

Smlouva o obchodním zastoupení a její využití v praxi

Bakalářská práce

Studijní program: B6208 – Ekonomika a management
Studijní obor: 6210R015 – Ekonomika a management mezinárodního obchodu
Autor práce: **Petr Karásek**
Vedoucí práce: **doc. JUDr. Zbyněk Švarc, Ph.D.**



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI

Ekonomická fakulta

Akademický rok: 2015/2016

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Petr Karásek**
Osobní číslo: **E14000630**
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Ekonomika a management mezinárodního obchodu**
Název tématu: **Smlouva o obchodním zastoupení a její využití v praxi**
Zadávající katedra: **Katedra marketingu a obchodu**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Teoretická charakteristika smlouvy o obchodním zastoupení z právního hlediska
2. Srovnání smluv příkazního typu a jejich využití
3. Porovnání právní úpravy u nás a v Německu
4. Analýza stran uzavírající smlouvu o obchodním zastoupení
5. Smlouva o obchodním zastoupení ve vybrané společnosti v praxi

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: **35 normostran**

Forma zpracování bakalářské práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

MACHKOVÁ, Hana, et al. Mezinárodní obchodní operace. 6. aktualizované a doplněné vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0.

PRAVDA, Pavel a Lucie JOSKOVÁ. Obchodní zákoník 2012 - úplné znění s úvodním komentářem. Praha: Grada Publishing, 2012. ISBN 978-80-247-4030-0.

ŠVARC, Zbyněk, et al. Základy obchodního práva po rekodifikaci soukromého práva. 4. vyd. Praha: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3.

HÁSOVÁ, Jiřina, et al. Právní otázky podnikání v SRN. Praha: C. H. Beck, 2011. ISBN 978-80-7400-411-7.

OETKER, Hartmut, et al. Kommentar zum Handelsgesetzbuch. München: C. H. Beck, 2011. ISBN 978-3-406-60469-0.

Vedoucí bakalářské práce: **doc. JUDr. Zbyněk Švarc, Ph.D.**

Katedra marketingu a obchodu

Konzultant bakalářské práce: **Ing. Lukáš Kostka**

Flydeo s.r.o. majitel firmy

Datum zadání bakalářské práce: **2. listopadu 2015**

Termín odevzdání bakalářské práce: **31. května 2017**



prof. Ing. Miroslav Žižka, Ph.D.
děkan



doc. Ing. Jozefína Šimová, Ph.D.
vedoucí katedry

V Liberci dne 2. listopadu 2015

Prohlášení

Byl jsem seznámen s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé bakalářské práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li bakalářskou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědom povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Bakalářskou práci jsem vypracoval samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé bakalářské práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum:

Podpis:

Poděkování

Rád bych touto formou poděkoval doc. JUDr. Zbyňku Švarcovi, Ph.D. za odborné vedení bakalářské práce a Ing. Lukáši Kostkovi, majiteli a jednatelem společnosti Flydeo s.r.o., za možnost přístupu k důležitým podkladům a poskytnutým informacím nezbytným pro vypracování praktické části této práce.

Anotace

Tato bakalářská práce na téma Smlouva o obchodním zastoupení a její využití v praxi se zabývá teoretickou charakteristikou i praktickým zpracováním této smlouvy. Hlavní náplní práce, jak lze již z názvu odvodit, bude přiblížit pomocí odborných publikací smlouvu o obchodním zastoupení, srovnat ji s ostatními smlouvami příkazního typu a porovnat s německou právní úpravou. V rámci praktické části bude provedena analýza činnosti vybrané společnosti, budou představeni někteří dodavatelé i odběratelé a bude vymezena konkurence tohoto podniku. Druhá polovina praktické části se poté již bude zabývat samotným vypracováním návrhu smlouvy o výhradním obchodním zastoupení, který bude zpracován na základě získaných informací z odborných publikací a konzultací s vedením zvolené firmy, a který je společně s plnou mocí součástí příloh této bakalářské práce.

Klíčová slova: smlouva o obchodním zastoupení, zástupce, zastoupený, podnikatel, smlouva zprostředkovatelská, mandátní, komisionářská, občanský zákoník, firma Flydeo s.r.o., Aircatfly SL, výhradní obchodní zastoupení, Handelsgesetzbuch

Annotation

The bachelor thesis on Agency contract and its application in practice will concern with theoretical characteristic and practical processing thereof. The thesis will mainly focus, as can be deduced from the title, on the description of an agency contract by means of professional publications, comparison with other contracts of mandate and with German legislation. In the practical part the performance of the selected company will be analyzed, particular suppliers and customers will be introduced and the company's competition will be defined. The second half of the practical part will engage in the preparation of a draft of the exclusive agency contract itself, which will be processed on the basis of information obtained from professional publications and consultations with the management of the chosen company and which, together with the power of attorney, are the appendixes of this thesis.

Key words: agency contract, representative, represented, businessman (entrepreneur), contract on mediation, mandate, commission, Civil Code, the company Flydeo s.r.o., Aircatfly SL, exclusive agency contract, Handelsgesetzbuch

Obsah

Seznam tabulek.....	11
Seznam zkratk.....	12
Úvod.....	13
1. Teoretická charakteristika smlouvy o obchodním zastoupení z právního hlediska.....	15
1.1 Smlouva o obchodním zastoupení.....	15
1.2 Části smlouvy o obchodním zastoupení.....	16
1.2.1 Smluvní strany.....	16
1.2.2 Předmět smlouvy.....	16
1.2.3 Výhradní a nevýhradní obchodní zastoupení.....	16
1.2.4 Práva a povinnosti zástupce.....	17
1.2.5 Práva a povinnosti zastoupeného.....	18
1.2.6 Rozhodné území.....	18
1.2.7 Provize.....	18
1.2.8 Zvláštní odměna.....	19
1.2.9 Trvání smlouvy.....	20
1.2.10 Závěrečná ustanovení.....	20
1.3 Konkurenční doložky.....	20
1.4 Způsoby zániku obchodního zastoupení.....	21
2. Srovnání smluv příkazního typu a jejich využití.....	23
2.1 Smlouva o zprostředkování.....	23
2.1.1 Části smlouvy.....	24
2.1.2 Práva a povinnosti zprostředkovatele a zájemce.....	25
2.1.3 Zánik smlouvy.....	26
2.2 Smlouva mandátní.....	26
2.2.1 Části smlouvy.....	27
2.2.2 Práva a povinnosti mandatáře a mandanta.....	28
2.2.3 Zánik smlouvy.....	29
2.3 Smlouva komisionářská.....	30

2.3.1 Části smlouvy.....	31
2.3.2 Práva a povinnosti komisionáře a komitenta.....	32
2.3.3 Zánik smlouvy.....	33
2.3.4 Smlouva zasílatelská.....	33
3. Porovnání právní úpravy u nás a v Německu.....	34
3.1 Pojem obchodní zástupce.....	34
3.2 Povinnosti obchodního zástupce.....	35
3.3 Povinnosti podnikatele.....	36
3.4 Plná moc.....	36
3.5 Provize.....	37
3.6 Delkredereprovision.....	39
3.7 Konkurenční dohoda.....	39
3.8 Zánik smlouvy.....	40
3.9 Speciální obchodní zástupci.....	41
4. Analýza stran uzavírajících smlouvu o obchodním zastoupení.....	42
4.1 Flydeo s.r.o.....	42
4.1.1 Velikost společnosti.....	43
4.1.2 Zápis do rejstříku.....	43
4.1.3 Cíle firmy.....	43
4.1.4 SWOT analýza firmy Flydeo s.r.o.....	44
4.2 Dodavatelé.....	45
4.3 Konkurence.....	46
4.4 Odběratelé.....	47
4.5 Aircatfly SL.....	48
5. Smlouva o obchodním zastoupení ve vybrané společnosti v praxi.....	50
5.1 Smluvní strany.....	50
5.2 Předmět smlouvy.....	51
5.3 Povinnosti obchodního zástupce.....	51
5.4 Povinnosti zastoupeného.....	51
5.5 Provize.....	52
5.6 Konkurenční doložka.....	52

5.7 Výhradní obchodní zastoupení.....	53
5.8 Rozhodné území.....	53
5.9 Trvání smlouvy.....	53
5.10 Závěrečná ustanovení.....	54
Závěr.....	55
Seznam citací.....	57
Přílohy.....	59
PŘÍLOHA A.....	59
PŘÍLOHA B.....	64

Seznam tabulek

Tabulka 1: SWOT Analýza Flydeo s.r.o.....	43
---	----

Seznam zkratek

HGB	Handelsgesetzbuch (<i>obchodní zákoník</i>)
NOZ	Nový občanský zákoník
ObčZ	Občanský zákoník
ObchZ	Obchodní zákoník
SITMP	Správa Informačních Technologií města Plzně
SL	Socieda limitada (s.r.o. ve Španělsku)
s.r.o.	Společnost s ručením omezeným
SWOT	Strenghts, weaknesses, opportunities, threats (<i>silné, slabé stránky, příležitosti, hrozby</i>)
UAV	Unmanned aerial vehicle (<i>bezpilotní letoun</i>)

Úvod

V úvodu této bakalářské práce bych rád představil mnou vybrané téma – Smlouva o obchodním zastoupení a její využití v praxi. Je zde popsán a shrnut obsah práce a její cíl. Hlavní náplní, jak již z názvu vyplývá, je tedy smlouva o obchodním zastoupení.

V první kapitole dochází k jejímu teoretickému zpracování, vysvětlení samotného pojmu smlouvy o obchodním zastoupení, přiblížení jednotlivých částí smlouvy tak, jak jsou uvedeny v odborných publikacích, kde jsou např. vymezena práva a povinnosti jednotlivých stran nebo řešena otázka provize a popsány náležitosti, které musí každá smlouva tohoto typu obsahovat. Dále je zde definováno výhradní a nevýhradní obchodní zastoupení a přiblíženy některé způsoby, kterými lze ukončit tento smluvní vztah. Druhá kapitola je rozčleněna do tří podkapitol, kde se každá zabývá jednou z ostatních smluv příkazního typu, mezi které jsou zařazeny smlouvy zprostředkovatelská, mandátní a komisionářská. V této části dochází ke stručnějšímu popisu jednotlivých smluv, jejich vymezení v občanském či obchodním zákoníku a rozdílů, které je odlišují od smlouvy o obchodním zastoupení nebo od sebe navzájem. Podobně jako v první kapitole jsou zde přiblíženy podstatné části jednotlivých smluv a způsoby ukončení spolupráce mezi těmito stranami. Třetí kapitola se celá týká srovnání české úpravy s úpravou Německou. Německo bylo zvoleno především proto, že její úprava byla inspirací při tvorbě té české, a také proto, že se jedná o hlavního obchodního partnera České republiky a je jedním z cílových trhů, na který chce expandovat firma přiblížená v této práci. Náplní této kapitoly je tedy porovnání českého a německého zákoníku a popsání rozdílů mezi jednotlivými paragrafy.

Obsah čtvrté kapitoly, jak již bylo nastíněno výše, se týká praktické části této bakalářské práce, kde je představena vybraná společnost. Dochází zde k provedení analýzy činnosti této firmy, přiblížení některých z jejich dodavatelů a odběratelů, vymezení konkurence a zpracování SWOT analýza. Pro tuto část byl vybrán podnik Flydeo s.r.o., a to hlavně z důvodu velmi zajímavé činnosti, kterou se tato společnost zabývá a také kvůli dobrým

vztahům s majiteli a zároveň jednateli firmy, což umožnilo snazší přístup k jednotlivým informacím, ústním konzultacím s vedením společnosti a možnost nahlédnutí do dokumentace a smluv, ke kterým by bylo jinak velmi složité získat přístup. Náplní závěrečné kapitoly je již vytvořit a rozebrat samotný návrh smlouvy o obchodním zastoupení se všemi náležitostmi, jak jsou definovány v předchozích kapitolách.

Cílem této práce tedy je v teoretické části srovnat ustanovení týkající se obchodního zastoupení, jak jsou vymezena v německé i české právní úpravě a získat informace o smlouvách příkazního typu, které bude poté možné uplatnit v části praktické a na jejich základě, ve spolupráci s majiteli firmy, vytvořit návrh smlouvy o výhradním obchodním zastoupení tak, jak by ho případně vybraná společnost předložila svému zástupci.

1. Teoretická charakteristika smlouvy o obchodním zastoupení z právního hlediska

Smlouva o výhradním obchodním zastoupení je typickým smluvním vztahem využívaným v podnikatelském prostředí a řadí se mezi smlouvy příkazního typu. V této kapitole budou popsány jednotlivé části smlouvy, což zahrnuje i přiblížení práv a povinností jednotlivých stran, otázku provize nebo vysvětlení pojmů výhradní a nevýhradní obchodní zastoupení a rozdíl mezi nimi. Závěr první kapitoly je poté věnován konkurenční doložce a způsobům ukončení tohoto smluvního vztahu.

1.1 Smlouva o obchodním zastoupení

Tato smlouva je upravena v ustanoveních § 2483 až § 2520 ObčZ a obchodní zástupce se jí zavazuje dlouhodobě, pro člověka, kterého zastupuje vyvíjet činnost, která by měla směřovat k uzavírání smluv a sjednávání či uzavírání obchodů. Obchody jsou uzavírány jménem zastoupeného a na jeho účet. Obchodní zástupce se zavazuje k vyvíjení činnosti na určitém území, která je předmětem jeho závazku. Jako předmět závazku se rozumí vyhledávání zájemců o uzavření vymezených obchodů. K uzavírání obchodů nebo provádění jiných právních úkonů potřebuje zástupce udělenou plnou moc od zastoupeného. Obchodním zástupcem se nemůže stát: člověk, který může jako orgán zavazovat právnickou osobu, společník či člen zmocněný zavazovat ostatní společníky nebo členy, likvidátor nebo insolvenční správce. Ustanovení o obchodním zastoupení nebudou použita na obchodní zástupce, kteří za svoji činnost neobdrží provizi nebo osoby, které působí na burze s cennými papíry nebo komoditní burze. [1] Tento typ smlouvy vyžaduje písemnou formu, čím se liší od ostatních smluv uzavírajících se zástupci. Od smlouvy o zprostředkování se liší především sjednanou soustavnou činností obchodního zástupce, která vede k vytvoření trvalého vztahu mezi oběma stranami. Od mandátní smlouvy se zase liší faktem, že zástupce zprostředkovává smlouvy, ale bez plné moci poskytnuté zastoupeným, nemůže jeho jménem činit právní úkony. [3] Zastoupený by si měl před

podepsáním smlouvy pečlivě ověřit obchodního zástupce a vymežit pole jeho působnosti.
[4]

1.2 Části smlouvy o obchodním zastoupení

O tomto typu smlouvy je sepsáno velké množství odborných publikací a následující řádky přibližují náležitosti, které tyto zdroje popisují.

