-735-7196-X

²³¹ BEJČEK, J., ŠILHÁN, J. a kol. *Obchodní smlouvy: závazky v podnikání*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2015. Academia iuris (C. H. Beck). s. 53-54. ISBN 978-80-7400-574-9

5.2.1.1 *Knock out*

Problematika bitvy formulářů nebyla explicitně v předcházející právní úpravě řešena, přináší ji až § 1751 odst. 2 OZ, přičemž občanský zákoník v tomto směru zastává jednoznačné stanovisko a neponechává tak, na rozdíl od Úmluvy, prostor pro žádnou soudní či jinou interpretaci. V případě, že si obchodní podmínky odporují, dochází k uzavření smlouvy s takovým obsahem, který odpovídá rozsahu, „v jakém obchodní podmínky nejsou v rozporu; to platí i v případě, že to obchodní podmínky vylučují...“²³². Jinými slovy řečeno, občanský zákoník dává jednoznačně přednost pravidlu knock out, přičemž však nevylučuje možnost aplikaci tohoto pravidla dopředu vyloučit. Musí se však jednat o dohodu obou smluvních stran, nikoliv jednostranné uvedení takového požadavku v obchodních podmínkách. Nutno zdůraznit, že v první řadě je třeba zkoumat, zdali jsou podmínky pro vznik smlouvy – tedy, zdali existuje obsahová shoda nabídky a přijetí podle klasických pravidel pro kontraktaci (samozřejmě s výjimkou nepodstatných změn) – až poté, je možno zkoumat v jakém rozsahu si obchodní podmínky neodporují.²³³

Kdy se však bude jednat o rozpor a co bude jeho řešením (tj. neodporující si rozsah) není zcela jednoduché, protože považovat za rozpor jen situaci, kdy obchodní podmínky upravují určitou skutečnost rozdílně (například délka záruční doby nebo výše smluvní pokuty), by bylo značně zužující. V takovém případě by byl nicméně za neodporující pravděpodobně považován „nejmenší společný jmenovatel“²³⁴ (tedy nižší obou ze smluvních pokut či nejkratší záruční doba), avšak Hulmák namítá, že některá zahraniční literatura označuje tento postup za sporný a zdůrazňuje, že bez zkoumání smyslu a účelu daných ujednání se určení neodporujícího rozsahu neobejde²³⁵ (alternativou k nižší smluvní pokutě je pak např. úplné odstranění smluvní pokuty jako zajišťovacího instrumentu z konkrétního smluvního vztahu).

Rozporem může (za určitých podmínek) však být i situace, kdy je určitá skutečnost upravena jen v obchodních podmínkách jedné strany, přičemž „druhé“ obchodní podmínky mlčí. Těmi určitými podmínkami se rozumí skutečnost, zdali existuje platné dispozitivní zákonné ustanovení ohledně skutečnosti, na kterou odkazují obchodní podmínky jedné strany. Pokud

²³² Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2012, částka 33

²³³ HULMÁK, Milan a kol. *Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721 – 2054)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2014. Velké komentáře. s. 157. ISBN 978-80-7400-535-0

²³⁴ BEJČEK, J., ŠILHÁN, J. a kol. *Obchodní smlouvy: závazky v podnikání*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2015. Academia iuris (C. H. Beck). s. 57. ISBN 978-80-7400-574-9

²³⁵ HULMÁK, Milan a kol. *Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721 – 2054)*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2014. Velké komentáře. s. 157. ISBN 978-80-7400-535-0

zákonná úprava neexistuje, do smlouvy bude s největší pravděpodobností včleněna úprava z obchodních podmínek (v tomto případě zde totiž rozpor ve své podstatě není).²³⁶ Pokud naopak dispozitivní úprava existuje, výkladem se dovozuje, že ony druhé obchodní podmínky, které se k záležitosti nevyjadřují, dávají přednost zákonné úpravě před vlastní a nastává tak rozpor. Ani na řešení tohoto konfliktu neexistuje jednoznačný názor. Pelikánová a Pelikán²³⁷ uvádějí, že by mělo dojít ke klasickému vyrušení pravidel, Bejček²³⁸ s tím v zásadě nesouhlasí a vyjadřuje se v tom smyslu, že pokud jedna strana (ta s „mlčícími“ obchodními podmínkami) uzavře smlouvu s odkazem na obchodní podmínky druhé strany, vyjadřuje tím souhlas s odchylkou od zákonné úpravy, která je v podmínkách obsažena.

Tato práce se v kontextu této práce přiklání spíše k druhému uvedenému názoru a to z několika důvodů. Zaprvé, obchodní vztahy by se měly vyznačovat svoji odborností a příslušnými zkušenostmi, které by se měly projevovat mimo jiné v tom, že podnikatelé obchodní podmínky svých partnerů čtou a příslušný souhlas s nabídkou vyjadřují i s ohledem na obsah cizích obchodních podmínek. Tudíž pokud nenamítnou v samotném kontraktačním procesu danou odchylku od dispozitivní zákonné normy, se kterou nesouhlasí, a ani nevyloučí uzavření smlouvy bez zbytečného odkladu po výměně projevů vůle, jak to umožňuje § 1751 odst. 2 věta druhá, mělo by to být k jejich tíži a naopak by ze svého mlčení i nečinnosti neměli profitovat tím, že se v konečném důsledku použije „jen“ zákonné dispozitivní ustanovení. Zadruhé, pokud by strana skutečně trvala na pravidlu obsaženém v dispozitivní normě a nebyla by přístupná žádným vyjednáváním o odchylce, nic jí nebrání pravidlo ve svých podmínkách zopakovat. Zatřetí, výše uvedený restriktivní výklad Pelikánové a Pelikána se mi jeví jako použitelnější pouze v situacích, kdy jedna strana je při vyjednávání ve zjevné nevýhodě, přičemž upřednostněním zákonného ustanovení dochází ve své podstatě k její ochraně.

