



# 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:* **Simona Chlumová**  
*Vedoucí práce:* doc. JUDr. Zbyněk Švarc, Ph.D.



## ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Simona Chlumová**  
Osobní číslo: **E14000440**  
Studijní program: **B6208 Ekonomika a management**  
Studijní obor: **Ekonomika a management mezinárodního obchodu**  
Název tématu: **Smlouva o obchodním zastoupení a její využití v praxi**  
Zadávací 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. Obchodní zastoupení jako jedna z forem vstupu společnosti na zahraniční trh
2. Smlouvy příkazního typu
3. Smlouva o obchodním zastoupení
4. Specifika obchodního zastupování ve vybraných zemích
5. Forma vstupu vybrané společnosti na zahraniční trh a využití smlouvy o obchodním zastoupení



Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy: **30 normostran**

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

Seznam odborné literatury:

JOHNSON, Thomas E. a Donna L. BADE. Export/Import Procedures and Documentation. 4th ed. New York: AMACOM, 2010. ISBN 978-0-8144-1550-4.  
KUČERA, Zdeněk, Monika PAUKNEROVÁ, Květoslav RÚŽIČKA, et al. Právo mezinárodního obchodu. Plzeň: Aleš Čeněk, 2008. ISBN 978-80-7380-108-3.  
NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. Nový občanský zákoník. Smluvní právo. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1.  
ŠVARC, Zbyněk, et al. Základy obchodního práva po rekodifikaci soukromého práva. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3.  
WINKLER, Martin. Obchodné zastúpenie vo vnútroštátnom a zahraničnom obchode. Praha: Linde, 2010. ISBN 978-80-7201-818-5.  
Elektronická databáze článků ProQuest (knihovna.tul.cz).

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

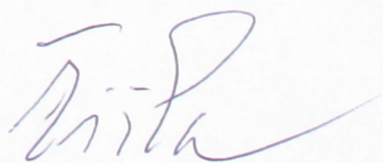
Katedra marketingu a obchodu

Konzultant bakalářské práce: **JUDr. Radim Kříž**

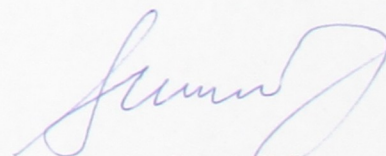
odborný asistent KPEP VŠE v Praze

Datum zadání bakalářské práce: **31. října 2016**

Termín odevzdání bakalářské práce: **31. května 2018**



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



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

V Liberci dne 31. října 2016

## Prohlášení

Byla jsem seznámena 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 vědoma 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 vypracovala 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**

Ráda bych poděkovala doc. JUDr. Zbyňku Švarcovi Ph.D. za odborné vedení bakalářské práce a Ing. Josefu Chlumovi, majiteli společnosti Elite Bohemia, za poskytnutí nezbytných podkladů a konzultací pro vypracování praktické části bakalářské práce.

## **Anotace**

Bakalářská práce na téma smlouva o obchodním zastoupení a její využití v praxi seznamuje s českou právní úpravou této smlouvy podle nového občanského zákoníku a umožňuje její porovnání s ostatními smlouvami příkazního typu. Účelem je také představit obchodní zastoupení jako jednu z forem vstupu společností na zahraniční trhy, s čímž vstupuje do popředí fakt, že v mezinárodním měřítku neexistuje jednotná úprava tohoto institutu. Na základě této skutečnosti práce analyzuje za pomoci odborných publikací specifika obchodního zastoupení také ve Španělsku, Číně a Spojených státech amerických a opět tak nabízí jejich vzájemné srovnání i ve vztahu k české úpravě. Následně zkoumá vstup společnosti Elite Bohemia na čínský trh prostřednictvím obchodního zastoupení ze strany španělské společnosti pana Daniela Ballestera tak, že rozebírá jejich smlouvu o obchodním zastoupení a na podkladech analýz české, španělské a čínské úpravy podává návrh na novou podobu smlouvy, která pokrývá všechny nedostatky té původní.

## **Klíčová slova**

Daniel Ballester SL, Elite Bohemia, forma vstupu, občanský zákoník, obchodní zástupce, smlouva o obchodním zastoupení, vývozní a dovozní operace, zahraniční trh.