1.2.1 Smluvní strany

V tomto bodě dochází k určení smluvních stran: obchodní zástupce, zastoupený. Dále se zde uvádí základní informace o obou stranách uzavírajících smlouvu, jako například jméno společnosti a její sídlo, IČ, zápis v obchodním rejstříku či jména jednatelů, kteří zastupují svoje firmy. [1]

1.2.2 Předmět smlouvy

V části předmět smlouvy se vymezí směr, kterým se činnost zástupce pro zastoupeného bude ubírat (např. uzavírání obchodů jménem zastoupeného). Zákon říká, že obchodní zástupce může smlouvy zprostředkovávat nebo je přímo uzavírat. Rozsah a podmínky této činnosti jsou pak blíže specifikovány v následujících bodech. V tomto bodě se pak také většinou zastoupený zaváže, že uhradí zástupci odměnu za odvedenou práci v souladu s touto smlouvou.

1.2.3 Výhradní a nevýhradní obchodní zastoupení

Paragraf § 2487 ObčZ říká, že při sjednání výhradního obchodního zastoupení, vzniká zastoupenému povinnost na určeném území a pro určený okruh obchodů nepoužívat jiného obchodního zástupce. Současně vzniká povinnost také pro obchodního zástupce, který

nesmí vykonávat obchodní zastoupení pro jiné osoby nebo provozovat obchodní činnost za účelem vlastního zisku nebo zisku jiné osoby. [2] Při sjednávání výhradního obchodního zastoupení, musí být toto ujednání ve smlouvě výslovně uvedeno. Zastoupený má právo uzavírat obchody bez součinnosti obchodního zástupce, a z takto uzavřeného obchodu podle § 2487 odst. 2 ObčZ stále vyplývá povinnost zastoupeného zaplatit zástupci provizi, stejně jako kdyby se zástupce uzavření obchodu aktivně účastnil. Při uzavírání výhradního obchodního zastoupení je poměrně běžné, že se sjedná pouze jednostranně. Nejčastěji tím způsobem, že povinnosti vyplývající z výhradního obchodního zastoupení se vztahují pouze na zástupce a zastoupený si ponechá možnost využívat služby více obchodních zástupců. [1]

Pokud není ve smlouvě výslovně uvedeno, že se jedná o zastoupení výhradní, automaticky se jedná o nevýhradní obchodní zastoupení. Při tomto ujednání má zastoupený možnost využít i jiné obchodní zástupce a současně obchodní zástupce může vykonávat činnost sjednanou se zastoupeným i pro jiné osoby. Zástupce není tedy nijak omezen při uzavírání obchodů na vlastní účet nebo účet jiné osoby. [5]

1.2.4 Práva a povinnosti zástupce

Obchodní zástupce musí na území určeného smlouvou, vyvíjet takovou činnost, aby byla předmětem závazku a zároveň dbát zájmů zastoupeného a řídit se jeho pokyny. To vše by měl činit s odbornou péčí. [5] Dále je povinen spolupůsobit při uzavírání smluv. Toto se vztahuje především na řešení vzniklých sporů dle pokynů a zájmů zastoupeného. Mezi další povinnosti obchodního zástupce patří podávání zpráv a informací týkajících se důležitých okolností pro uzavírání obchodu. Obchodní zástupce má výslovně zakázáno, podle § 2491 ObčZ, sdělovat informace, které získal během působení pro zastoupeného, a které by byly v rozporu se zájmy zastoupeného. Tato povinnost přetrvává i po ukončení smlouvy. [3] Obchodní zástupce také nesmí navrhnout obchodní partnery, u kterých si není jistý, že budou schopni splnit všechny své závazky. Za splnění závazku třetí osoby ručí obchodní zástupce pouze, když se k tomu písemně zaváže. [5]

1.2.5 Práva a povinnosti zastoupeného

Hlavní povinností zastoupeného je především jednat poctivě, a to zejména co se týká poskytnutí potřebné dokumentace, podkladů a pomůcek vztahujících se k předmětu obchodu. Tyto podklady však zůstávají majetkem zastoupeného a zástupce, pokud je při své činnosti nespotřeboval, je povinen po ukončení trvání smlouvy tyto podklady vrátit zastoupenému. Dále by pak měl zastoupený v rozumném čase informovat zástupce, zda přijal, odmítl nebo nesplnil úkon, který mu zástupce svou činností obstaral. Uzavřením této smlouvy vzniká zastoupenému závazek zaplatit zástupci provizi, který bude blíže rozebrán níže. [4]

1.2.6 Rozhodné území

Při uzavírání smlouvy může dojít k dohodě, která se týká toho, na jakém území bude zástupce svoji činnost vykonávat. Pokud se ve smlouvě takto vymezená oblast neuvede, a zástupcem není zahraniční osoba, předpokládá se, že zástupce má vyvíjet svoji činnost na území celé České republiky. Pokud je obchodním zástupcem zahraniční osoba, má se za to, že ujednaným územím je stát, kde má tento obchodní zástupce sídlo. [6]

1.2.7 Provize

Uzavřením smlouvy vzniká zástupci nárok na sjednanou provizi. Výše provize může být stanovena na základě dohody obou stran. Pokud k této dohodě nedojde, stanoví se taková výše provize odpovídající zvyklostem podle místa činnosti a druhu zboží, jehož se smlouva týká. [1] Pokud ani takové zvyklosti neexistují, má zástupce právo na rozumnou odměnu, která se odvíjí od všech okolností uskutečněného úkonu. Provize zahrnuje i náklady, které doprovázejí plnění závazků plynoucích z uzavření smlouvy o obchodním zastoupení, pokud nebylo ve smlouvě dohodnuto jinak. Nárok na provizi vzniká zástupci po uzavření obchodu a po splnění závazku třetí osoby z tohoto obchodu. Pokud třetí osoba splnila svůj závazek jen částečně, připadne zástupci poměrná část provize. Zástupce obdrží provizi i v

případě, dojde-li k zániku závazku třetí osoby nebo jeho oddálení z důvodů, za něž nese odpovědnost zastoupený. Pokud bylo ve smlouvě uvedeno, že povinností zástupce je pouze obstarání příležitosti k uzavření obchodu, získá zástupce právo na provizi již provedením tohoto úkonu. Obchodní zástupce nemá nárok na provizi v případě, že došlo k uzavření obchodu bez jeho součinnosti. [5]

1.2.8 Zvláštní odměna

Zákon dává zástupci právo na odškodnění při skončení smlouvy v případě, že splnil zákonné podmínky, kterými se rozumí získání nových zákazníků a rozvinutí obchodu s dosavadními zákazníky. Dá se tedy říci, že zástupce má právo na odškodnění, pokud zastoupený čerpá výhody i po skončení smlouvy, které vznikly činností zástupce. [6] Toto odškodnění se považuje za spravedlivé, pokud se vzaly v úvahu všechny okolnosti. Těmito okolnostmi se rozumí především provize a použití nebo nepoužití konkurenční doložky. [2] Jak uvádí Švarc [6 s. 308]: - „*Výše odškodnění nesmí překročit roční provizi vypočítanou z ročního průměru odměn získaných obchodním zástupcem během posledních pěti let. Pokud smlouva trvala po dobu kratší než pět let, vypočítává se odškodnění z průměru odměn z celého smluvního období.*“ V paragrafu § 2514 ObčZ se uvádí, že právo na odškodnění vznikne i v případě ukončení smlouvy z důvodu smrti zástupce. [2] Právo na odškodnění musí obchodní zástupce uplatnit nejpozději do jednoho roku po ukončení smlouvy, jinak mu toto právo zanikne. [6]

Paragraf § 2517 uvádí tři situace, při kterých obchodnímu zástupci právo na odškodnění nevznikne. První z nich je v případě, kdy došlo k ukončení smlouvy na základě takového porušení smluvního závazku zástupcem, které opravňuje zastoupeného od smlouvy odstoupit. Dále nevznikne zástupci právo na odškodnění, ukončil-li smlouvu bez toho, aniž by to bylo odůvodněno okolnostmi u zastoupeného nebo ukončil-li smlouvu z jiných důvodů než jsou věk, invalidita či nemoc, která by mu znemožňovala plnit závazky vyplývající ze smlouvy. Jako třetí případ, kdy nevznikne zástupci právo na odškodnění, se uvádí převedení práv a povinností ze smlouvy na třetí osobu podle dohody se zastoupeným. [2]

1.2.9 Trvání smlouvy

Pokud se smlouva o obchodním zastoupení uzavře na dobu určitou, dojde k jejímu zániku po uplynutí sjednané doby. Neskončí-li však spolupráce mezi oběma stranami po uplynutí této doby a strany se dál řídí sjednanou smlouvou, změní smlouva statut ze smlouvy uzavřené na dobu určitou na smlouvu uzavřenou na dobu neurčitou. [6] Uzavře-li se smlouva na dobu neurčitou, může dojít k vypovězení od jakékoliv strany. V paragrafu § 2510 odst. 1 ObčZ [2 s. 513] se říká - „*Délka výpovědní lhůty je jeden měsíc pro první rok, dva měsíce pro druhý rok, tři měsíce pro třetí a další roky trvání smluvního závazku. Strany nemohou dohodnout kratší výpovědní lhůtu.*“ [2] Může dojít k prodloužení této výpovědní lhůty na základě dohody obou stran, ale zákon v takovém případě ukládá, že výpovědní lhůta musí být pro obě strany naprosto totožná. [6]

1.2.10 Závěrečná ustanovení

Posledním bodem smlouvy o obchodním zastoupení jsou závěrečná ustanovení. V tomto bodě je většinou uvedeno, jakým způsobem může být smlouva doplněna nebo pozměněna, kdy je možné od smlouvy odstoupit, v kolika provedeních je smlouva vyhotovena, kolik jich která strana obdrží a způsob nakládání s osobními údaji. V neposlední řadě se zde také uvádí, že smluvní strany uzavřely smlouvu ze své svobodné vůle, že nebyly pod žádným tlakem a nepůsobily na ně žádné okolnosti znevýhodňující jednu či onu stranu. [1]

1.3 Konkurenční doložky

Ve smlouvě o obchodním zastoupení může dojít k dohodě o konkurenční doložce. Tato dohoda musí být v písemné formě. V tomto případě vzniká zástupci povinnost na určitou dobu, maximálně 2 roky po ukončení smlouvy, na určitém území nebo vůči určitému okruhu osob, že nesmí vykonávat činnost na vlastní či cizí účet, která by byla v rozporu se

zájmy zastoupeného. V případě porušení těchto podmínek se stane konkurenční doložka neplatnou. Pokud dojde k pochybnostem, že konkurenční doložka omezuje zástupce více, než je třeba, může dojít k přezkoumání této doložky soudem, který ji může omezit nebo prohlásit za neplatnou. [6]

1.4 Způsoby zániku obchodního zastoupení

K zániku smlouvy o obchodním zastoupení může dojít hned několika způsoby.

Mezi nejčastější patří:

a) dohoda

Obě strany uzavírající smlouvu se dohodnou na ukončení trvání smlouvy. Pro žádnou ze stran nevzniká povinnost uhradit druhé straně odškodné.

b) uplynutí doby

Pokud byla smlouva o obchodním zastoupení uzavřena na dobu určitou, zanikne smlouva po uplynutí sjednané doby. V případě, že se obě strany danou smlouvou řídí i po vypršení doby, platí domněnka, že se strany dohodly na automatickém prodloužení smlouvy o sjednanou dobu, maximálně 6 měsíců. K tomuto prodloužení dochází především, pokud zástupce dál vykonává svou činnost ve prospěch zastoupeného. Dojde-li k tomu, že se obě strany řídí smlouvou i po uplynutí takto prodloužené lhůty, počítá se s tím, že byla smluvní doba navýšena o dalších 6 měsíců. Taková prodloužení se mohou aplikovat opakovaně. [3]

c) výpověď

Při uzavření smlouvy na dobu neurčitou má kterákoliv ze stran právo na její vypovězení, nedohodly-li se strany na něčem jiném. Délka výpovědní lhůty u toho smluvního závazku je již definována výše, viz výňatek z občanského zákoníku v podkapitole 1.2.7. [1] Jak uvádí Švarc ve své knize [6 s. 305]: - „*U výhradního obchodního zastoupení stanovuje zákon navíc možnost dát výpověď i v případě, že byla smlouva uzavřena na dobu určitou. Speciálním výpovědním důvodem je skutečnost, že objem obchodu nedosáhl za posledních*

12 měsíců objemu ve sjednané výši nebo ve výši přiměřené odbytovým možnostem.“ [6]
Musí se však řídit body ustanovenými v § 2510 odst. 1 ObčZ. Pokud dojde k výpovědi ze strany zastoupeného a zastoupení trvalo déle než jeden rok, vzniká zástupci nárok na odměnu za získané zákazníky. Neuvádí-li se v dohodě jinak, odměna činí 10% z provize za každý ukončený rok. Jelikož má odměna za získané zákazníky kogentní charakter, nemohou strany tuto odměnu ze smlouvy vyloučit, ale mohou pouze upravit její výši.

d) odstoupení od smlouvy

Dojde-li při výhradním obchodním zastoupení k využití služeb jiného obchodního zástupce nebo zástupce vykonává svou činnost i pro jinou osobu v rozporu se smlouvou, vyplývá ze zákona pro obě strany právo od této smlouvy odstoupit.

e) smrt

Smlouva o obchodním zastoupení zaniká i v případě smrti. Stejně je to i v případě, dojde-li k zániku právnické osoby bez jejího nástupce. [3]

2. Srovnání smluv příkazního typu a jejich využití

Jak již bylo uvedeno, smlouva o obchodním zastoupení je řazena mezi smlouvy příkazní. V této kapitole budou blíže rozebrány ostatní smlouvy tohoto typu a dojde zde k jejich porovnání mezi sebou.