Lze uzavřít, že byť Úmluva neposkytuje žádné konkrétní ustanovení ohledně obchodních podmínek, praxe soudních institucí se v některých případech, kdy bylo zvoleno pravidlo knock out, velmi blíží české právní úpravě. Ta samozřejmě poskytuje mnohem lepší

²³⁶ BEJČEK, J., ŠILHÁN, J. a kol. *Obchodní smlouvy: závazky v podnikání*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2015. Academia iuris (C. H. Beck). s. 57. ISBN 978-80-7400-574-9

²³⁷ ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR). s. 70. ISBN 978-80-7478-638-9

²³⁸ BEJČEK, J., ŠILHÁN, J. a kol. *Obchodní smlouvy: závazky v podnikání*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2015. Academia iuris (C. H. Beck). s. 58. ISBN 978-80-7400-574-9

východiska pro případný soudní spor už jen tím, že pravidla jsou explicitně zakotvena zákonem, nicméně jak je vidět, ani zákonná úprava nemůže předem říct, jak konkrétní spor bude nakonec rozhodnut a jaký konkrétní obsah bude smlouva nakonec mít. To vše bude vždy záležet na konkrétních okolnostech daného případu.

5.3 SHRNUÍ

Poslední kapitola se explicitně věnovala samotnému okamžiku vzniku smlouvy a zároveň zkoumala, jaký vliv na vznik a na obsah smlouvy mají konfliktní obchodní podmínky smluvních stran. Výzkumná otázka vztahující se k této kapitole tedy zní:

- Jsou v Úmluvě upraveny obchodní podmínky, popřípadě postup při tzv. bitvě formulářů?

Ohledně vzniku smlouvy existují v právní nauce dvě základní teorie – teorie dojití a teorie odeslání – přičemž jak Úmluva, tak občanský zákoník dávají přednost první zmíněné. V praxi to znamená, že smlouva je uzavřena okamžikem, kdy přijetí nabídky učiněné oblatem je doručeno oferentovi, resp. kdy akceptace nabývá na účinnosti, což je ve většině případů navázáno na okamžik dojití (s výjimkou faktické akceptace nabídky).

Úmluva sama neobsahuje žádné ustanovení, které by se výslovně zaobíralo samotnými obchodními podmínkami, a už vůbec ne jejich konfliktem. Nicméně to neznamena, že ve smlouvách s odkazem na obchodní podmínky ztrácí Úmluva svoji působnost. Takové smlouvy je nutno posuzovat podle obecných ustanovení o kontrakčním procesu, přičemž je potřeba mít na paměti, že obchodní podmínky obecně obsahují zpravidla natolik závažné dodatky či odchylky, které bude nutno považovat za podstatnou změnu smlouvy. Současný občanský zákoník naopak představuje relativně podrobnou úpravu obchodních podmínek ve svých ustanoveních § 1751 až 1753 OZ, přičemž podnikatelům obecně umožňuje odkázat v jednotlivých právních jednáních na své obchodní podmínky a připojit je ke smlouvě (nebo prokázat, že byly protistraně známy) nebo využít kvalifikovaných obchodních podmínek zájmové či odborné organizace (bez nutnosti jejich připojení ke smlouvě; postačující je pouze odkaz na ně).

Vzhledem k řešení případné bitvy formulářů v režimu Úmluvy lze v teorii i v soudní praxi identifikovat dva přístupy – pravidlo last shot a pravidlo knock out. Není možné s absolutní platností rozhodnout, které z nich má přednost, resp. kterému z nich dá přednost příslušná

soudní instituce při řešení konkrétního sporu. Obecně se však tvrdí, že last shot rule je mnohem více kompatibilní s obecnými ustanoveními Úmluvy o akceptaci, na druhou stranu je v některých situacích nedostatečné a navádí smluvní strany k neustálému odkazu na obchodní podmínky a tím k oddalování okamžiku vzniku smlouvy. Pravidlo knock out naproti tomu poskytuje ve sporných situacích mnohem lepší návod jak bitvu formulářů řešit, je tedy mnohem praktičtější a možná právě proto je postupem začleňováno do různých pomocných pramenů mezinárodního práva soukromého.

Občanský zákoník oproti Úmluvě (a potažmo také oproti ObčZ 1964) obsahuje také explicitní řešení bitvy formulářů – upřednostňuje totiž pravidlo knock out. To však neznamená, že bitva formulářů v režimu OZ je právně jednodušší než v režimu Úmluvy. Problematické je nejenom určení, v jakém rozsahu si jednotlivé podmínky neodporují, ale také určení, zdali je vůbec na místě o konfliktu podmínek uvažovat, obzvlášť v případě, kdy konflikt ve své podstatě spočívá mezi obchodními podmínkami jedné strany a dispozitivním ustanovením rozhodného práva, protože obchodní podmínky druhé strany ohledně dané skutečnosti mlčí. V literatuře existují rozdílné názory a není možné předem předvídat, ke kterému z nich se přikloní konkrétní soudce v daném případě.