## **Annotation**

### Agency Contract and Its Application in Practice

The bachelor thesis „Agency Contract and Its Application in Practice“ introduces Czech legislation of this contract under the new Civil Code and allows a comparison with other mandate-type contracts. The purpose is to introduce the dealership as one of the forms of companies' entry to foreign markets. The important fact is that internationally, there is no uniform regulation of this institute. Based on this fact, the thesis analyzes specifics of dealership in Spain, China and the United States with the assistance of specialist publications, and again offers their mutual comparison also in relation to the Czech law. Then it examines the entry of Elite Bohemia company to the Chinese market through a dealership by the Spanish company of Mr Daniel Ballester. Their agency contract is analyzed and on the basis of the analyzes of Czech, Spanish and Chinese laws a new form of contract, which covers all the flaws of the original, was drawn up.

## **Key Words**

Agency contract, Civil Code, commercial agent, Daniel Ballester SL, Elite Bohemia, export and import operations, foreign market, form of entry.

## Obsah

<b>Seznam zkratk</b> .....	<b>10</b>
<b>Seznam tabulek</b> .....	<b>11</b>
<b>Seznam obrázků</b> .....	<b>12</b>
<b>Úvod</b> .....	<b>13</b>
<b>1. Obchodní zastoupení jako jedna z forem vstupu společnosti na zahraniční trh..</b>	<b>15</b>
<b>1.1 Formy podnikání na mezinárodních trzích</b> .....	<b>15</b>
1.1.1 Vývozní a dovozní operace .....	17
1.1.2 Vstupy nenáročné na kapitálové investice.....	17
1.1.3 Kapitálové investice .....	17
1.1.4 Faktory ovlivňující způsob vstupu na mezinárodní trhy .....	18
<b>1.2 Právní úprava obchodního zastoupení při vstupu na mezinárodní trhy</b> .....	<b>19</b>
<b>2. Smlouvy příkazního typu</b> .....	<b>22</b>
<b>2.1 Příkazní smlouva</b> .....	<b>22</b>
2.1.1 Podstatné náležitosti smlouvy .....	23
2.1.2 Odměna .....	24
2.1.3 Práva a povinnosti smluvních stran .....	25
2.1.4 Zánik smlouvy .....	25
<b>2.2 Komisionářská smlouva</b> .....	<b>26</b>
2.2.1 Podstatné náležitosti smlouvy .....	27
2.2.2 Odměna .....	27
2.2.3 Práva a povinnosti smluvních stran .....	28
2.2.4 Zánik smlouvy .....	30
<b>2.3 Zásilková smlouva</b> .....	<b>30</b>
2.3.1 Podstatné náležitosti smlouvy .....	31
2.3.2 Práva a povinnosti smluvních stran .....	32
2.3.3 Zánik smlouvy .....	33
<b>2.4 Smlouva o zprostředkování</b> .....	<b>33</b>
2.4.1 Podstatné náležitosti smlouvy .....	35
2.4.2 Odměna .....	35
2.4.3 Práva a povinnosti smluvních stran .....	36
2.4.4 Zánik smlouvy .....	37
<b>3. Smlouva o obchodním zastoupení</b> .....	<b>39</b>
<b>3.1 Vývoj obchodního zastoupení</b> .....	<b>39</b>