2.1 Smlouva o zprostředkování

Tato smlouva je upravována ustanoveními § 2445 až § 2454 ObčZ a obchodní zákoník i jiné odborné publikace popisují smlouvu o zprostředkování jako smlouvu, uzavřením které se zprostředkovatel zavazuje k plnění různých úkonů s cílem pomoci zájemci vytvořit příležitost k uzavření určité smlouvy se třetí osobou. Zájemce se naopak zavazuje k zaplacení provize za takto vyvinutou činnost. [2] Tato smlouva se vztahuje převážně pro jednorázové, případně opakované obchody, nikdy však nejde o obchody soustavné. Může jít také pouze o vytvoření příležitosti uzavřít smlouvu, nebo o spolupůsobení na jejím uzavírání. [5] Jelikož je smlouva o zprostředkování relativním obchodem, aplikuje se na vztahy, u nichž na obou stranách vystupují podnikatelé v souvislosti se svou činností. Zákon nestanovuje pro tuto smlouvu předepsanou formu, a proto může být uzavřena ve formě libovolné.

Smlouva o zprostředkování se nejvíce podobá smlouvě o obchodním zastoupení, od které se však odlišuje jak formou, tak i obsahem. Při uzavření smlouvy o obchodním zastoupení se počítá se soustavnou zprostředkovatelskou činností a ze zákona musí být sepsána v písemné formě. Od smlouvy mandátní a komisionářské se liší převážně předmětem činnosti. U smlouvy o zprostředkování jde o činnost, která vede k vytvoření příležitosti uzavřít smlouvu se třetí stranou, kdežto u smlouvy mandátní a komisionářské jde již o vlastní uzavření smlouvy. [7]

2.1.1 Části smlouvy

Části smlouvy o zprostředkování se dělí na části podstatné a další části smlouvy. Do podstatných částí této smlouvy se řadí: určení smluvních stran, určení předmětu smlouvy, závazek zprostředkovatele vyvíjet danou činnost a provize. Do skupiny další části smlouvy poté můžeme zařadit body jako úhrada nákladů, doba trvání zprostředkovatelského vztahu nebo součinnost zájemce.

V části určení smluvních stran se uvádí informace o zájemci a zprostředkovateli, například název společnosti, její sídlo, IČ nebo jméno jednatele. Předmětem smlouvy se zase rozumí činnost zprostředkovatele ve prospěch zájemce, která vede k vytvoření příležitosti uzavřít smlouvu s jinou osobou. [6] Mezi podstatné části smlouvy se řadí také závazek uhradit provizi, avšak její výše nemusí být ze zákona ve smlouvě uvedena. Jak uvádí Horáková a Lemberková [1 s. 228]: - „Zprostředkovateli vzniká nárok na provizi, je-li uzavřena smlouva, jež je předmětem zprostředkování. Vyplývá-li ze smlouvy, že zprostředkovatel je povinen pouze obstarat pro zájemce příležitost uzavřít s třetí osobou smlouvu s určitým obsahem, vzniká zprostředkovateli nárok na provizi již obstaráním této příležitosti.“ [1] Právo na provizi má zprostředkovatel i v případě, kdy k uzavření smlouvy došlo až po ukončení smlouvy o zprostředkování. Pokud ve smlouvě není uvedena výše provize, má zprostředkovatel nárok na obvyklou výši úplaty vyplývající z obdobných smluv v době uzavření zprostředkovatelské smlouvy. Zprostředkovatel nemá nárok na provizi v případě, že k uzavření smlouvy došlo bez jeho součinnosti nebo pokud vyvíjel svoji činnost i ve prospěch třetí osoby, se kterou chtěl zastupovaný zájemce smlouvu uzavřít. Co se týká úhrady nákladů, které vznikly zprostředkovateli vyvíjením činnosti pro zájemce, má zprostředkovatel ze zákona nárok na jejich uhrazení pouze v případě, pokud bylo takto ve smlouvě výslovně ujednáno. [1]

Smlouva o zprostředkování může být sjednána na dobu určitou i neurčitou. Pokud byla smlouva uzavřena na dobu určitou, vyplývá její doba trvání buďto z ujednané lhůty, ve které bude zprostředkovatel vyvíjet svoji činnost ve prospěch zájemce, a ve které by mělo

dojít k uzavření zprostředkované smlouvy nebo z předmětu smlouvy. V této části smlouvy mohou být také uvedeny prvky součinnosti, které poskytne zájemce zprostředkovateli. Jedná se například o poskytnutí informací nebo vzorků, které by pomohly zprostředkovateli v jeho činnosti. [7]

2.1.2 Práva a povinnosti zprostředkovatele a zájemce

Mezi základní povinnosti zprostředkovatele patří vyvíjení činnosti tak, aby zájemci vznikla příležitost na uzavření smlouvy se třetí osobou. Podle zákona není zprostředkovatel povinen vykonávat svou činnost s odbornou péčí, musí však pracovat podle svých možností. Nesmí navrhnout zájemci uzavření smlouvy s takovou osobou, u které má podezření, že by mohlo dojít k neplnění závazků. [5] Zprostředkovatel nemůže přímo jednat za zájemce bez udělené plné moci. Zprostředkovatel má dále povinnost bez prodlení sdělovat zájemci informace, které by mohly ovlivnit jeho rozhodování při uzavírání smlouvy. Pokud zprostředkovatel získá během své činnosti nějaké doklady, které by mohly mít pro zájemce význam, musí je předat zájemci nebo je uschovat.

Co se týká povinností zájemce je v první řadě povinen poskytnout potřebnou součinnost. To v praxi znamená sdělování informací zprostředkovateli, které mají pro zájemce význam a ovlivňují jeho rozhodování při uzavírání zprostředkované smlouvy. Jak již bylo uvedeno výše, zprostředkovatel má nárok na provizi a zájemce má tedy povinnost ji uhradit. Nárok na provizi může vzniknout uzavřením smlouvy se třetí osobou nebo obstaráním možnosti tuto smlouvu uzavřít. To, kdy vznikne zprostředkovateli nárok na provizi, vyplývá z uzavřené smlouvy se zájemcem. V případě, že bylo ve smlouvě ujednáno zaplacení nákladů, je zájemce povinen je uhradit. Pokud k takové dohodě nedošlo, jsou náklady již zahrnuty v provizi. [7]

2.1.3 Zánik smlouvy

K zániku smlouvy o zprostředkování může dojít: splněním všech závazků vyplývajících ze smlouvy, uplynutím stanovené doby, dohodou obou zúčastněných stran, výpovědí jedné či oné strany, kdy nemusí být udán důvod vedoucí k vypovězení smlouvy a výpověď se stává platnou doručením druhé straně. Další příčiny ukončení spolupráce mezi zprostředkovatelem a zájemcem mohou být: nedodržení stanovené lhůty, ve které měla být smlouva uzavřena, nemožnost plnění smlouvy způsobené například zdravotními problémy, které znemožňují dodržení závazků vyplývajících ze smlouvy a smrtí. V případě zániku smlouvy o zprostředkování není nárok zprostředkovatele na provizi nijak dotčen, splnil-li své závazky vůči zájemci, i když k uzavření zprostředkovávané smlouvy došlo až po jejím zániku. [3]

2.2 Smlouva mandátní

Jelikož se při rekodifikačních legislativních pracích rozhodlo, že dojde k vypuštění mandátní smlouvy z nového občanského zákoníku, bude se v tato část odkazovat na starý obchodní zákoník, který vymezuje tuto smlouvu v paragrafech § 566 až § 576 ObchZ a definuje ji jako smlouvu, uzavřením které se mandatář zaváže, že zařídí za úplaty a na účet mandanta určitou obchodní záležitost, při které bude mít za úkol uskutečňování právních úkonů jménem mandanta, popřípadě i jiné činnosti a mandant se naopak zaváže zaplatit za tyto služby provizi. [8] Tato smlouva se zabývá pouze vztahem mandanta a mandatáře. Pokud chce mandant, aby mandatář jednal jeho jménem, musí mu udělit plnou moc. Plná moc může být uvedena přímo ve smlouvě nebo ji může mandant udělit samostatně. [6] Ustanovení, která se aplikují na smlouvu mandátní, se budou týkat i ostatních obchodních závazkových vztahů, u kterých je předmět závazku zařízením záležitosti na účet jiné osoby. Ustanoveními, kterými se upravuje smlouva mandátní, se budou řídit i práva a povinnosti stran například u smlouvy o obchodním zastoupení nebo u smlouvy o inkasu. Mandátní

smlouva podobně jako smlouva o zprostředkování může mít libovolnou formu. Je zde však jedna výjimka, kdy musí mít mandátní smlouva formu písemnou, a to v případě, je-li součástí smlouvy i udělení plné moci. [3]

Mandátní smlouvu je třeba odlišit od smlouvy komisionářské, od které se odlišuje hlavně tím, že mandatář nejedná jménem vlastním, ale jménem mandanta, kdežto u smlouvy komisionářské je jednajícím osobou samotný komisionář nikoliv komitent. [6]

2.2.1 Části smlouvy

Stejně jako u všech smluv příkazního typu se i u mandátní smlouvy dělí její části na podstatné a další.

Podstatné části jsou velmi podobné jako u předchozí smlouvy o zprostředkování. Jako u všech smluv příkazního typu je i zde první částí určení smluvních stran, kde jsou uvedeny informace o mandantovi a mandatáři. Dále je zde uveden bod určení obchodní záležitosti neboli předmět smlouvy, kde je určena činnost, kterou bude mandatář vykonávat ve prospěch mandanta, a ze které vyplývá, zda bude mandantova činnost spojená se zařizováním právních úkonů, nebo zda se jeho náplň práce bude zabývat spíše praktickou stránkou věci. Mezi podstatné části mandátní smlouvy se řadí také závazek mandanta zaplatit sjednanou provizi. [3] Zde však může dojít k výjimce, a to pokud je mandatářova činnost, kterou poskytuje mandantovi, stejná jako jeho činnost podnikatelská. V tomto případě nemusí být úplata výslovně uvedena ve smlouvě. Provize je závislá především na rozsahu činnosti mandatáře, do které se započítávají i další předpisy například advokátní nebo notářský tarif. V případě, že se nesjedná přesná výše úplaty, má se za to, že mandant zaplatí výši obvyklou. Nárok na provizi vznikne mandatáři po vykonání činnosti bez ohledu na to, zda mandant dosáhl výsledku, kterého očekával či nikoliv. Jedinou podmínkou v tomto případě je, že mandatář musí vykonávat svou činnost s odbornou péčí. [5]

Mezi další části smlouvy zařadíme dobu zařízení záležitosti. Doba, po kterou bude mandatář vyvíjet činnost pro mandanta je povětšinou odvislá od typu zařizované záležitosti, může se jednat například o zastupování při nějakém sporu. Dochází však i k tomu, že si strany mezi sebou určí přesný časový úsek, po dobu kterého bude mandatář provádět svoji činnost ve prospěch mandanta. Příkladem toho může být, dohodnou-li se strany, že mandatář bude zastupovat mandanta při všech obchodních jednáních po dobu jednoho roku. [7]

2.2.2 Práva a povinnosti mandatáře a mandanta

Na rozdíl od smlouvy o zprostředkování je mandatář povinen vykonávat svou činnost s odbornou péčí. Musí se držet mandantových pokynů, aby byly v souladu s jeho zájmy. Od těchto pokynů se může mandatář odchýlit pouze v případě, nemá-li možnost získat od mandanta souhlas včas a rozhodnutí mandatáře je plně v zájmu jeho klienta, a to ještě pouze, není-li toto odchýlení ve smlouvě či mandantem zakázáno. Mandatář je také povinen sdělovat veškeré okolnosti, které by mohly mít vliv na mandantovo rozhodování a pokyny. Dále je jeho povinností předat veškeré materiály, které získal při výkonu své činnosti pro mandanta a to bez zbytečného prodlení. V případě že mandatář obdržel nějaké věci pro výkon své práce, nebo obdržel-li je při vykonávání své činnosti od třetích osob, ručí za jejich poškození, ale pouze pokud měl možnost svou odbornou péčí tomuto poškození zabránit. V ostatních případech za jejich poškození nenes zodpovědnost. Povinnost takto nabyté věci pojistit vznikne mandatáři pouze, bylo-li takto dohodnuto ve smlouvě. Jelikož mandátní smlouva nemá osobní charakter, není mandatář povinen plnit závazek sám, není-li takto uvedeno ve smlouvě, ale může ke své činnosti využít i jiné osoby. Mandatáři vznikne právo na provizi, jestliže splnil všechny dohodnuté povinnosti, jak je již uvedeno výše. Vznikne mu také právo vyžádat si u mandanta určitou zálohu, počítá-li s nezanedbatelnými náklady při výkonu své činnosti. [1]

Co se týká povinností mandanta, patří sem předání veškerých věcí a informací potřebných k odborné péči o danou záležitost. Pokud musí mandatář vykonávat právní úkony jménem

mandanta, je mandant povinen mu včas udělit plnou moc, která musí mít písemnou formu, ať už jako součást smlouvy nebo samostatně na nějaké listině. Mandatář je povinen uhradit vzniklou provizi, viz. výše. Kromě úplaty musí mandant uhradit i náklady, pokud již nejsou součástí proplacené provize, a pokud byly tyto náklady nezbytné pro odborný výkon práce. [7]

K porušení mandátní smlouvy může dojít buďto prodlením nebo vznikem škody. Pokud dojde k prodlení může vzniknout mandatáři povinnost nahradit takto vzniklou škodu nebo uhradit pokutu, která byla pro toto porušení písemně sjednána ve smlouvě. V případě uzavření smlouvy s fixní dobou zařízení věci mělo by její prodlení za následek zánik této smlouvy. Jestliže se prodlení dopustí mandant, jedná se především o proplacení provize či nákladů, vznikne mandatáři právo na úrok.