ZÁVĚR

Hlavním cílem diplomové práce bylo posoudit podmínky aplikace Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží a zhodnotit proces uzavírání kupní smlouvy v režimu Úmluvy včetně jeho podobností a odlišností s českou právní úpravou. Dalším krokem pak bylo určit, zdali je z hlediska předmětu zkoumání této práce pro českou smluvní stranu výhodnější uzavírat mezinárodní kupní smlouvu v režimu Úmluvy, nebo naopak aplikaci Úmluvy v rámci českého právního řádu vyloučit.

První kapitola představovala úvod do problematiky Úmluvy jakožto mezinárodní smlouvy, která představuje nepochybně velmi důležitý počín. Právní význam vidím především v té skutečnosti, že Vídeňskou úmluvu ratifikovalo 85 smluvních států²³⁹ po celém světě, což umocňuje celý prvek mezinárodnosti Úmluvy a svědčí o jejím veskrze pozitivním vnímání jako univerzální právní úpravy pro určité mezinárodní kupní smlouvy. Tím se zřetelně odlišuje od Haagských dohod z roku 1964, které byly naopak mimo jiné pro svoji přílišnou orientaci na kontinentální právní systém a geograficky blízké státy vnímány negativně. Domnívám se, že unifikovaná právní úprava může zvýšením kvality právního prostředí (mimo jiné odstraněním nejistoty plynoucí z neznalosti právního řádu druhé smluvní strany, či dokonce třetího státu) zvyšovat ochotu ekonomických subjektů uzavírat kupní smlouvy v režimu Úmluvy a přispívat tak k rozvoji světového obchodu. Podobně pozitivně k CISG přistupuje také Česká republika, neboť v současnosti dochází k jednání o odvolání výhrady podle čl. 95 CISG – Senát již s ratifikací souhlasil, Poslanecká sněmovna se k odvolání výhrady s největší pravděpodobností vyjádří stejným způsobem. Vše tak nasvědčuje tomu, že i v ČR se dlouholetá aplikace Úmluvy osvědčila.

Za pomoci analytické metody a metod indukce a dedukce jsem se v druhé kapitole této práce zabývala vymezením podmínek aplikace CISG z pohledu smluvní strany s místem podnikání na území ČR. Pro účely této práce je to totiž důležité v tom smyslu, že tím dochází k vymezení podmínek, ve kterých se ona „česká smluvní strana“, zmíněná v prvním odstavci, může dále rozhodovat mezi právní úpravou mezinárodní či tou národní vzhledem k uzavírání kupní smlouvy. Jinými slovy řečeno, bylo nutno nejprve celkově vymezit situaci, ve které je vůbec možné o této volbě uvažovat. Pro doplnění lze ještě podotknout, že ona

²³⁹ k 19. 11. 2016

volba se samozřejmě neomezuje jen na českou a mezinárodní úpravu. Strany si mohou zvolit jakékoliv rozhodné právo, nicméně z očividných důvodů jsou ostatní právní řády ignorovány, neboť česká smluvní strana by si je pravděpodobně, již vzhledem k nedostatečné znalosti, nikdy sama nezvolila.

Aby mohla být česká smluvní strana, resp. strana s místem podnikání v ČR, subjektem právního vztahu v režimu Vídeňské úmluvy, musí být druhou smluvní stranou až do odvolání výhrady podle čl. 95 CISG subjekt s místem podnikání na území jiného signatáře Úmluvy. Samotné místo podnikání hraje v tomto směru klíčovou roli, byť v některých případech není jeho určení zcela jednoznačné. Úmluva jej chápe jako místo s nejužším vztahem ke smlouvě a k jejímu plnění, nicméně soudní judikatura v tomto směru v konkrétních případech restriktivně upřednostňuje pouze nejužší vztah k plnění smlouvy. V praxi je totiž kumulativní odkaz na nejužší vztah ke smlouvě a k jejímu plnění často považován za rozporuplný, obzvlášť v případě nadnárodních společností se složitou organizační strukturou.

Předmět kupní smlouvy v režimu CISG není ani zdaleka tak široký jako předmět kupní smlouvy vymezený v české právní úpravě. Úmluva v první řadě hovoří pouze o zboží, tudíž ve své podstatě vylučuje nemovité věci. Nevztahuje se ani na zboží, které je zakoupeno spotřebitelem, přičemž důležitý je pouhý záměr zboží ke spotřebě užít, nikoliv skutečná realizace spotřeby kupujícím, a dále na peníze, lodě a čluny, letadla, elektrickou energii, koupě na dražbách či při výkonu rozhodnutí. Mezi důvody vyloučení jednotlivých předmětů koupě lze řadit speciální povahu takového předmětu, význam pro národní ekonomiku (např. u peněz), existenci propracované národní legislativy k ochraně slabší strany (u spotřebitelských obchodů) či rozdílné právní vymezení (u cenných papírů). Na druhou stranu, soudy se i přes tyto důvody snaží přistupovat k taxativnímu výčtu vyloučených předmětů koupě v čl. 2 CISG spíše restriktivně, čímž přispívají k rozšíření aplikačního dosahu Úmluvy.