<b>3.2</b>	<b>Charakteristika právní úpravy smlouvy</b> .....	<b>41</b>
<b>3.3</b>	<b>Náležitosti smlouvy o obchodním zastoupení</b> .....	<b>42</b>
3.3.1	Smluvní strany .....	42
3.3.2	Předmět činnosti .....	43
3.3.3	Doba trvání smluvního vztahu .....	44
3.3.4	Územní vymezení smlouvy .....	44
<b>3.4</b>	<b>Odměna</b> .....	<b>45</b>
3.4.1	Zvláštní odměna .....	47
<b>3.5</b>	<b>Práva a povinnosti smluvních stran</b> .....	<b>48</b>
<b>3.6</b>	<b>Výhradní a nevýhradní obchodní zastoupení</b> .....	<b>49</b>
<b>3.7</b>	<b>Zánik smlouvy</b> .....	<b>50</b>
<b>3.8</b>	<b>Konkurenční doložka</b> .....	<b>51</b>
<b>4.</b>	<b>Specifika obchodního zastupování ve vybraných zemích</b> .....	<b>52</b>
4.1	Úprava obchodního zastoupení ve Španělsku .....	52
4.2	Úprava obchodního zastoupení v Čínské lidové republice .....	54
4.3	Úprava obchodního zastoupení ve Spojených státech amerických .....	56
<b>5.</b>	<b>Forma vstupu vybrané společnosti na zahraniční trh a využití smlouvy o obchodním zastoupení</b> .....	<b>58</b>
<b>5.1</b>	<b>Fyzická osoba Ing. Josef Chlum – Elite Bohemia</b> .....	<b>59</b>
5.1.1	Předmět podnikání a cíl společnosti Elite Bohemia .....	60
<b>5.2</b>	<b>Firma DANIEL BALLESTER, SL</b> .....	<b>61</b>
<b>5.3</b>	<b>Vstup firmy Elite Bohemia na čínský trh</b> .....	<b>61</b>
5.3.1	SWOT analýza firmy Elite Bohemia .....	62
5.3.2	Smlouva o obchodním zastoupení .....	63
5.3.3	Srovnání zkoumané smlouvy s úpravou doporučovanou zákonem .....	64
<b>5.4</b>	<b>Návrh na uzavření nové smlouvy o obchodním zastoupení</b> .....	<b>67</b>
<b>Závěr</b> .....	<b>73</b>	
<b>Seznam použité literatury</b> .....	<b>75</b>	
<b>Seznam příloh</b> .....	<b>78</b>	

## Seznam zkratk

ČLR	Čínská lidová republika
EU	Evropská unie
ICC	Mezinárodní obchodní komora ( <i>International Chamber of Commerce</i> )
NOZ	Nový občanský zákoník
PZI	Přímé zahraniční investice

## Seznam tabulek

Tabulka 1: Formy vstupu podniku na zahraniční trhy.....	16
Tabulka 2: Průzkumy zabývající se některými faktory ovlivňující vstup na mezinárodní trhy.....	18
Tabulka 3: Povinnosti obchodního zástupce a zastoupeného plynoucí ze španělské právní úpravy.....	53
Tabulka 4: Povinnosti obchodního zástupce a zastoupeného plynoucí z čínské právní úpravy.....	55
Tabulka 5: Povinnosti obchodního zástupce a zastoupeného plynoucí z americké právní úpravy.....	57
Tabulka 6: SWOT analýza firmy Elite Bohemia při vstupu na čínský trh.....	63

## **Seznam obrázků**

Obrázek 1: Organizační struktura firmy Elite Bohemia..... 60

## Úvod

Smlouva o obchodním zastoupení se řadí mezi tzv. smlouvy příkazního typu, které upravuje v rámci českého právního systému zákon 89/2012 Sb., občanský zákoník. Ten stanoví, že obchodní zástupce vystupuje jako nezávislý právní subjekt, který vykonává pro zastoupeného činnost směřující k uzavírání určitých obchodů. Z toho lze vyvodit, že dotyčné strany uzavírají vlastně obchodní smlouvu o jakési vzájemné spolupráci, kde je cílem obou smluvních stran dosažení zisku. Pro zastoupeného zisk představuje uzavření příslušné smlouvy se třetí stranou a pro zástupce vyplacení provize. Jelikož provize představuje zástupcovu odměnu za kvalitní zprostředkování obchodu, má zástupce zájem nejen na svém vlastním zisku, ale zároveň i na zisku zastoupeného. Dalším jeho motivem může být i to, že výše provize se většinou stanoví na základě procentuální výměry z uskutečněného obchodu mezi zastoupeným a třetí stranou. Stanovená nezávislost obchodního zástupce potom vylučuje, aby mezi smluvními stranami vznikl pracovněprávní vztah, jak je tomu v některých jiných zahraničních právních řádech. Přesto některé firmy takové osoby, které jejich jménem sjednávají obchody, zaměstnávají, ovšem touto problematikou se práce nezabývá.