Odpovědnost za škodu vznikne i v případě, nebyla-li záležitost ze strany mandatáře zařízena řádně, což může mít za následek i odmítnutí mandanta zaplatit smluvenou úplatu. Mandatář odpovídá jak za škodu vzniklou na věcech, které získal od mandanta k zařízení určené záležitosti, tak i za věci, které při tomto zařizování za mandanta převzal. Mandatář však může být zproštěn od povinnosti uhradit takto vzniklou škodu, a to tím, prokáže-li, že jednal s odbornou péčí. U ostatních smluv příkazního typu se dá odpovědnost za škodu uplatňovat podle občanského zákoníku. [3]

2.2.3 Zánik smlouvy

K zániku mandátní smlouvy může dojít mnoha způsoby. Mezi obecné způsoby zániku této smlouvy se řadí splnění všech závazků stanovených ve smlouvě, dohoda všech zúčastněných stran, uplynutí sjednané doby, smrt mandatáře, pokud byl mandatář fyzická osoba nebo zánikem, v případě že byl mandatář osoba právnická a nedošlo k jejímu převodu na jinou osobu. [5]

K zániku mandátní smlouvy může však dojít i speciálním způsobem výpovědi, která je ze zákona odlišná pro mandatáře a mandanta. Podle ustanovení § 574 ObchZ má mandant právo podat výpověď kdykoli a může tak učinit v plném rozsahu nebo jen částečně. Takto podaná výpověď nabude účinnosti dnem, ve kterém se mandatář o výpovědi dozví. Může však dojít i k dohodě, která zpozdí účinnost této výpovědi. Od tohoto momentu mandatář již dále neprovádí činnost ve prospěch mandanta, ale je stále povinen sdělit nutná opatření, aby nedošlo ke vzniku škody. V případě, že mandant není schopen tato opatření provést sám, je mandatář stále povinen, po požádání mandantem, aplikovat tato opatření za provizi a na náklady mandanta.

Jak je uvedeno v ustanovení § 575 ObchZ., má mandatář možnost podat výpověď pouze v celém jejím rozsahu a nabude účinností až koncem následujícího kalendářního měsíce po doručení výpovědi, nedošlo-li k prodloužení této lhůty. Nabytím účinnosti této výpovědi končí mandatáři závazek vykonávat činnost pro mandanta. [7]

2.3 Smlouva komisionářská

Komisionářskou smlouvu definují ustanovení § 2455 až § 2470 ObčZ. a popisují ji slovy [2 s. 540]: - „*Komisionářskou smlouvou se komisionář zavazuje obstarat pro komitenta na jeho účet vlastním jménem určitou záležitost, a komitent se zavazuje zaplatit mu odměnu.*“ [2] Tato smlouva se řadí mezi relativní obchody. V obchodním zákoníku můžeme narazit na zvláštní typ komisionářské smlouvy, kterým je smlouva zasílatelská. Zasílatelská smlouva se řadí mezi obchody absolutní a ve zkratce si ji přiblížíme v pozdější podkapitole. U komisionářské smlouvy není požadována její písemná forma, což znamená, že může být uzavřena ve formě libovolné. [7]

Komisionářská smlouva se velmi podobá smlouvě mandátní, převážně předmětem, kterým je zařízení obchodní záležitosti, ale najdou se zde i určité rozdíly mezi těmito dvěma typy

smluv. Jak již bylo uvedeno výše, největší rozdíl je patrný na první pohled a to ten, že komisionář jedná jménem vlastním, zatímco mandatář jedná jménem mandanta. Pokud by se náplň smlouvy zabývala pouze zprostředkováním příležitosti vedoucí k uzavření smlouvy a ne jejím konečným uzavřením, jednalo by se spíše o smlouvu o zprostředkování nebo v případě sjednání soustavné činnosti o smlouvu o obchodním zastoupení. [3]

Co se týká výhod a nevýhod tohoto typu smlouvy, je určitě výhodou fakt, že komitent má kontrolu nad cenami, jelikož se zboží prodává ze ceny jím stanovené a zároveň využívá dobrého jména komisionáře i jeho distribučních cest. Na druhou stranu může být někdy nevýhoda, že firma nevstupuje na trh pod svým jménem ale pod jménem komisionáře a v určitých případech se může do nevýhod zařadit i velká samostatnost komisionáře. [4]

2.3.1 Části smlouvy

Jak je již pravidlem u smluv příkazního typu, tak i smlouva komisionářská má části podstatné a další.

Podstatné části smlouvy se nijak neliší například od smlouvy mandátní, až na jeden podstatný bod, a tím je závazek komisionáře, že celá záležitost bude zařízena jeho vlastním jménem. Jde tedy o následující body: určení smluvních stran, v tomto případě komisionář a komitent, určení obchodní záležitosti, která není zákonem blíže popsána a v praxi se bude jednat převážně o uskutečňování právních úkonů a o závazek komitenta zaplatit provizi, avšak výše úplaty není podstatnou částí smlouvy a nemusí tím pádem být ve smlouvě uvedena. V tomto případě se má za to, že má komisionář nárok na provizi přiměřenou vykonané činnosti. [6]

Co se týká dalších částí komisionářské smlouvy, jedná se v nich například o povinnosti komitenta uhradit komisionáři vynaložené náklady na splnění závazků. Tato povinnost vznikne komitentovi pouze v případě, pokud je takto ve smlouvě výslovně uvedeno, a

pokud komisionář dokáže, že tyto náklady byly nutné, a že byly užitečně využity pro zařízení smluvené záležitosti. Dále může být v dalších částech uveden požadavek komitenta, aby komisionář splnil určitý závazek, který vyplynul z komitentova jednání vůči třetí osobě. Tento požadavek může však komitent vyžadovat pouze, bylo takto sjednáno ve smlouvě. [3]

2.3.2 Práva a povinnosti komisionáře a komitenta

Komisionář musí svou činnost vykonávat s odbornou péčí. Musí se řídit pokyny komitenta, které se můžou v průběhu spolupráce měnit, avšak komisionář je oprávněn se od těchto pokynů odklonit a jednat dle vlastního uvážení, je-li to ku komitentovu prospěchu, a pokud si nemohl vyžádat jeho souhlas. V případě, že komisionář není schopen dostát všem závazkům, musí k tomu využít třetí osobu, přičemž za tuto činnost ručí stejně, jako by ji vykonával sám. Komisionář musí oznamovat všechny informace a okolnosti, které by mohly ovlivnit pokyny a rozhodování jeho klienta. Tyto zprávy musí komisionář podávat na výzvu komitenta. Další povinností komisionáře je postupovat v rámci ochrany komitentových zájmů, čím se rozumí, že bude činit i taková opatření, ke kterým nedostal přímý pokyn. Co se týká pojištění, musí ho komisionář uzavřít na základě smlouvy nebo pokud mu k tomu dal komitent výslovný příkaz. Po vyřízení všech záležitostí musí komisionář předat komitentovi zprávu o své vykonané činnosti a převést všechna práva a věci, které během své činnosti získal. [4] Mezi komisionářovi povinnosti patří v neposlední řadě také vymáhání závazků na třetí osobě. Pokud však dojde k nesplnění těchto závazků třetí osobou, nemůže to komitent vnímat jako nesplnění komisionářových závazků a upřít mu právo na provizi. [5]

Komitentovy povinnosti jsou podstatně menší než u komisionáře a patří sem hlavně povinnost uhradit sjednanou nebo přiměřenou provizi po podání závěrečné zprávy a převedení všech práv a věcí na komitenta, dále pak povinnost uhradit komisionáři náklady, bylo-li tak uvedeno ve smlouvě. Komitent také musí komisionáři poskytnout řádnou

součinnost, čím se rozumí převážně předávání pokynů a příkazů a poskytnutí všech věcí potřebných pro řádné vykonávání jeho činnosti. [7]

2.3.3 Zánik smlouvy

Způsoby zániku komisionářské smlouvy jsou velmi podobné jako u předchozích typů smluv. Jedná se tedy zejména o splnění závazků, dohodu obou zúčastněných stran, uplynutí sjednané doby a nemožnost plnění závazků vyplývajících ze smlouvy. Zákon speciálně popisuje pouze důvod zániku smlouvy výpovědí, ale pouze tím, že se odkazuje na smlouvu mandátní, která je popsána výše. [3]

2.3.4 Smlouva zasílatelská

Zasílatelskou smlouvu definuje nový občanský zákoník v § 2471 až § 2482, ale mohou se na ni aplikovat i ustanovení vyplývající ze smlouvy komisionářské, jelikož jak je již uvedeno výše, je zasílatelská smlouva speciálním typem smlouvy komisionářské. Společné mají obě smlouvy to, že jedna strana, v tomto případě zasílatel, provádí činnost svým jménem na účet svého klienta. Obě smlouvy se od sebe odlišují hlavně předmětem smlouvy, kterým je u smlouvy zasílatelské obstarání přepravy věcí pro příkazce a také typem obchodu, jelikož smlouva komisionářská je obchodem relativním, zatímco smlouva zasílatelská se řadí mezi obchody absolutní. [7]

3. Porovnání právní úpravy u nás a v Německu

Smlouva o obchodním zastoupení je významným smluvním prvkem nejen u nás, ale také v zahraničí. V této kapitole bude blíže specifikován samotný pojem smlouva o obchodním zastoupení jak je vymezen v německém zákoníku. Dojde zde k popsání jednotlivých ustanovení, týkající se smlouvy o obchodním zastoupení a srovnání s českou právní úpravou. Spolkovou republiku Německo jsem si pro toto srovnání vybral převážně proto, že její právní úprava byla zdrojem inspirace při sestavování úpravy české, a také proto, že je Německo hlavním obchodním partnerem České republiky a disponuje jednou z nejvyspělejších ekonomik na světě.

Pojem smlouva o obchodním zastoupení najdeme v německé právní úpravě v obchodním zákoníku – Handelsgesetzbuch (dále jen HGB), a to konkrétně v 7. oddíle v paragrafech § 84 až § 92c. Obchodní zástupce je zde doslovně přeložen jako Handelsvertreter a pro označení zastoupeného se používá výraz Unternehmer, který se však dá spíše přeložit jako slovo podnikatel, a proto budu pro označení zastoupeného používat slovo podnikatel. [9]

3.1 Pojem obchodní zástupce

HGB vymezuje obchodního zástupce jako osobu provozující samostatnou živnost, kterou je pověřen ze strany podnikatele ke zprostředkovávání obchodů nebo jejich uzavírání jménem zastoupeného, což ho opravňuje si v celku svobodně určovat rozsah své činnosti a pracovní dobu. Pokud osoba, která zprostředkovává obchody pro podnikatele, nedisponuje znaky samostatnosti, považuje ho HGB za zaměstnance a nikoliv obchodního zástupce. V českém obchodním zákoníku sice také nalezneme, že je zástupce označen jako samostatný podnikatel, tento fakt však již není blíže upřesněn jako je tomu v HGB. Dále je zde ve třetím odstavci uvedeno, že podnikatel může být rovněž obchodním zástupcem, s čím se v české úpravě nesetkáme, což ale neznamená, že je to z pohledu českého práva vyloučeno.

Další podstatnou odlišnost od českého obchodního zákoníku nalezneme v ustanovení § 85 HGB, kde je uvedeno, že smlouva musí mít písemnou formu pouze v případě, vyžádá-li si to jedna ze stran. Česká právní úprava vyžaduje písemnou formu smlouvy o obchodním zastoupení ve všech případech. [10]

3.2 Povinnosti obchodního zástupce

Tyto povinnosti jsou popsány ve čtyřech odstavcích v § 86 HGB. Konkrétně se zde jedná o povinnost zástupce, že bude usilovat o zprostředkování či uzavření obchodů v souladu se zájmy podnikatele. Zástupce je také povinen stejně jako v české úpravě poskytovat potřebné informace, avšak je zde uvedeno, že se jedná převážně o okamžité oznámení každého zprostředkovaného nebo uzavřeného obchodu, kdežto v české úpravě je výslovně uvedeno, že zástupce musí sdělovat veškeré informace, které by mohly ovlivnit rozhodování zastoupeného. Zástupce je také povinen vykonávat svou činnost s pečlivostí řádného obchodníka.

Ve srovnání s českou úpravou se jedná o velmi podobné povinnosti, které jsou však v českém zákoníku ještě více rozšířeny, což lze doložit i tím, že v českém zákoníku jsou povinnosti zástupce vymezeny ve více ujednáních, konkrétně § 2489 až § 2494.