Ve třetí a čtvrté kapitole jsem se zabývala jednotlivými fázemi kontraktačního procesu – tj. nabídkou a přijetím – a jejich dílčí cíl jsem se snažila naplnit odpověďmi na otázky týkající se nejen konstrukce těchto dvou základních stavebních kamenů v procesu uzavírání smluv podle CISG, ale také odpověďmi na otázky týkající se jejich komparace s českou právní úpravou při současném zohlednění právního stavu před rekodifikací českého soukromého práva.

Ačkoliv se na první pohled může zdát, že obě srovnávané právní úpravy jsou stejné, lze zde najít několik odlišností. Samotné pojetí nabídky v Úmluvě se v několika základních aspektech odlišuje od pojetí v občanském zákoníku, což z velké části vyvěrá z faktu, že nabídka dle CISG je konstruovaná pouze pro kupní smlouvy. Mezinárodní pojetí je tak mnohem přesnější ve vymezení jednotlivých náležitostí samotné nabídky vzhledem ke koupi, neuznává možnost adresovat nabídku neurčitým osobám, podává poměrně jasnou představu o požadavku určitosti obsahu nabídky a její účinnosti, zrušení či odvolání, přičemž jako pozitivum hodnotím fakt, že většinu použitých pojmů Úmluva sama interpretuje či vykládá. Výklad soudními institucemi je pak spíše praktického rázu, jelikož se soudy soustřeďují na subsumpci určitého reálného jednání pod příslušnou terminologii Úmluvy, nikoliv na interpretaci právních pojmů v obecné rovině. Jediné, co tak mohu Úmluvě vzhledem k nabídce věcně vytknout, je její vnitřní rozporuplnost s ohledem na bezpodmínečný požadavek uvedení alespoň způsobu určení kupní ceny v nabídce při současné možnosti uzavřít kupní smlouvu i bez určení takového způsobu.

Občanský zákoník se v úpravě nabídky uchyluje ke spíše obecnějším formulacím ve snaze učinit nabídku co nejuniverzálnější pro všechny smluvní typy, přičemž ke kompletní analýze ať už podstatných náležitostí nabídky či její účinnosti je nutno dojít za pomoci systematického a logického výkladu i dalších částí kodexu (tedy nejenom ustanovení o kontraktním procesu) a také za pomoci interpretace některých pojmů soudní judikaturou. Jako velmi nepraktický (např. z důvodu snadného zneužití) se mi v úpravě OZ jeví požadavek bezodkladného přijetí písemné nabídky učiněné mezi přítomnými, čímž se mimo jiné také odlišuje od úpravy v CISG.

U druhé fáze kontraktního procesu jsem došla k závěru, že mezinárodní úprava akceptace se, podobně jako u nabídky, od úpravy národní zásadně neodlišuje, nicméně i přesto zde lze nalézt nějaké rozdíly. Formulačně vymezuje Úmluva akceptaci v legální definici spíše úžeji než občanský zákoník, a to především díky explicitnímu zdůraznění dvou způsobů přijetí (prohlášení a jiné jednání), nicméně tento fakt lze opět připisovat užšímu aplikačnímu rozsahu mezinárodní úpravy. To však nemění nic na skutečnosti, že všechny způsoby přijetí, které zná Úmluva lze nalézt také v občanském zákoníku a platí to i naopak. CISG i OZ se dívají shodně na přijetí nabídky jednáním, nečinností či mlčením a také na tzv. modifikované přijetí – zde je definičním kritériem v obou úpravách nepodstatná změna nabídky, přičemž konkrétní obsah tohoto pojmu (ve smyslu výčtu konkrétních změn) je postupně vytvářen

soudní judikaturou, respektive v případě OZ s jeho vytvořením české soudy pravděpodobně teprve začnou. Naopak rozdílný pohled mají CISG a OZ na pozdní přijetí, přičemž rozdíl spočívá v umožnění konkludentního přijetí pozdní akceptace, což hodnotím jako nepraktické a nežádoucí ustanovení, které může být zdrojem problémů, a proto se domnívám, že by bylo vhodné jej z české úpravy naprosto vypustit, obzvláště v době, kdy zprávu o přijetí pozdní akceptace lze doručit protistraně prakticky ihned bez jakýchkoliv dodatečných nákladů.

Vzhledem k přiblížení či oddálení české úpravy po rekodifikaci k té mezinárodní nemohu bez dalšího vynést jednoznačný závěr. Obě kontraktační fáze vykazují jak terminologické, tak věcné změny, přičemž u nabídky se OZ od Úmluvy spíše odchyluje (zejména rozšířením pojetí nabídky jako takové či možností adresovat také neurčitým osobám), u přijetí je tomu díky zakotvení institutu modifikovaného přijetí naopak. Pokud však zhodnotím dopad a význam jednotlivých odchylek od předcházející právní úpravy, jako největší rekodifikační změna se mi pravděpodobně jeví ono modifikované přijetí, které „přebíjí“ význam ostatních formulačních i věcných změn. Proto se spíše uchyluji k názoru, že se právní úprava jako celek s určitými výjimkami přiblížila té mezinárodní obsažené v Úmluvě.