Jedním z účelů je zde pojmout obchodní zastoupení jako možnou formu vstupu společnosti na zahraniční trh, což blíže specifikuje první kapitola práce. V současné době se může mezinárodní obchodní styk díky liberalizaci a rozvoji moderních technologií uskutečňovat téměř po celém světě. Obchodní zástupce je schopný, díky svým kontaktům a znalosti daného trhu, zastoupenému značně ulehčit hledání obchodních partnerů či zajistit odbyt výrobků v novém prostředí, a umožňuje mu tak vytvářet rozsáhlé distribuční sítě. Zároveň se využití obchodního zástupce při dobývání nových zahraničních trhů jeví jako jedna z nejjednodušších forem vstupu, jež se řadí mezi vývozní a dovozní operace a je vhodná především pro ty podniky, které nemají s exportem velké zkušenosti, jsou kapitálově slabší nebo se bojí rizika zahraničního obchodu. Důležité je ovšem podotknout, že neexistuje jednotná právní úprava zastupitelských vztahů v mezinárodním měřítku, což může komplikovat nastavení či samotné vypořádání smluvního vztahu.

Úvaha nad nezbytností jednotné právní úpravy obchodního zastoupení v rámci uskutečňování zahraničního obchodu a vstupu na nové trhy byla impulsem pro volbu daného

tématu. Cílem práce je tak uvést obchodní zastoupení jako způsob, jak začít obchodovat na zvoleném zahraničním trhu, představit smlouvu upravující tento institut, jež má navíc určitá specifika, která se liší stát od státu, a nakonec analyzovat její použití v praxi. To zahrnuje mimo jiné podrobný popis a analýzu základních atributů smlouvy o obchodním zastoupení, jako jsou například podstatné náležitosti či práva a povinnosti smluvních stran, které mohou zamezit třeba i vzniku poruch, jejichž řešení může být v rámci mezinárodního obchodního styku komplikovanější. Pro možnost srovnání dané smlouvy s ostatními smlouvami příkazního typu dojde ovšem nejdříve k představení smlouvy příkazní, komisionářské, zasílatelské a smlouvy o zprostředkování. Tak bude náležitě rozebrána česká právní úprava smlouvy o obchodním zastoupení společně se zmínkou o úpravě smluv stejného typu, a to ve druhé a třetí části práce.

V souvislosti s problematikou nejednotné právní úpravy napříč různými státy se následně čtvrtá kapitola práce zaměřuje na zvláštnosti obchodního zastoupení i jinde ve světě. Popsána bude úprava obchodního zastoupení ve Španělsku, které patří rovněž mezi členy Evropské unie, z čehož vyplyne určitá podoba s českým obchodním zastoupením. K představení španělského obchodního zastoupení dochází především z důvodu analýzy smlouvy o obchodním zastoupení mezi českým vývozcem a španělským obchodním zástupcem v praktické části práce. Následně je charakterizováno i čínské obchodní zastoupení, a to nejen z důvodu jeho zvláštnosti, ale také proto, že výkon činnosti analyzovaného obchodního zástupce se odehrává právě na čínském trhu. Pro srovnání angloamerické a kontinentální úpravy je vedle dvou předešlých popsáno také obchodní zastoupení ve Spojených státech amerických.

Za účelem naplnění cíle této práce dojde v poslední části, jak už bylo zmíněno, k analýze vstupu vybraného podniku na zahraniční trh s využitím smlouvy o obchodním zastoupení. Provedený rozbor dané smlouvy poukazuje právě na problém absence jednotné právní úpravy obchodního zastoupení. U analyzované smlouvy o obchodním zastoupení tak není zcela jasné, z jakého právního řádu vychází, a tudíž i jakým právem se její smluvní strany řídí, což by mohlo značně komplikovat některá její plnění a zapříčinit poruchy. V souvislosti s tím je v závěru představen nový návrh smlouvy vycházející z teoretických poznatků o české, španělské a čínské právní úpravě, které se dotýkají předmětného obchodního zastoupení.

# 1. Obchodní zastoupení jako jedna z forem vstupu společnosti na zahraniční trh

Povahu světové ekonomiky a mezinárodní podnikatelské strategie firem výrazně ovlivnila globalizace. Došlo k liberalizaci a rovněž i prudkému zvýšení dynamiky mezinárodního obchodu, k růstu investičních činností v zahraničí a k přesunu technologií.<sup>1</sup>

V souvislosti s rozvojem mezinárodního obchodu se první kapitola zabývá různými formami vstupu podniků na mezinárodní trhy a následně se zaměřuje především na vstup formou obchodního zastoupení. Bude tak charakterizováno obchodní zastoupení z hlediska jeho významu v mezinárodním obchodě a následně úprava právních vztahů souvisejících se zastoupením na mezinárodní úrovni.