Dalším společným prvkem obou právních úprav je ujednání § 90 HGB, ve kterém se jedná o zachování obchodního a podnikového tajemství, kde je uvedeno, že zástupce nesmí nijak využít nebo sdělit žádná tajemství, která mu byla svěřena během výkonu jeho činnosti. Tato povinnost přetrvává i po ukončení smlouvy mezi zástupcem a zastoupeným. [12]

3.3 Povinnosti podnikatele

Tyto povinnosti najdeme v § 86a HGB a jsou rozděleny do tří odstavců. V prvním odstavci je podnikateli uložena povinnost poskytnout zástupci podklady, které bude potřebovat pro vykonání své činnosti. Na rozdíl od české úpravy, kde jsou tyto podklady shrnuty pod pojmy dokumentace, podklady a pomůcky, zde je uveden výčet těchto podkladů (vzorky, vyobrazení, ceníky, reklamní tiskoviny a obchodní podmínky). Druhý odstavec je velmi podobný ustanovením § 2495, 2497 a 2498 ObčZ a píše se v něm, že podnikateli vzniká povinnost sdělit zástupci veškeré potřebné informace, musí zástupce informovat o tom, zda přijal nebo odmítl zprostředkovaný obchod a v neposlední řadě je zastoupený povinen sdělit zástupci, pokud má v plánu uzavírat podstatně menší obchody, než by za daných okolností mohl zástupce očekávat. [12]

3.4 Plná moc

Plná moc je v německém obchodním zákoníku definována již v pátém oddíle, konkrétně v ustanovení § 55 HGB (Plná moc k uzavírání obchodů), který je ještě dále doplněn v sedmém oddíle (Obchodní zástupce) a to ustanoveními § 91 HGB a 91a HGB. § 91 HGB tedy uděluje zástupci plnou moc podle § 55 HGB a navíc říká, že i v případě, nedisponuje-li zástupce plnou mocí, může vykonávat jménem podnikatele určité úkony, jako například přijímat oznámení o vadách, prohlásit předání zboží do dispozice a činit podobná prohlášení.

Dojde-li k uzavření obchodu, aniž by k tomuto úkonu měl zástupce pravomoc nebo měl-li takový obchod pouze zprostředkovat, bude se takto uzavřený obchod považovat za platný, pokud nedošlo ze strany podnikatele k jeho okamžitému odmítnutí hned po oznámení uzavření tohoto obchodu. [10]

3.5 Provize

Otázka provize je v HGB podobně jako v českém zákoníku definována více ustanoveními, v případě německé úpravy rovnou pěti, konkrétně § 87 až § 87d HGB.

V prvním paragrafu je popsán nárok obchodního zástupce na provizi. Zástupci vznikne nárok na provizi za uzavření nebo zprostředkování všech obchodů během sjednaného smluvního vztahu, vyplývajících z jeho činnosti nebo uzavřené se třetími osobami. V tomto ustanovení je také popsáno něco jako výhradní obchodní zastoupení a to slovy [10 s. 64]: - „*Je-li obchodnímu zástupci svěřen určitý obvod nebo určitý okruh zákazníků, pak má nárok na provizi také za obchody, které jsou uzavřeny bez jeho spolupůsobení s osobami v jeho obvodu nebo z jeho okruhu zákazníků během doby trvání smluvního vztahu.*“ [10] Ve třetím odstavci je vymezen nárok na provizi, jestliže k uzavření obchodu došlo až po ukončení spolupráce mezi zástupcem a podnikatelem. Zástupci vznikne nárok pouze ve dvou případech, a to pokud obchod zprostředkoval nebo toto zprostředkování alespoň zahájil a může se tedy jeho uzavření přičítat jeho činnosti, nebo obdržel-li zástupce či podnikatel ještě před vypršením závazku nabídku k uzavření obchodu, za který zástupci vyplývá nárok na provizi na základě prvního odstavce. Uvádí se zde také možnost rozdělit provizi mezi více zástupců, v případě nutnosti spravedlivého rozdělení provize. Zástupce má podle HGB nárok také na tzv. inkasoprovizi, které se vypočítá z částek, které vybral na příkaz podnikatele.

Na základě § 87a HGB vznikne zástupci nárok na provizi po uskutečnění obchodu. Zástupce má právo požadovat po podnikateli zálohu, kterou však musí v případě neuskutečnění obchodu vrátit. V případě, že je zřejmé, že třetí osoba nebude schopna plnit své závazky, nárok na provizi zanikne a naopak vznikne povinnost zástupci vrátit všechny dosud přijaté částky. Provize je splatná poslední den měsíce, kdy je nutné tuto provizi vyúčtovat.

Další ustanovení se zabývá výpočtem provize. Stejně jako v § 2499 ObčZ tak i zde je uvedeno, že v případě, není-li výše provize sjednána ve smlouvě, považuje se za smluvenou provizi její obvyklá výše. Na rozdíl od české úpravy se HGB zabývá i otázkou slev a jejich promítnutí do konečné výše provize. Je zde uvedeno, že sleva při platbě v hotovosti se neodečítá, což platí i pro vedlejší náklady (přepravné, balení, clo,...). Je zde také uveden rozdíl ve výpočtu provize, byla-li smlouva uzavřena na dobu určitou či neurčitou. Při uzavření na dobu určitou se provize vypočítá z celkové úhrady za celé smluvní období. Ve druhém případě se výše provize určí na základě úhrady do dne, kdy může třetí osoba poprvé smlouvu vypovědět. V případě, že smlouva trvá dál, vzniká zástupci nárok na další provizi. [12]

Paragraf § 87c HGB se zabývá už konečným vyúčtováním dané provize. Na základě tohoto ustanovení vzniká podnikateli povinnost účtovat zástupcovu provizi každý měsíc a její vyúčtování musí být provedeno do konce následujícího měsíce. Stejně jako v § 2506 odst. 2 ObčZ má i německý zástupce právo vyžádat si výpis z účetních knih, kde je uvedena jeho provize, a navíc má právo vyžádat si sdělení veškerých okolností souvisejících s touto odměnou. V případě, že dojde k odepření těchto práv a je zde podezření o nějakém pochybení, může si zástupce vyžádat, aby bylo oprávněnému autorovi umožněno nahlédnout do těchto výpisů. Ve srovnání s českou úpravou má německý zástupce více ochranných prvků, které slouží k zajištění jeho spravedlivé provize. Co se týká náhrady nákladů, píše se o nich pouze v krátkém ustanovení § 87d HGB, který říká, že zástupce má právo na jejich proplacení pouze v případě, je-li to v obchodním styku obvyklé.

S dalšími prvky, se kterými se v české právní úpravě obchodního zákoníku nesetkáme, jsou ustanovení § 88 HGB a § 88a HGB. V prvním jmenovaném se říká, že u veškerých nároků, které vznikly uzavřením smluvního vztahu, dojde po 4 letech k jejich promlčení. Tato lhůta 4 let se začíná datovat od konce roku, ve kterém se staly splatnými. Druhé ustanovení se jedná zadržovacího práva a uvádí, že zástupce po ukončení vztahu disponuje tímto právem, ale pouze u podkladů, které přímo souvisí s jeho nárokem na provizi a úhradou nákladů. [10]

3.6 Delkredereprovision

Jedná se o formu zvláštní odměny, která vznikne zástupci pokud se zaváže, že bude ručit za splnění závazku z určitého obchodu. Možnost převzat takový závazek může vzniknout pouze pro určité obchody s určitými třetími osobami, které obchodní zástupce zprostředkuje nebo uzavře. Toto převzetí musí být v písemné formě a nárok na tuto zvláštní odměnu vznikne zástupci až po uzavření daného obchodu. V tomto ustanovení je také uvedeno, že toto převzetí nebude platné, má-li podnikatel nebo třetí osoba závod nebo bydliště v zahraničí a také pro obchody, u kterých má zástupce pro jejich uskutečnění neomezenou plnou moc. Tento paragraf je obdobou § 2492 ObčZ, i když si ve svém znění nejsou tolik podobné. [11]

3.7 Konkurenční dohoda

Tato dohoda je popsána v ustanovení § 90a HGB a od české úpravy se výrazně liší. Prvním rozdílným prvkem je už samotný název, kdy v českém zákoníku se jedná o konkurenční doložku, kdežto z němčiny se tento pojem přeloží spíše jako konkurenční dohoda. Společnými znaky obou úprav je jen omezení činnosti zástupce a lhůta dvou let, což je maximálně možná doba pro trvání konkurenční dohody. Německá úprava oproti české ukládá podnikateli, chce-li uzavřít tuto dohodu, povinnost platit zástupci po dobu této dohody přiměřené odškodnění. Podnikatel má na druhou stranu možnost vzdát se tohoto práva na omezení konkurence. Pokud takto učiní, povinnost platit zástupci odškodnění, se po 6 měsících od tohoto prohlášení zruší. V případě vypovězení vztahu z důvodu závažného porušení ze strany zástupce, nevznikne mu na toto odškodnění nárok. Pokud dojde k ukončení smluvního vztahu z důvodu závažného porušení ze strany podnikatele, má zástupce právo do jednoho měsíce písemně požádat o zrušení konkurenční dohody. Dle mého názoru je v tomto bodě německá úprava lépe definována než úprava česká, protože dává německému zástupci určité výhody, kterými se český zákoník vůbec nezabývá. [10]

3.8 Zánik smlouvy

Zánik smlouvy o obchodním zastoupení v německé úpravě je definován v paragrafech § 89 HGB až § 89a HGB, jmenovitě se jedná o ustanovení, která se dají přeložit jako *výpověď a okamžitá výpověď*.

První ustanovení je velmi podobné § 2510 ObčZ, který byl popsán v první kapitole, konkrétně podkapitola 1.5 (Způsoby zániku obchodního zastoupení) v odstavci c (výpověď). Samozřejmě se i v této části najdou rozdíly mezi českou a německou úpravou. Jeden z rozdílů, který je viditelný na první pohled, se týká otázky výpovědní lhůty, kde se v české úpravě setkáme pouze s maximální výpovědní lhůtou 3 měsíců u vztahu trvajícím 3 a více let, zatímco v úpravě německé se navíc setkáváme s výpovědní lhůtou 6 měsíců pro smluvní vztah trvajícím 5 a více let.

Druhý způsob, jak v Německu ukončit obchodní zastoupení, je okamžitá výpověď. Německá právní úprava povoluje okamžitou výpověď bez dodržení řádně výpovědní lhůty pouze v případě, má-li k tomu jedna ze stran vážný důvod. V tomto případě se dále přezkoumá, zda k tomuto okamžitému ukončení došlo na základě pochybení druhé strany. Pokud se toto pochybení prokáže, je tato strana povinna uhradit škody vzniklé z takto ukončeného smluvního vztahu.

Nárok na vyrovnání je definován v ustanovení § 89b HGB, podle kterého může zástupce vyžadovat vyrovnání i po ukončení smlouvy, pokud podnikateli stále plynou určité výhody z obchodu, který zástupce zprostředkoval nebo přímo uzavřel. Toto ujednání se v podstatě shoduje s ustanovením § 2514 ObčZ, který je zakotven v české právní úpravě, a který je popsán v první kapitole této práce v podkapitole 1.2.8 (Zvláštní odměna), kde jsou přiblíženy i případy, kdy nárok na odškodnění nevznikne, což můžeme vztáhnout i na námi rozebíranou německou úpravu. [11]

3.9 Speciální obchodní zástupci

Na rozdíl od české úpravy se v německém zákoníku setkáme se speciálními druhy obchodních zástupců, které jsou popsány v ustanoveních § 92 HGB až § 92c HGB. Prvním takovým speciálním typem je pojišťovací zástupce, což je osoba, která má za úkol, aby jako obchodní zástupce uzavřel nebo zprostředkoval pojistné smlouvy. Mezi tímto zástupcem a pojistníkem platí stejná ustanovení jako pro klasického obchodního zástupce a podnikatele.

Dalším takovým typem je tzv. obchodní zástupce ve vedlejším povolání. Tento druh zástupce je zde samostatně definován převážně proto, že se na něj nevztahují předchozí ustanovení týkající se výpovědi smluvního vztahu. V § 92b HGB se uvádí, že v případě uzavření smlouvy na dobu neurčitou je výpovědní lhůta jeden měsíc ke konci kalendářního měsíce. Dále se zde také uvádí, že obchodnímu zástupci ve vedlejším povolání nevzniká právo na přiměřenou zálohu, jako je tomu u klasického obchodního zástupce.

Poslední ustanovení § 92c HGB se zabývá obchodním zástupcem bez závodu v tuzemsku. V tomto ustanovení zákoník říká, že v případě, vykonává-li zástupce pro podnikatele činnost na jiném území, než je území Evropského společenství, mohou být všechna námi rozebíraná ustanovení v sedmém oddíle HGB upravena odchylně na základě smlouvy. [10]

4. Analýza stran uzavírajících smlouvu o obchodním zastoupení

Náplní této kapitoly bude převážně představení firmy Flydeo s.r.o., objasnění její činnosti, přiblížení toho, jak firma funguje a seznámení se s dodavateli, konkurenty i odběrateli firmy. Tato společnost se čím dál více snaží pronikat na zahraniční trhy, k čemuž vedle přímých obchodních metod, dealerů a distributorů nejvíce využívá obchodního zástupce, což nás přivede ke španělské společnosti Aircatfly SL, která se řadí mezi hlavní obchodní partnery Flydeo s.r.o., a která byla vybrána jako vhodný kandidát na obchodního zástupce pro závěrečné zpracování návrhu této smlouvy.