Poslední kapitola přinesla explicitním definováním okamžiku vzniku kupní smlouvy nejen logické uzavření kontraktačního procesu, ale také se soustředila na skutečnost, jaký vliv budou mít na vznik (a potažmo také na obsah) kupní smlouvy rozdílné obchodní podmínky jednotlivých smluvních stran. Obě úpravy shodně vycházejí s konceptu teorie dojití, což hodnotím vzhledem k příslušnosti ČR ke kontinentálnímu právnímu systému jako pozitivní. Naopak jako nejpalčivější problém mezinárodní úpravy procesu uzavírání smluv vnímám neexistenci zvláštního ustanovení týkajícího se obchodních podmínek a postupu při tzv. bitvě formulářů – a to i vzhledem k významu obchodních podmínek v obchodním styku. Teorie i soudní praxe sice přišly v průběhu dlouholeté aplikace Úmluvy na řešení, která jsou více (last shot) či méně (knock out) v souladu se zněním obecných ustanovení CISG, ale to nemění nic na skutečnosti, že nikde není stanoveno, ke kterému z nich se konkrétní soud přikloní, což může mít vzhledem k jejich odlišnému přístupu zásadní dopad na celé vyústění daného sporu. Řešení tohoto problému je hned několik – od nejméně pravděpodobné změny samotné mezinárodní smlouvy (a následné zdouhavé ratifikace této změny smluvními státy) přes volbu případného řešení samotnými smluvními stranami při uzavření smlouvy až po ex post dohodu po vzniku sporu. Občanský zákoník je v tomto směru mnohem jednoznačnější

(upřednostňuje knock out), byť i zde lze samozřejmě najít případy sporné, obzvláště tehdy, kdy konflikt ve své podstatě spočívá mezi obchodními podmínkami jedné strany a dispozitivním ustanovením rozhodného práva, protože obchodní podmínky druhé strany ohledně dané skutečnosti mlčí.

Ted, když došlo posouzením podmínek aplikace CISG a zhodnocením kontraktačního procesu k naplnění hlavního cíle diplomové práce, lze přistoupit k onomu dalšímu kroku zmíněnému v na začátku závěru – tedy k určení, zdali je z hlediska předmětu zkoumání této práce pro českou smluvní stranu výhodnější uzavírat mezinárodní kupní smlouvu v režimu Úmluvy, nebo naopak aplikaci Úmluvy v rámci českého právního řádu vyloučit.

Jak jsem již mnohokrát uvedla, kontraktační proces v režimu CISG je velmi podobný režimu občanského zákoníku, přičemž věcné rozdíly jsou především díky nedávnému zakotvení výjimky z pravidla absolutní shody přijetí s nabídkou minimální. Faktem však je, že CISG je ve svých formulacích přesnější a pro nezkušeného obchodníka možná jednoznačnější, ať už jen z toho důvodu, že jsou veškerá ustanovení „pohromadě“ na jednom místě. Informovanější a zkušenější strana by však mohla být mezi jednotlivými úpravami indiferentní. Pokud je ale jednoduchý kontraktační proces ztížen včleněním rozdílných obchodních podmínek, domnívám se, že výhodnější je jednoznačně úprava občanského zákoníku, i když jen z tohoto důvodu, že formálně zakotvuje určitý zákonný postup, čímž zvyšuje právní jistotu subjektů právního vztahu. Na druhou stranu si je třeba uvědomit, že strany pravděpodobně nebudou volit mezi úpravami na základě toho, co musí všechno udělat, aby byla smlouva uzavřena, ale spíš na základě toho, jak jsou upravena práva a povinnosti jednotlivých stran a to včetně těch při porušení smlouvy jednou ze stran. Jinými slovy řečeno, vyčerpávající řešení tohoto dilematu ve značné míře přesahuje cíl této práce, neboť by bylo nutné analyzovat mezinárodní úpravu jako celek, nikoliv jen její některá ustanovení.

SEZNAM LITERATURY

Knižní zdroje:

- [1] BEJČEK, J., ŠILHÁN, J. a kol. *Obchodní smlouvy: závazky v podnikání*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2015. Academia iuris (C.H. Beck). 539 s. ISBN 978-80-7400-574-9
- [2] BIANCA, BONELL a RAJSKI. *Commentary on the International Sales Law: the 1980 Vienna Sales Convention*. Milan: Giuffrè, 1987. 886 s. ISBN 8814012768.
- [3] BRIDGE, M. *The International Sale Of Goods: Law and Practice*. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press. 2007 770 s. ISBN 978-0-19-927358-4.
- [4] CRANSTON, RAMBERG, ZIEGEL. *Commercial law challenges in the 21st century: Jan Hellner in memoriam*. Stockholm Centre for Commercial Law Juridiska institutionen, Uppsala: Iustus, 2007. S. 185 - 200. ISBN 9789176786741.
- [5] HONNOLD, John. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3rd ed. The Hague: Kluwer Law International, 1999. 583 s. ISBN 90-411-0644-8.
- [6] HUBER, MULLIS. *The CISG: a new textbook for students and practitioners*. Mnichov: Sellier. European Law Publishers, 2007. 408 s. ISBN 978-3-86653-020-1.
- [7] HULMÁK, Milan a kol. *Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721 – 2054)*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2014. Velké komentáře. 1335 s. ISBN 978-80-7400-535-0.
- [8] HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv v civilním právu*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2008. Beckova edice právní instituty. 218 s. ISBN 978-80-7400-062-1.
- [9] KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku: Úmluva OSN o mezinárodní koupi zboží*. Praha: Linde, 1999. 307 s. ISBN 80-7201-183-9.
- [10] KANDA, Antonín. *Mezinárodní kupní smlouva*. Vyd. 12. Praha: Academia, 1988. 272 s.
- [11] KRÖLL, MISTELIS, PERALES VISCASILLAS. *UN convention on contracts for the International Sale of Goods (CISG)*. Mnichov: C.H. Beck, 2011. 1252 s. ISBN 978-3-406-58416-9.
- [12] KUČERA, PAUKNEROVÁ, RŮŽIČKA a kol. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008. Právnické učebnice (Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk). 407 s. ISBN 978-80-7380-108-3.

- [13] ONDŘEJ, Jan. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé, obchodní*. 5., rozš. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2014. 491 s. ISBN 9788073805067.
- [14] ROZEHNALOVÁ, Naděžda a kol. *Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží – ano či ne?* Brno: Masarykova univerzita, 2012, 269 s. ISBN 978-80-210-5956-6
- [15] ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Vyd. 2., aktualiz. a dopl. Praha: ASPI Wolters Kluwer, 2006. 556 s. ISBN 80-735-7196-X.
- [16] SCHLECHTRIEM, Peter. *Commentary on the UN Convention of the international sale of goods (CISG)*. Translated by Geoffrey Thomas. 2nd ed. München: C.H. Beck, 1998. 803 s. ISBN 3-406-43882-2.
- [17] SCHLECHTRIEM, Peter. *Uniform sales law: the UN-Convention on contracts for the international sale of goods*. Wien: Manz, 1986. Recht, Wirtschaft, Aussenhandel, Bd. 9. 120 s. ISBN 3214065580.
- [18] SCHLECHTRIEM, SCHWENZER. *Commentary on the UN Convention on the international sale of goods (CISG)*. 3rd ed. Oxford: Oxford University Press, 2010. ISBN 978-0-19-956897-0
- [19] ŠVESTKA, DVOŘÁK, FIALA a kol. *Občanský zákoník: komentář. Svazek V (§ 1721 až 2520)*. Vyd. 1. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2014. Komentáře (Wolters Kluwer ČR). ISBN 978-80-7478-638-9.

Elektronické zdroje:

- [1] Důvodová zpráva k zákonu č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, konsolidovaná verze. [online]. 598 s. [cit. 28. 10. 2016]. Dostupné z: <http://obcanskyzakonik.justice.cz/images/pdf/Duvodova-zprava-NOZ-konsolidovana-verze.pdf>
- [2] HONNOLD, John. The Uniform Law for the International Sale of Goods: The Hague Convention of 1964. *Law and Contemporary Problems* [online]. 1979. s. 311-323. [cit. 3. 4. 2016]. ISSN 1945-2322. Dostupné z: <http://scholarship.law.duke.edu/lcp/vol30/iss2/6>
- [3] KORDAČ, Zbyšek. Odvolání výhrady dle čl. 95 Vídeňské úmluvy: chvályhodný návrh MPO. *Jiné právo*. [online]. 30. června 2012. [cit. 20. 3. 2016]. Dostupné z: <http://jinepravo.blogspot.cz/2012/06/odvolani-vyhrady-dle-cl-95-videnske.html>

- [4] LASTING, HAUSERMAN. A Comparison of the Uniform Commercial Code to UNCITRAL's Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *North Carolina Journal of International Law and Commerce Regulation*. [online] 1980. s. 63-80 [cit. 11. 4. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lansing.html#lh18>
- [5] LOOKOFSKY, Joseph. The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *International Encyclopaedia of Laws - Contracts* [online]. Prosinec 2000, Kluwer Law International, Haag. [cit. 5. 10. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lookofsky.html>
- [6] NDULO, Muna. *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (Vienna, 1980): Explanatory documentation prepared for commonwealth jurisdictions* [online]. 1991. London: Commonwealth Secretariat, 1991 [cit. 14. 3. 2016]. ISBN 0850923824. Dostupné z: <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/CISG-Commonwealth.pdf>
- [7] Secretariat Commentary on the 1978 Draft. *Guide to CISG Article 14*. [online]. 1978 [cit. 6. 9. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-14.html>
- [8] Secretariat Commentary on the 1978 Draft. *Guide to CISG Article 2*. [online]. 1978 [cit. 26. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-02.html>
- [9] Sněmovní tisk 823: stav projednávání ke dni 18. listopadu 2016. *Poslanecká sněmovna Parlamentu České republiky*. [online]. [cit. 18. 11. 2016]. Dostupné z: <http://www.psp.cz/sqw/historie.sqw?T=823&O=7>
- [10] Status of United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *United Nations Treaty Collection* [online] 2016 [cit. 18. 3. 2016]. Dostupné z: https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en
- [11] UNCITRAL. Article 10: Digest cases for Article 10 plus added cases for this Article. *Pace Law School Institute of International Commercial Law* [online]. 2014 [cit. 24. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-cases-10.html>
- [12] UNCITRAL. Article 2: Digest of Article 2 case law. *Pace Law School Institute of International Commercial Law* [online]. 2012 [cit. 4. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-02.html>
- [13] UNCITRAL. Article 21: Digest of Article 21 case law. *Pace Law School Institute of International Commercial Law* [online]. 2012 [cit. 16. 10. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/digest-2012-21.html>