4.1 Flydeo s.r.o.

Společnost Flydeo s.r.o. je malá soukromá firma, která vznikla v červenci roku 2014, sídlící v Jablonci nad Nisou. Hlavní činností, kterou se tato firma zabývá, je výzkum, vývoj a prodej bezpilotních letounů (dronů) pro profesionální využití v mnoha odvětvích. Tyto profesionální drony najdou své uplatnění u filmařských studií, společností vysílajících sportovní akce, záchranných služeb, firem zajišťujících ochranu objektů a u mnoha dalších. Vedle výzkumu a prodeje samotných bezpilotních letounů se firma zabývá také vývojem doplňkových komponentů pro vylepšení těchto profesionálních dronů, jako je například speciální padák, který v případě poruchy letounu zabrání jeho celkovému poškození způsobeného pádem z velké výšky. Společnost rovným dílem vlastní dva jednatele Jan Sejkora a Ing. Lukáš Kostka. Společnost staví převážně na zkušenostech a znalostech Ing. Lukáše Kostky, který se řadí mezi přední odborníky na vývoj bezpilotních prostředků jak v Čechách, tak i v celé Evropě. Do firmy Flydeo s.r.o. se přesunul ze svého předchozího zaměstnání ve Vojenském technickém ústavu letectva v Praze, kde zastával pozici jednoho z předních inženýrů pro vývoj bezpilotních letounů. Tato společnost spolupracuje hned s několika dodavateli pro každý komponent, což firmě umožní snáze se vypořádat s případnými potížemi s některým z dodavatelů. Samotná výroba a sestavení jednotlivých

strojů pak již probíhá v Jablonci nad Nisou, což umožňuje firmě lepší dohled nad správnou kompletací jednotlivých komponentů a snižuje rizika pozdější poruchovosti strojů. [13]

4.1.1 Velikost společnosti

Jak je již uvedeno výše Flydeo s.r.o. je menší soukromá firma, a proto není překvapující, že se svojí velikostí řadí mezi mikropodniky. V Čechách je mikropodnik definován počtem zaměstnanců, který musí být menší než 10 a ročním obratem, který je stanoven na 2 milióny EUR. Firma Flydeo s.r.o. splňuje obě tato kritéria, jelikož má pouze dva majitele/jednatele plus 4 další zaměstnance a roční obrat za rok 2015 nepřesáhl stanovenou výši 2 miliónů EUR. [13]

4.1.2 Zápis do rejstříku

Byl umožněn náhled do obchodního rejstříku této společnosti. V případě firmy Flydeo se jedná o společnost s ručením omezeným, kde zákon určuje minimální základní kapitál 1 Kč, avšak v rejstříku je u této společnosti uveden základní kapitál 100 000 Kč, na kterém se podíleli oba jednatele rovným dílem. Tato forma obchodní společnosti (s.r.o.), je nejpoužívanější v České republice a těší se její oblibě právě mikro a malé podniky jako společnost Flydeo s.r.o. Společnost byla zapsána 8. července roku 2014 a je vedena u Krajského soudu v Ústí nad Labem pod značkou C 34415. Společnost je psána na 2 fyzické osoby, které jsou zároveň i jednatele společnosti. [13]

4.1.3 Cíle firmy

Hlavním cílem firmy je vybudovat si jednu z předních a stabilních pozic na nově formujícím se trhu bezpilotních letounů pro profesionální použití. Aktuálním cílem společnosti pro rok 2016 je uzavření prvního investičního kola, díky kterému by měla firma obdržet investici pohybující se kolem 1 miliónu EUR. Tato investice by byla využita na nákup nových technologií, rozšíření stávajícího týmu o vývojáře a prodejce a vybudování nového sídla firmy v prostorách budovy, která je již vlastněna firmou Flydeo

s.r.o. Tato investice by také mohla zvýšit tržní hodnotu společnosti, která je nyní odhadnuta na cca. 7 miliónů EUR.

Co se týká dlouhodobých cílů, má Flydeo s.r.o. v plánu vybudovat stabilní firmu s cca. 30 zaměstnanci, která by byla schopna produkovat 25-30 dronů týdně, s cenou pohybující se kolem 15 tisíc EUR za jeden bezpilotní letoun. [13]

4.1.4 SWOT analýza firmy Flydeo s.r.o.

SWOT analýza je univerzální analytická technika zaměřená na zhodnocení vnitřních a vnějších faktorů ovlivňujících úspěšnost organizace. Jsou zde vypsány silné a slabé stránky firmy, příležitosti, které by mohly vést k lepšímu postavení podniku na trhu, ale také hrozby, které by zase naopak toto postavení mohly ohrozit. [14]

Tabulka 1: SWOT Analýza Flydeo s.r.o.

	Silné stránky	Slabé stránky
Vnitřní prostředí	<ul style="list-style-type: none">• Velmi kvalitní výrobky• Optimalizace výroby• Min. 2 dodavatelé pro každý komponent• Vlastní sklad a montážní linka• Špičkový vývojář a technik• Víceúčelové letouny	<ul style="list-style-type: none">• Vyšší cena zboží oproti dronům určeným pouze pro jeden typ práce• Slabý marketing• Aktivně neoslovují zákazníky pouze řeší zakázky

	Příležitosti	Hrozby
Vnější prostředí	<ul style="list-style-type: none"> • Expanze na zahraniční trhy • Pravděpodobný vstup investora do firmy • Spolupráce s partnerskými firmami na vývoji 	<ul style="list-style-type: none"> • Vládní zákony – omezení pro drony téměř ve všech zemích • Velké množství nově vznikajících firem v tomto odvětví • Poměrně velká zahraniční konkurence

Zdroj: Vlastní zpracování

4.2 Dodavatelé

Co se týká dodavatelů, spolupracuje společnost Flydeo s.r.o. převážně s českými dodavateli, se kterými má vybudované velmi dobré obchodní vztahy a dochází u nich velmi zřídka k nějaké neshodě při dodání objednaných materiálů.

Jedním z takových dodavatelů je firma Plastic s.r.o., kterou vlastní Miroslav Popov, se sídlem v Dolních Vlčkovcích. Pro Flydeo dodává tato společnost na zakázku dělané trupy dronů a vyznačuje se velmi kvalitními a lehkými materiály. Tato firma je na trhu již přes 25 let a disponuje jedním z nejmodernějších technologických zázemí v ČR pro toto odvětví.

[15] Dalším významným dodavatelem je podnik T-design s.r.o., se sídlem v Hradci Králové, kterou zastupuje jednatel Zdeněk Hampl. Tuto firmu využívá Flydeo pokud si chce nechat rychle vyrobit nějaký prototyp nebo model. Tyto modely nejsou většinou plně funkční, a tak jsou využívány hlavně na výstavách, kde se s nimi nemusí létat. T-design se podobně jako Plastic pyšní dlouholetou tradicí na trhu a špičkovým strojním vybavením.

[16] Jedním z dalších předních dodavatelů je společnost Model Motors s.r.o., sídlící opět v

Hradci Králové, která se zabývá výrobou a vývojem modelářských motorů. Spolupráce s touto společností probíhá spíše na poli výzkumu těchto motorů s přímou specializací na multiúčelové bezpilotní letouny. [17]

4.3 Konkurence

Přímí konkurenti v prodeji multiúčelových dronů se na českém trhu hledají těžko, jelikož výrobci své drony většinou už staví tak, aby byly specificky upraveny na určitou činnost, kdežto Flydeo s.r.o. nabízí univerzální dron, který najde využití napříč mnoha odvětvími. Největším takovým konkurentem je firma Robodrone, sídlící v Brně. Robodrone nabízí podobně jako Flydeo víceúčelové drony a láká na příznivější cenu, která je však vykoupena méně kvalitními materiály i zpracováním, jelikož tato firma neprovádí vlastní vývoj, ale pouze skupuje komponenty z Asie, které poté zkompletuje v Brně.

Zahraniční konkurenty nachází firma Flydeo s.r.o. po celém světě. Největšími konkurenty pro tuto vybranou společnost budou firmy sídlící v Německu a Holandsku, konkrétně firmy Microdrone (Německo) a Aerialtronics (Holandsko). Výhodou obou firem je jejich technologické zázemí s několika významnými investory a již vybudovaná obchodní síť. Firma Microdrone má navíc tu výhodu, že již nějakou dobu spolupracuje s policejními složkami v několika zemích Evropy. Mezi další zahraniční konkurenty se řadí firma Steadidrone (JAR), která se vyznačuje propracovaným internetovým marketingem, ale jejich drony nedosahují potřebných kvalit pro profesionální využití. Dále pak novozélandská společnost Aeronavics, která se ale soustředí spíše na prodej svých výrobků do filmové branže a v neposlední řadě společnost Inovadrone z USA, která získala velkou výhodu v podobě investice ve výši 2 miliónů USD, ale zatím se nezaměřila na vývoj vlastních dílů a pouze sesazuje cizí komponenty.

Flydeo s.r.o. disponuje řadou výhod oproti konkurenci, které plynou převážně z toho, že si firma celý dron od začátku do konce vyvíjí a kompletuje sama na své montážní lince, což umožňuje těmto dronům oproti konkurenci dosáhnout delších letových časů (až 70 minut)

a unést větší váhu (až 15 kg). Další odlišností od konkurenčních dronů je vodě odolnost letounů, zabudovaný záchranný padák a možnost nastavit letovou trasu podle bodů na GPS. [13]

4.4 Odběratelé

Podobně jako konkurenty tak i odběratele pro firmu Flydeo s.r.o. najdeme po celém světě. V České republice spolupracuje tato společnost například s Policií ČR nebo Správou Informačních Technologií města Plzně (SITMP). V ČR je odbyt produktů této firmy velmi omezený kvůli vysoké ceně těchto multiúčelových dronů, a proto se specializuje převážně na export do zahraničí.

Přímo koncovým zákazníkům prodává Flydeo s.r.o. pouze na území ČR, zatímco na zahraniční trhy se snaží proniknout pomocí obchodních zástupců nebo dealerů, což nás přivádí k firmě Aircatfly SL, se kterou má firma Flydeo s.r.o. velmi dobré vztahy, a se kterou jedná o uzavření právě tohoto smluvního vztahu, a proto jsem tuto společnost vybral jako vhodného kandidáta pro vypracování smlouvy o výhradním obchodním zastoupení, která bude popsána v následující kapitole.

Mezi zahraniční dealery můžeme zařadit společnost Hovercam UAV, sídlící v Kanadě, která se specializuje na dodávání dronů pro průmyslová odvětví, kde se využijí například při měřeních vyžadujících termokameru nebo při tvorbě mapových podkladů. Jako dalšího zahraničního odběratele společnost Flydeo s.r.o. uvedla americkou firmu CTRL.ME se sídlem v Kalifornii, která se vyznačuje velmi dobrou pověstí na americkém trhu. CTRL.ME se zabývá převážně dodávkami pro filmová studia, ale také pro energetické firmy, které využívají drony pro monitoring vysokého napětí, solárních elektráren, vodních ploch atd. Jelikož chce jablonecká společnost expandovat na více zahraničních trhů, je jedním z jejich aktuálních cílů uzavřít smlouvy s obchodními zástupci a dealery v dalších

zemích po celém světě, mezi které patří například Slovensko, Japonsko, Nový Zéland, Brazílie a Británie. [13]

4.5 Aircatfly SL

Jak je již uvedeno výše, má Flydeo s touto společností velmi dobré obchodní vztahy a probíhají zde i jednání o uzavření smlouvy o obchodním zastoupení, což dělá z firmy Aircatfly jednoho z hlavních partnerů pro jabloneckou společnost. Jedná se o španělskou firmu se sídlem v Barceloně. Činnost této společnosti spočívá převážně v poskytování široké škály služeb týkajících se letectví. Tyto služby se dají rozdělit do tří kategorií: kurzy, zážitky a servis.

V první kategorii nabízí firma kurzy pilotní, navigační, instruktorské, radiotelefonické, ale také kurz pro řízení bezpilotních letounů, větroňů či kurz tzv. pilot mountain course, kde se zájemci naučí jak bezpečně manévrovat v blízkosti hor. Tyto nabízené lekce jsou vždy rozděleny na části teoretické a praktické s možností zakoupení buďto základního nebo rozšířeného kurzu, které se liší hlavně počtem teoretických a praktických hodin. [18]

Ve druhé kategorii zážitky nabízí Aircatfly možnost stát se na jeden den pilotem, aniž by zájemce o tuto službu měl nějaké předchozí zkušenosti s řízením letadla. Dále inzeruje klasické vyhlídkové lety, kdy si zájemce může sám určit trasu letu nebo speciální vyhlídkový let do blízkosti vrcholů hor. [19]

Tato firma na svých stránkách nabízí také servis všech menších motorových i bezmotorových letadel a prohlídku nově zakoupených strojů, zda na nich není žádná závada. Pokud je vše v pořádku, můžou zájemci obdržet garanci kvality od společnosti Aircatfly, která prokazuje, že je letoun naprosto bezporuchový a připraven k letu. [20]

Pro Flydeo s.r.o. by tato firma byla ideálním obchodním zástupcem, jelikož má určité napojení na letecký průmysl a může nabídnout již vybudovanou síť kontaktů v tomto odvětví. Díky této spolupráci se společností Flydeo naskytla možnost spolupracovat s policejním oddělením v Barceloně i španělskou armádou. Flydeo s.r.o. se již zúčastnilo výběrového řízení na zakázku od policejního oddělení týkajícího se nákupu bezpilotních letounů a v současné době čeká na jeho výsledek.

5. Smlouva o obchodním zastoupení ve vybrané společnosti v praxi

Jelikož má každý zahraniční trh své specifické podmínky, je pro každou firmu velmi složité na takový trh vstoupit a zaujmout na něm určité postavení. Ke vstupu na takto zvolený trh se pro mnou vybranou firmu jako ideální prvek jeví uzavření smlouvy o obchodním zastoupení, čemuž se věnuje tato závěrečná kapitola bakalářské práce, kde budou popsány jednotlivé body této smlouvy tak, jak by byly navrženy na uzavření mezi jabloneckou společností Flydeo s.r.o. a Aircatfly SL.

Zastoupený by podpisem této smlouvy zplnomocňoval obchodního zástupce k zastupování při jednáních týkajících se zprostředkování nebo uzavírání smluv v oblasti prodeje a vývoje bezpilotních letounů na území Španělska. Tato smlouva je zpracována v souladu s ust. § 2483 a násl. ObčZ. Jedná se pouze o návrh smlouvy, který by firma Flydeo s.r.o. předložila druhé straně, a u kterého nevíme, zda by na něj přesně v tomto znění španělská společnost přistoupila.

5.1 Smluvní strany

Náplní této smlouvy o výhradním obchodním zastoupení je uzavření smluvního vztahu mezi společnostmi Flydeo s.r.o., IČO 03181006, se sídlem U Rybníka 17, 46601 Jablonec nad Nisou, Česká republika, zastoupenou jednatelem a zároveň majitelem Janem Sejkorou a Aircatfly SL, IČO B6608878, se sídlem C/Morales 39 Bajos, 08029 Barcelona, Španělsko, zastoupenou CEO Pedro Sánchez Santamaria. Firma Flydeo bude v následujících bodech označována pouze jako zastoupený a firma Aircatfly SL jako obchodní zástupce nebo jen zástupce.

5.2 Předmět smlouvy

Předmět této konkrétní smlouvy tvoří převážně závazek zástupce, který vystupuje jako nezávislý podnikatel, že bude vyvíjet činnost, která by měla směřovat ke zprostředkování nebo přímo uzavření obchodů jménem zastoupeného a na jeho účet. Zastoupený se tímto zavazuje zaplatit za takto odvedenou práci zástupci odměnu, která je definována v bodě uvedeném níže.

5.3 Povinnosti obchodního zástupce

Tyto povinnosti jsou v souladu s obecnými povinnostmi zástupce uváděných v zákoníku i odborných publikacích, které jsou popsány v první kapitole. Zástupce se zde tedy zavazuje k vykonávání činnosti s odbornou péčí, přičemž bude dbát zájmů zastoupeného. Tento bod smlouvy mu dále ukládá povinnost sdělovat zastoupenému veškeré údaje spojené s okolnostmi důležitými pro zájmy zástupce, uchovávat veškeré doklady získané během své činnosti a zachovat mlčenlivost o všech skutečnostech, o kterých se dozvěděl při vykonávání této činnosti. Obchodní zástupce navíc nemá právo inkasovat provizi ani jiné finanční pohledávky a musí všude ke své hlavičce uvádět i obchodní jméno zastoupeného. V tomto bodě je také uvedena pravomoc zástupce činit právní úkony a uzavírat smlouvy jménem zastoupeného v souladu s článkem II., k čemuž ho zástupce opravňuje udělením plné moci, která je součástí přílohy této smlouvy.

5.4 Povinnosti zastoupeného

Stejně jako u povinností zástupce se ani tento bod výrazně neliší od povinností stanovených v zákoníku popsaných v dřívější kapitole. Jde tedy převážně o sdělování potřebných informací a poskytování dokumentace a podkladů potřebných k výkonu jeho činnosti. Tato část dále ukládá zastoupenému povinnost proškolit zástupce před zahájením

jeho činnosti a po splnění všech závazků, ke kterým se zástupce zavázal, mu vyplatit níže sjednanou provizi.

5.5 Provize

Flydeo s.r.o. by nabídla společnosti Aircatfly jako svému obchodnímu zástupci odměnu 15% z celkové částky, získané ze zprostředkovaných nebo uzavřených obchodů touto firmou, ale pouze za zákazníky, kteří by sídlem spadali do určeného území. Výpočet provize by se prováděl za kalendářní čtvrtletí, a to nejpozději do konce měsíce následujícího po tomto čtvrtletí, kdy jsou splatné i nároky na vzniklou provizi. Provize by byla uhrazena převodem na účet zvoleným zástupcem, ve které by byly již zahrnuty veškeré náklady spojené se zástupcovou činností. Pokud by chtěl zástupce předložit k tomuto vyúčtování nějaké námitky, může tak učinit do 14 dnů od jeho obdržení.

5.6 Konkurenční doložka

Konkurenční doložka je stanovena na základě ustanovení § 2518 ObčZ, která po ukončení smluvního vztahu, zakazuje obchodnímu zástupci na území Španělska vykonávat činnost konkurenční povahy, zejména činnost, kterou vykonával pro zastoupeného. V tomto konkrétním případě by to znamenalo, že společnost Aircatfly by po ukončení smlouvy o obchodním zastoupení nesměla zastupovat jinou firmu v oblasti prodeje a vývoje bezpilotních letounů. Flydeo by požadovalo pouze roční trvání této doložky, i když právní úprava umožňuje maximální trvání po dobu dvou let. Vyžadovali by však dodatek, že při porušení této doložky by společností Aircatfly vznikla povinnost uhradit pokutu ve výši 20 000 EUR, a k tomu ještě zaplatit vzniklou škodu vyplývající z tohoto porušení.

5.7 Výhradní obchodní zastoupení

Flydeo s.r.o. by požadovalo uzavření výhradního obchodního zastoupení převážně z důvodu, aby získanou sítí kontaktů, ke které by se dostala uzavřením této smlouvy, nemusela sdílet s žádným konkurentem, čímž by chtěla dosáhnout lepšího postavení na daném trhu.

5.8 Rozhodné území

Bod smlouvy *Rozhodné území* je ve smlouvě popsán pouze jednou větou: - „*Obchodní zástupce je povinen vyvíjet činnost specifikovanou v této smlouvě na území Španělska.*“ Na základě § 2485 ObčZ by tento bod mohl být ze smlouvy úplně vypuštěn, jelikož v případě uzavření smlouvy o obchodním zastoupení bez určení rozhodného území se zástupcem se sídlem v zahraničí, se za toto území považuje stát, ve kterém má zástupce sídlo. Majitel Jan Sejkora by ale tento bod ze smlouvy nevypustil, a proto byl do návrhu smlouvy zařazen.

5.9 Trvání smlouvy

Smlouva by byla uzavřena na dobu neurčitou a nabývala by platnosti v den jejího podepsání. Tato smlouva může být vypovězena kteroukoliv stranou v písemné formě a délka výpovědní lhůty, by byla v souladu s ustanovením § 2510 ObčZ. Jelikož by šlo o uzavření smlouvy o výhradním obchodním zastoupení, získaly by obě strany právo vypovědět smlouvu v případě nedosáhnutí ujednaného objemu obchodů za uplynulých 12 měsíců. Flydeo s.r.o. by stanovilo výši tohoto objemu na 300 000 EUR. Samozřejmě by zde bylo také uvedeno, že v případě porušení výhradního obchodního zastoupení, převážně pokud by zástupce poskytl své služby na stanoveném území a pro stanovený okruh obchodů jinému podnikateli nebo pokud by zastoupený na tomto území využil jiného zástupce, může dojít k jeho vypovězení bez řádné výpovědní lhůty.

5.10 Závěrečná ustanovení

V posledním bodě smlouvy se již uvádějí jen doplňující ustanovení. Je zde řečeno, že další otázky, které nejsou upraveny touto smlouvou se řídí příslušným zákoníkem, na základě kterého byla celá smlouva sepsána. Uvádí se tu také, že ani jedna ze stran nemá právo přenést své nároky na jinou třetí osobu. Přechod práv a nároků je tedy možný pouze v případě jejich převedení na své právní nástupce. V případě sporů se strany zavazují, že se je pokusí vyřešit v rámci dobré vůle a poctivého obchodního styku. Další úpravy této smlouvy mohou být provedeny pouze ve formě písemných dodatků, které svým podpisem schválí obě strany.

Tato smlouva o výhradním obchodním zastoupení se stvrdí vlastnoručními podpisy jednatelů obou stran, čím prohlásí, že rozumí všem ustanovením uvedených v této smlouvě, a že smlouva byla sjednána dle jejich vlastní vůle.

Závěr

Hlavním cílem této bakalářské práce na téma smlouva o obchodním zastoupení a její využití v praxi bylo zpracovat tuto smlouvu po teoretické stránce a získané informace poté převést do praxe ve formě návrhu smlouvy o výhradním obchodním zastoupení.

V teoretické části byla ze začátku rozebrána samotná právní úprava této smlouvy tak, jak je vymezena občanským zákoníkem. Byly zde přiblíženy jednotlivé části smlouvy, popsány práva a povinnosti obou stran, objasněna otázka provize, vysvětleny pojmy výhradní a nevýhradní obchodní zastoupení a popsány způsoby zániku tohoto smluvního vztahu. Následující kapitola byla poté věnována přiblížení ostatních smluv příkazního typu, kde došlo k jejich srovnání se smlouvou o obchodním zastoupení i navzájem mezi sebou. Tyto smlouvy se od sebe lišily převážně předmětem závazku, formou, která jim byla určena zákonem nebo tím, zda byla součinnost mezi stranami soustavná či nikoliv. Co se týká částí smluv, práv a povinností jednotlivých stran nebo způsobů ukončení, byly si tyto typy smluvních závazků povětšinou velmi podobné. Ve třetí kapitole se poté práce zabývala srovnáním české právní úpravy s německou, v rámci čehož došlo k porovnávání jednotlivých paragrafů a hledání jejich rozdílných či společných prvků. Samotná podstata jednotlivých ustanovení si je u obou právních úprav vcelku podobná a liší se tak převážně tím, že jednotlivé paragrafy jsou jednou či onou stranou více specifikovány.

Praktická část této práce si poté dala za úkol vybrat určitou společnost, provést její analýzu činnosti a na základě získaných vědomostí z teoretické části vytvořit návrh smlouvy tak, jak by ji tato společnost předložila při jednání s případným obchodním zástupcem. V první polovině této praktické části byla tedy blíže popsána vybraná firma, kterou se stala společnost Flydeo s.r.o. Byly zde přiblíženy její odběratelé, dodavatelé a konkurenti a zpracována SWOT analýza tohoto podniku. Tato kapitola se také blíže zaměřila na jednoho z hlavních obchodních partnerů této firmy, konkrétně Aircatfly SL, který byl vybrán jako vhodný kandidát na vypracování návrhu smlouvy o výhradním obchodním zastoupení.

Závěrečná kapitola této práce se již zabývala jednotlivými částmi tohoto konkrétního návrhu, který byl vypracován ve spolupráci s vedením firmy a je tedy možné, že dojde v budoucnu k jeho předložení společnosti Aircatfly SL, jelikož jedním z cílů firmy Flydeo s.r.o. je rozšířit řady svých obchodních zástupců, a právě s touto společností bylo již vedeno jednání na toto téma. Jelikož došlo v minulosti k harmonizaci právních úprav na základě směrnice Rady č. 86/653/EHS v oblasti obchodního zastoupení v rámci Evropského Společenství, je reálné, že by po prodiskutování některých bodů, například otázky provize a trvání smlouvy, s tímto návrhem souhlasila i španělská firma, a že by došlo k uzavření takto sestavené smlouvy.

Seznam citací

Tištěné zdroje

- [1] HORÁKOVÁ, Kateřina a Pavlína LEMBERKOVÁ. *Vzory smluv a podání pro obchodní společnosti s komentářem*. Vyd. 1. Brno: Computer Press, 2006. ISBN 80-251-0926-7.
- [2] Občanský zákoník - Zákon č. 89/2012 Sb.
- [3] DĚDIČ, Jan a Zbyněk ŠVARC. *Učebnice práva pro ekonomy*. 1. vyd. Praha: Prospektrum, 1994. ISBN 80-85431-95-5.
- [4] MACHKOVÁ, Hana, et al. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. aktualizované a doplněné vydání Praha: Grada Publishing a.s., 2014. ISBN 978-80-247-4874-0.
- [5] POSPÍŠIL, Michal. *Obchodní závazkové vztahy*. 1. vyd. Praha: Metropolitan University Prague Press, 2012. ISBN 978-80-86855-80-6.
- [6] ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekodifikaci soukromého práva*. 4. vydání. Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3.
- [7] ŠVARC, Zbyněk. *Základy soukromého práva: Právo v podnikání 1*. 1. vydání Praha: PROSPEKTRUM spol. s.r.o., 1998. ISBN 80-7175-061-1.
- [8] PRAVDA, Pavel a Lucie JOSKOVÁ. *Obchodní zákoník 2012 - úplné znění s úvodním komentářem*. Praha: Grada Publishing, 2012. ISBN 978-80-247-4030-0.
- [9] HÁSOVÁ, Jiřina et al. *Právní otázky podnikání v SRN*. 1. vydání Praha: C. H. Beck, 2011. ISBN 978-80-7400-411-7.
- [10] ALEŠ, Martin. *Německé právo pro obchodní praxi: Obchodní zákoník : Občanský zákoník - výňatky : Zákon o spol. s r.o. - výňatky : Vzory smluv a právních podání v české a německé verzi : Seznamy soudů, průmyslových a obchodních komor a řemeslnických komor : Seznamy notářských a advokátních komor*. Praha: Linde, 1995. ISBN 80-86547-

65-6.

[11] FLEISCHER, Holger. *Handelsgesetzbuch: HGB*. 58., überarbeitete Auflage 2015. Buch. XIV, 341 S. Kartoniert. Beck-Texte, 2015. ISBN 978-3-406-68696-2.

[12] OETKER, Hartmut, et al. *Kommentar zu Handelsgesetzbuch*. München: C. H. Beck, 2011. ISBN 978-3-406-60469-0.

[13] Interní materiály společnosti Flydeo s.r.o.