- [14] UNCITRAL. *Yearbook Volume VIII: 1977: Report of the Working Group on the International Sale of Goods on the work of its eighth session*. [online]. New York 1978. s. 73-87. [cit. 20. 10. 2016]. Dostupné z: http://www.uncitral.org/pdf/english/yearbooks/yb-1977-e/yb_1977_e.pdf
- [15] UNITED NATIONS. *United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods: Official Records - Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committees* [online]. New York, 1991. 487 s. [cit. 15. 3. 2016]. Dostupné z: <https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/sales/cisg/a-conf-97-19-ocred-e.pdf>
- [16] UNITED NATIONS. *UNCITRAL - The United Nations Commission on International Trade Law* [online]. New York: United Nations, 1986. [cit. 15. 3. 2016]. ISBN 92-113-3284-2. Dostupné z: https://www.uncitral.org/pdf/english/publications/sales_publications/UNCITRAL-e.pdf
- [17] ZIEGEL, J. S., SAMSON, C. *Report to the Uniform Law Conference of Canada on Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. 1. vyd. Toronto: nakladatelství neidentifikováno, 1981 [cit. 3. 4. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/wais/db/articles/english2.html>

Odborné časopisecké příspěvky a články:

- [1] DRTINOVÁ, D. Sukcese do smluv a rozpad ČSFR. *Mezinárodní vztahy*. 1997, vol 32, č. 4, s. 57 – 61.
- [2] EÖRSI, Gyula. Problems of Unifying Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods. *The American Journal of Comparative Law*. [online]. 1979, vol. 27, č. 2/3. s. 311-323. [cit. 20. 10. 2016]. Dostupné z: <http://www.jstor.org.zdroje.vse.cz/stable/pdf/840035.pdf>
- [3] HULMÁK, Milan. Kontraktační proces podle Vídeňské úmluvy o mezinárodní koupi zboží ve srovnání s úpravou České republiky. *Právník*. 2005, roč. 144, č. 11, s. 1219-1236. ISSN 0231-6625
- [4] HULMÁK, Milan. Uzavírání smluv podle nového občanského zákoníku. *Právní rozhledy*. 2012, roč. 20., č. 1, s. 25-30. ISSN 1210-6410
- [5] KANDA, A. Vídeňská úmluva o mezinárodní koupi zboží a náš právní řád. *Právník*. 1997, roč. 136, č. 1, s. 1-22. ISSN 0231-6625
- [6] KOPÁČ, L. K nabytí platnosti haagských konvencí o mezinárodní kupní smlouvě. *Právní zpravodaj československého zahraničního obchodu*. 1974, č. 3–4

- [7] MCKENDRICK, Ewan. The Battle of the Forms and the Law of Restitution. *Oxford Journal of Legal Studies*. [online]. 1988, vol. 8, č. 2, s. 197-221. [cit. 22. 10. 2016]. Dostupné z: <http://www.jstor.org.zdroje.vse.cz/stable/pdf/764311.pdf>
- [8] VERGNE, François. The "Battle of the Forms" under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. *The American Journal of Comparative Law*. [online]. 1985, vol. 33, č. 2, s. 233-258. [cit. 23. 10. 2016]. Dostupné z: <http://www.jstor.org.zdroje.vse.cz/stable/pdf/840203.pdf>

Právní předpisy:

- [1] Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. o sjednání Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. In: *Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky*. 1991, částka 32.
- [2] Usnesení Senátu České republiky č. 519 z 27. schůze, konané dne 24. srpna 2016. [online]. 2016 [cit. 18. 11. 2016]. Dostupné z: <http://www.senat.cz/xqw/webdav/pssenat/original/81087/68091>
- [3] Usnesení vlády České republiky č. 252 ze dne 21. března 2016. In: *ASPI, Wolters Kluwer*
- [4] Ústavní zákon České národní rady č. 4/1993 Sb. o opatřeních souvisejících se zánikem České a Slovenské Federativní Republiky. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1993, částka 3.
- [5] Vyhláška ministra zahraničních věcí o Vídeňské úmluvě o smluvním právu č. 15/1988 Sb. In: *Sbírka zákonů Československé socialistické republiky*. 1988, částka 2.
- [6] Zákon č. 101/1963 Sb., o právních vztazích v mezinárodním obchodním styku (zákoník mezinárodního obchodu). In: *Sbírka zákonů České socialistické republiky*. 1963, částka 57.
- [7] Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1964, částka 19.
- [8] Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 1991, částka 98.
- [9] Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2012, částka 33.

Judikatura:

- [1] Rozhodnutí Bundesgerichtshof ve věci VIII ZR 60/01 ze dne 31. října 2001. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html>
- [2] Rozhodnutí Bundesgerichtshof ve věci VIII ZR 163/01 ze dne 2. října 2002. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021002g1.html>
- [3] Rozhodnutí Cour d'appel de Colmar ve věci Pelliculest v. Morton International ze dne 24. října 2000. Francie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/001024f1.html>
- [4] Rozhodnutí Cour d'appel Grenoble ve věci 97/03974 Calzados Magnanni v. Shoes General International ze dne 21. října 1999. Francie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/991021f1.html>
- [5] Rozhodnutí Cour d'appel Paris ve věci 92-000 863 Fauba v. Fujitsu ze dne 22. dubna 1992. Francie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920422f1.html>
- [6] Rozhodnutí Cour de Cassation ve věci J 96-11.984 Société Les Verreries de Saint Gobain, SA v. Martinswerk GmbH ze dne 16. července 1998. Francie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980716f1.html>
- [7] Rozhodnutí District Court van Koophandel Hasselt ve věci A.R. 1079/99 Isocab France v. E.C.B.S. ze dne 2. června 1999. Belgie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990602b1.html>
- [8] Rozhodnutí Handelsgericht Zürich ve věci HG 940513 ze dne 10. července 1996. Švýcarsko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960710s1.html>
- [9] Rozhodnutí Higher Court in Ljubljana ve věci 1 Cpg 951/2006 ze dne 9. dubna 2008. Slovinsko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080409sv.html>
- [10] Rozhodnutí Chamber of National and International Arbitration of Milan ze dne 28. září 2001. Itálie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/010928i3.html>
- [11] Rozhodnutí China International Economic and Trade Arbitration Commission ve věci CISG/2000/17 z roku 2000. Čína. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000000c1.html>
- [12] Rozhodnutí China International Economic and Trade Arbitration Commission ve věci CISG/2003/14 ze dne 17. září 2003. Čína. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030917c1.html>
- [13] Rozhodnutí Krajského soudu v Plzni ve věci 48 Cm 75/2003 ze dne 20. listopadu 2006. Česká republika. In: *ASPI, Wolters Kluwer*.

- [14] Rozhodnutí Landgericht Baden-Baden ve věci 4 O 113/90 ze dne 14. srpna 1991. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910814g1.html>
- [15] Rozhodnutí Landgericht Bielefeld ve věci 15 O 201/90 ze dne 18. ledna 1991. Německo. Dostupné z: <http://www.globalsaleslaw.org/content/api/cisg/urteile/174.htm>
- [16] Rozhodnutí Landgericht Kassel ve věci 11 O 4187/95 ze dne 15. února 1996. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960215g2.html>
- [17] Rozhodnutí Legfelsobb Bírószág ve věci Gf.I. 31 349/1992/9 ze dne 25. září 1992. Maďarsko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/920925h1.html>
- [18] Rozhodnutí Mezinárodního rozhodčího soudu při Mezinárodní obchodní komoře v Paříži ve věci 10329 of 2000 z roku 2000. Francie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000329i1.html>
- [19] Rozhodnutí Mezinárodního rozhodčího soudu při Mezinárodní obchodní komoře v Paříži ve věci 8908 of December 1998 z roku 1998. Itálie. Dostupné z: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=401&step=FullText>
- [20] Rozhodnutí Nejvyššího soudu ve věci 23 Cdo 2926/2009 ze dne 1. prosince 2010. Česká republika. In: *ASPI, Wolters Kluwer*
- [21] Rozhodnutí Nejvyššího soudu ve věci 32 Cdo 421/2011 ze dne 10. května 2012. Česká republika. In: *ASPI, Wolters Kluwer*
- [22] Rozhodnutí Nejvyššího soudu ve věci 33 Cdo 4142/2008 ze dne 17. června 2011. Česká republika. In: *ASPI, Wolters Kluwer*
- [23] Rozhodnutí Oberlandesgericht Dresden ve věci 9 U 0982/06 ze dne 10. listopadu 2006. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061110g1.html>
- [24] Rozhodnutí Oberlandesgericht Frankfurt ve věci 9 U 13/00 ze dne 30. srpna 2000. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000830g1.html>
- [25] Rozhodnutí Oberlandesgericht Graz ve věci 2 R 23/02y ze dne 7. března 2002. Rakousko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020307a3.html>
- [26] Rozhodnutí Oberlandesgericht Hamm ve věci 28 U 107/08 ze dne 2. dubna 2009. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090402g1.html>
- [27] Rozhodnutí Oberlandesgericht Innsbruck ve věci 1 R 273/07t ze dne 18. prosince 2007. Rakousko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071218a3.html>
- [28] Rozhodnutí Oberlandesgericht Koblenz ve věci 2 U 1230/91 ze dne 17. září 1993. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930917g1.html>

- [29] Rozhodnutí Oberlandesgericht Koblenz ve věci 8 U 1909/01 ze dne 4. října 2002. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/021004g1.html>
- [30] Rozhodnutí Oberlandesgericht Linz ve věci 6 R 200/04f ze dne 23. března 2005. Rakousko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/050323a3.html>
- [31] Rozhodnutí Oberlandesgericht Saarbrücken ve věci 1 U 69/92 ze dne 13. února 1993. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/930113g1.html>
- [32] Rozhodnutí Oberlandesgericht Stuttgart ve věci 5 U 118/99 ze dne 28. února 2000. Německo. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/000228g1.html>
- [33] Rozhodnutí Oberster Gerichtshof ve věci 10 Ob 1506/94 ze dne 11. února 1997. Rakousko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970211a3.html>
- [34] Rozhodnutí Oberster Gerichtshof ve věci 2 Ob 58/97m ze dne 20. března 1997. Rakousko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970320a3.html>
- [35] Rozhodnutí Rechtbank van Koophandel Veurne ve věci A/01/00392 ze dne 19. března 2003. Belgie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030319b1.html>
- [36] Rozhodnutí Tribunal Cantonal Jura ve věci Ap 91/04 ze dne 3. listopadu 2004. Švýcarsko. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/041103s1.html>
- [37] Rozhodnutí Tribunal de grande instance de Strasbourg ve věci 04/00925 ze dne 22. prosince 2006 Francie. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/061222f1.html>
- [38] Rozhodnutí Ústavního soudu ve věci I. ÚS 49/08 ze dne 22. září 2009. Česká republika. In: *ASPI, Wolters Kluwer*.