Elektronické dokumenty

[14] SWOT analýza. *Managementmania* [online]. Praha, 2011 [cit. 2016-04-10]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/swot-analyza>

[15] O Firmě. *Plastic* [online]. Dolní Vlčkovice, 2013 [cit. 2016-04-11]. Dostupné z: <http://www.plastic.cz/plastic>

[16] O nás. *T-design* [online]. Hradec Králové, 2016 [cit. 2016-04-11]. Dostupné z: <http://www.t-d.cz/#about>

[17] O Axi. *Axi Model Motors* [online]. Hradec Králové, 2015 [cit. 2016-04-11]. Dostupné z: <https://www.modelmotors.cz/cs/o-axi>

[18] Cursos. *Aircatfly* [online]. Barcelona, 2015 [cit. 2016-04-12]. Dostupné z: <http://www.aircatfly.com/escola-de-vol/>

[19] Experiències. *Aircatfly* [online]. Barcelona, 2015 [cit. 2016-04-12]. Dostupné z: <http://www.aircatfly.com/experiencies/>

[20] Serveis. *Aircatfly* [online]. Barcelona, 2015 [cit. 2016-04-12]. Dostupné z: <http://www.aircatfly.com/serveis/>

Přílohy

PŘÍLOHA A

Smlouva o výhradním obchodním zastoupení

uzavřená v souladu s ustanoveními §2483 a násl. NOZ, v platném znění

I. Smluvní strany

Společnost: Flydeo s.r.o.
IČO: 03181006
se sídlem: U Rybníka 17, 46601 Jablonec nad Nisou, Česká republika
zastoupená: Janem Sejkorou (jednatel)
zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v Ústí nad Labem v oddíle C, vložce č. 34415 na straně jedné
(dále jen „zastoupený“)

zplnomocňuje ode dne podpisu této smlouvy

Společnost: Aircatfly SL
IČO: B6608878
se sídlem: C/Morales 39 Bajos, 08029 Barcelona, Španělsko
zastoupená: Pedro Sánchez Santamaria (CEO)
na straně druhé
(dále jen „obchodní zástupce“)

k zastupování

v činnostech vedoucích k uzavírání zprostředkovatelských smluv pro zastoupeného v oblasti prodeje a vývoje bezpilotních letounů, v souladu s podmínkami uvedenými v následujících částech této smlouvy. Vzájemná práva, povinnosti, pověření a ostatní právní vztahy jsou dále upraveny dle ust. § 2483 násl. občanského zákoníku uzavřené smlouvou takto:

II. Předmět smlouvy

Předmětem této smlouvy je závazek obchodního zástupce jakožto nezávislého podnikatele vyvíjet

pro zastoupeného činnost směřující k ujednání, popřípadě uzavření obchodů jménem zastoupeného a na jeho účet, a zastoupený se zavazuje platit obchodnímu zástupci níže sjednanou provizi.

Tyto činnosti obchodní zástupce provádí v níže uvedeném rozsahu a za níže uvedených podmínek. Zájemci jsou dále ve smlouvě označováni podle potřeby i jako zákazníci nebo klienti. Zprostředkování obchodů se děje na bázi provize.

III. Povinnosti obchodního zástupce

Obchodní zástupce je povinen:

- 1) obchodní zástupce je oprávněn činit právní úkony, zejména uzavírat obchody jménem zastoupeného. Obchodní zástupce je oprávněn uzavírat jménem zastoupené smlouvy v souladu s čl. II. této smlouvy. K těmto úkonům uděluje zastoupený obchodnímu zástupci plnou moc, která je Přílohou č. 1 k této smlouvě.
- 2) vykonávat činnost s odbornou péčí, dbát zájmů zastoupeného, postupovat ve shodě s pověřením a rozumnými pokyny zastoupeného
- 3) sdělit zastoupenému nezbytné údaje, které se dozvěděl v souvislosti s plněním svých povinností a které s tímto plněním souvisí
- 4) sdělit zastoupenému údaje o vývoji trhu a všech dalších okolnostech důležitých pro oprávněné zájmy zastoupeného, zejména pro jeho rozhodování související s uzavíráním obchodů
- 5) uchovat veškeré doklady, které získal při své činnosti a které mohou být významné pro ochranu oprávněných zájmů zastoupeného
- 6) sdělit bez zbytečného odkladu zastoupenému, že nemůže vykonávat svou činnost
- 7) zachovat mlčenlivost o obchodních případech zastoupeného a o ostatních skutečnostech, o kterých se dozvěděl při výkonu činnosti dle této smlouvy, a které by mohly poškodit zastoupeného. Tato povinnost platí i po skončení smluvního vztahu.

Obchodní zástupce nesmí sdělit třetí osobě údaje, které od zastoupeného získal, ani tyto údaje využít pro sebe nebo pro jiné osoby, bylo-li by to v rozporu se zájmy zastoupeného, ledaže s tím zastoupený souhlasí. Totéž platí o údajích, které se obchodní zástupce nedozvěděl přímo od zastoupeného, ale při plnění svých povinností podle smlouvy, a jejichž použití by zastoupenému mohlo přivodit újmu. Tato povinnost obchodního zástupce trvá i po zániku obchodního zastoupení.

Obchodní zástupce není oprávněn za zastoupeného inkasovat provize ani jiné finanční pohledávky

Uzavřená smlouva se zákazníkem musí mít vždy písemnou podobu a jednu její kopii je obchodní zástupce povinen zaslat zastoupenému.

Obchodní zástupce se zavazuje vždy a všude ke své hlavičce uvádět obchodní jméno zastoupeného.

Obchodní zástupce neručí za splnění povinností zákazníka, s nímž navrhl zastoupenému uzavření obchodu.

IV. Povinnosti zastoupeného

Zastoupený je povinen:

- 1) obstarat a sdělit obchodnímu zástupci údaje nezbytné k plnění jeho povinností
- 2) poskytnout obchodnímu zástupci nezbytnou dokumentaci vztahující se k předmětu obchodu
- 3) předat mu všechny podklady a věci potřebné pro plnění jeho povinností, přičemž předané podklady a věci zůstávají ve vlastnictví zastoupeného a obchodní zástupce je po ukončení obchodního zastoupení povinen je vrátit, ledaže byly vzhledem ke své povaze při obchodním zastoupení spotřebovány
- 4) sdělit obchodnímu zástupci bez zbytečného odkladu, zda obchod obstaraný obchodním zástupcem přijal, nebo odmítl, popřípadě zda jej nesplnil.
- 5) proškolit obchodního zástupce před zahájením jeho činnosti obchodního zástupce
- 6) informovat bez zbytečného odkladu obchodního zástupce o změnách cen, platebních podmínek a o příčinách odstoupení od smlouvy zájemce nebo neuzavření obchodní smlouvy zprostředkované obchodním zástupcem.
- 7) informovat obchodního zástupce o všech ujednáních a jednáních se zákazníkem. Zavazuje se seznámit obchodního zástupce se zněním zprostředkovatelské smlouvy, kterou se zákazníkem uzavřel.
- 8) vyplatit svému obchodnímu zástupci provizi podle pravidel uvedených v článku V. této smlouvy.
- 9) zachovat mlčenlivost o obchodních tajemstvích obchodního zástupce i zákazníků vůči třetím osobám. Tato povinnost je nedotčena i v případě skončení smluvního vztahu.

Předpokládá-li zastoupený významné snížení rozsahu činnosti proti tomu, co obchodní zástupce mohl rozumně očekávat, je povinen to oznámit obchodnímu zástupci v rozumné době.

V. Provize

- 1) Obchodní zástupce má právo na plnou provizi ze všech obchodů, uzavřených mezi zastoupeným a zákazníky ve smluvní oblasti, pokud obchodní zástupce uzavření obchodu zprostředkoval.
- 2) Provize obchodního zástupce činí 15 % z celkové částky, kterou obdržel zastoupený od zákazníka získaného obchodním zástupcem.
- 3) Nárok na provizi má obchodní zástupce teprve v okamžiku, kdy zastoupený obdrží platbu od zákazníka. Za obdrženou je platba považována tehdy, může-li s ní zastoupený volně disponovat. Směnky a šeky se považují za splacené teprve po jejich realizaci. Nárok na provizi vzniká teprve po úplném zaplacení provize zákazníkem. Nebyla-li provize zákazníkem plně zaplacena, má obchodní zástupce nárok pouze na adekvátní část provize ze zaplaceného plnění.
- 4) Obchodní zástupce bude nárok na provizi účtovat pouze za zákazníky, kteří sídlem a provozovnou své společnosti či povahou trvalého bydliště připadají do rozhodného území dle této smlouvy.
- 5) Výpočet provize obchodnímu zástupci provede zastoupený vždy za uplynulé kalendářní čtvrtletí. Zastoupený předá obchodnímu zástupci písemně výpočet, provedený na základě podkladů o provizních obchodech. Výpočet se provede nejpozději do konce měsíce, který

následuje po kalendářním čtvrtletí. K tomuto datu jsou splatné také nároky na provizi.

- 6) Platba provize obchodnímu zástupci se provádí na jeho bankovní účet.
- 7) Lhůta pro předložení námitek proti vyúčtování provize je 14 dnů po jeho obdržení.
- 8) Všechny náklady spojené s obchodním zastoupením, které vzniknou obchodnímu zástupci při jeho činnosti, jsou již zahrnuty v provizi.
- 9) V ostatních případech ohledně provize se odkazují smluvní strany na úpravu obsaženou v platném občanském zákoníku.

VI. Konkurenční doložka

Smluvní strany sjednávají konkurenční doložku ve smyslu ust. § 2518 občanského zákoníku, dle které obchodní zástupce po zániku obchodního zastoupení nesmí na rozhodném území, tedy na území Španělska, vykonávat na vlastní nebo cizí účet činnost, která by měla soutěžní povahu ve vztahu k podnikání zastoupeného, zejména tu činnost, kterou při obchodním zastoupení vykonával pro zastoupeného. Konkurenční doložka se sjednává na dobu jednoho roku od zániku obchodního zastoupení. V případě porušení ze sjednané konkurenční doložky je obchodní zástupce povinen zaplatit zastoupenému smluvní pokutu ve výši 20 000 EUR a nahradit veškerou újmu tím vzniklou.

VII. Výhradní obchodní zastoupení

Zastoupený nesmí na rozhodném území dle této smlouvy využívat jiného obchodního zástupce. Obchodní zástupce nesmí ve stejném rozsahu vykonávat obchodní zastoupení pro jiné osoby, ani uzavírat obchody na vlastní účet nebo na účet jiné osoby. Zastoupený je oprávněn uzavírat obchody, na které se vztahuje toto výhradní obchodní zastoupení, i bez součinnosti obchodního zástupce, v takovém případě je však povinen vyplatit obchodnímu zástupci provizi stejně, jako by takové obchody byly uzavřeny s jeho součinností.

VIII. Rozhodné území

Obchodní zástupce je povinen vyvíjet činnost specifikovanou v této smlouvě na území Španělska.

IX. Trvání smlouvy

- 1) Smlouva nabývá platnosti a účinnosti dnem jejího podpisu oběma smluvními stranami.
- 2) Smlouva je uzavřena na dobu neurčitou. Tato smlouva může být ukončena kteroukoliv ze smluvních stran výpovědí. Délka výpovědní doby je pro první rok trvání obchodního zastoupení jeden měsíc, pro druhý rok dva měsíce a pro třetí rok a další roky trvání tři měsíce. Výpověď musí být písemná. Výpovědní lhůta počíná běžet prvním dnem měsíce následujícího po jejím doručení s tím, že skončí posledním dnem příslušného kalendářního měsíce v závislosti na délce výpovědní doby.
- 3) Zastoupený i obchodní zástupce mají právo obchodní zastoupení vypovědět, nedosáhne-li objem obchodů v posledních 12 měsících následujícího objemu: 300 000 EUR.
- 4) Použije-li zastoupený jiného obchodního zástupce, může dotčený obchodní zástupce vypovědět obchodní zastoupení bez výpovědní doby. Obdobně platí i v případě, bude-li

vykonávat obchodní zástupce stejnou činnost, ke které je zavázán touto smlouvou vůči zastoupenému i pro jiné osoby.

X. Závěrečná ustanovení

- 1) Další otázky obchodního zastoupení, jakož i otázky neupravené touto smlouvou, se řídí zejména občanským zákoníkem a předpisy souvisejícími. Stejně se postupuje i v otázkách výkladu této smlouvy.
- 2) Obchodní zástupce ani zastoupený nejsou oprávněni nároky ze smluvních vztahů postoupit nebo přenést na třetí právnické nebo fyzické osoby.
- 3) Výslovně se sjednává přechod práv a nároků z této smlouvy na případné právní nástupce smluvních stran.
- 4) Smluvní strany se budou snažit případné právní spory, které by mohly vzniknout z provádění a výkladu této smlouvy, urovnat v rámci vzájemného porozumění, dobré vůle, obchodních zvyklostí a poctivého obchodního styku.
- 5) Všechna předchozí ujednání smluvních stran, pokud jsou v rozporu s touto smlouvou, pozbývají platnosti.
- 6) Případné změny této smlouvy budou provedeny písemně formou dodatků, jež podepíší obě strany.

Po přečtení této smlouvy smluvní strany prohlašují a svými podpisy potvrzují, že všem ustanovením této smlouvy porozuměly, a že tato smlouva byla sepsána podle jejich pravé a vážné vůle.

V Jablonci nad Nisou, dne 10. dubna 2016

.....
Flydeo s.r.o.
Jan Sejkora
jednatel

.....
Aitcatfly SL
Pedro Sánchez Santamaria
CEO

PŘÍLOHA B

Plná moc k zastupování společnosti

Zmocnitel (firma/organizace): Flydeo s.r.o., se sídlem: U Rybníka 17, 46601 Jablonec nad Nisou, Česká republika IČ: 03181006

zastoupená statutárním zástupcem

jméno, příjmení: Janem Sejkorou

funkce (předseda/člen představenstva, jednatel): jednatel

adresa trvalého bydliště: U Rybníka 17, 46601 Jablonec nad Nisou, Česká republika

datum narození: 17.5.1965

rodné číslo: 650517/2578

občanský průkaz - číslo:

tímto uděluje plnou moc níže uvedenému zmocněnci, která ho opravňuje k činění právních úkonů jménem zastoupeného, zejména uzavírání obchodů a smluv v oblasti prodeje a vývoje bezpilotních letounů.

Zmocněnec:

Svým podpisem stvrzuji správnost údajů a plnou moc přijímám.

Firma/organizace): Aircatfly SL, se sídlem: C/Morales 39 Bajos, 08029 Barcelona, Španělsko IČ: B6608878

zastoupená statutárním zástupcem

jméno, příjmení: Pedro Sánchez Santamaria

funkce (předseda/člen představenstva, jednatel): CEO

adresa trvalého bydliště:

datum narození:

rodné číslo:.....

občanský průkaz - číslo:

Tato plná moc má účinnost do dne jejího odvolání.

V Jablonci nad Nisou, dne 10.4.2016

Podpis zmocnitele:

.....

Podpis zmocněnce:

.....