## 1.1 Formy podnikání na mezinárodních trzích

K nejvýznamnějším strategickým rozhodnutím podniku patří to, jakým způsobem podnik vstoupí na zahraniční trhy a bude na nich podnikat. Takové rozhodnutí ovlivňuje investiční náročnost vstupu, zdroje, jakými podnik disponuje, potenciál a rizikovost podnikání na cílovém trhu, celková konkurenceschopnost firmy v zahraničí a možnosti kontroly nad vlastními zahraničními podnikatelskými aktivitami.<sup>2</sup>

Dalšími důležitými kroky před zahájením samotného vývozu, které mohou značně ovlivnit jeho výsledky, jsou vedle určení země či zemí s nejlepším tržním potenciálem a mezinárodní konkurenceschopností vlastního produktu také specifikace kupujících a konečných spotřebitelů. Vysoce důležitá je také identifikace obchodního zástupce, který bude v dané

---

<sup>1</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 13.

<sup>2</sup> MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5366-9, s. 68.

→ pokračování na další straně

zemi či zemích nabízet prodej výrobku, nebo identifikace distributorů, kteří budou ochotní výrobek zakoupit a znovu prodat dál.<sup>3</sup>

Podnikatelům se poté nabízí řada forem vstupu společnosti na zahraniční trh, které lze rozdělit do tří velkých skupin na: vývozní a dovozní operace (export and import modes), vstupy nenáročné na kapitálové investice (non-equity, contractual modes) a kapitálové vstupy (investment modes), což podrobněji rozebírá Tabulka 1.<sup>4</sup> Většina mezinárodně působících firem, zejména malé a střední podniky, začíná za hranicemi podnikat formou vývozních a dovozních operací nebo tyto formy kombinují vzhledem ke zvolené strategii pro daný trh, což je typické především pro větší podniky.

Tabulka 1: *Formy vstupu podniku na zahraniční trhy*

Forma	Příklady	
Vývozní a dovozní operace	Prostřednické vztahy	
	Smlouvy o výhradní distribuci	
	Obchodní zastoupení	
	Komisionářská smlouva	
	Přímý vývoz	
	Exportní aliance – sdružení vývozců	
Vstupy nenáročné na kapitálové investice	Licence	
	Franchising	
	Smlouva o řízení	
	Zušlechťovací operace	
	Mezinárodní výrobní kooperace	
Kapitálové investice	Portfoliové investice	
	Přímé zahraniční investice	Fúze
		Akvizice
		Investice na zelené louce
	Společné podnikání	

Zdroj: MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 15–32. Vlastní zpracování.

<sup>3</sup> JOHNSON, Thomas E. a Donna L. BADE. *Export/Import Procedures and Documentation*. 4th ed. New York: AMACOM, 2010. ISBN 978-0-8144-1550-4, s. 19.

<sup>4</sup> MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5366-9, s. 68.



### **1.1.1 Vývozní a dovozní operace**

Představují nejjednodušší formu vstupu na zahraniční trhy, která je mezi českými podniky nejrozšířenější během počátečního rozvíjení jejich mezinárodní aktivity. Principem je spolupráce podniků s různými subjekty – prostředníky, zprostředkovateli, obchodními zástupci, komisionáři atp. na základě smluvních vztahů.

### **1.1.2 Vstupy nenáročné na kapitálové investice**

Pokud firma nemá zájem vstoupit na zahraniční trh prostřednictvím klasických vývozních a dovozních operací, ani nehodlá v zahraničí investovat, může se rozhodnout pro formu poskytnutí licence, franchising nebo smlouvu o řízení. Další možnost takového vstupu na zahraniční trh představují i zušlechťovací operace či výrobní kooperace, pokud se podnik zajímá o spolupráci v oblasti výroby, a pro oblast výzkumu a vývoje se nabízí možnost výzkumu na zakázku nebo společný výzkum a vývoj.

### **1.1.3 Kapitálové investice**

Pronikání na mezinárodní trhy formou kapitálových vstupů je charakteristické zejména pro velké a finančně silné firmy, které investují v zemích nabízejících výhodné podmínky k podnikání. Mezi základní formy kapitálových vstupů na mezinárodní trhy patří portfoliové investice (nákup cenných papírů, např. akcií) a přímé zahraniční investice (kapitálové vklady, reinvestovaný zisk), které mají nejčastěji podobu fúzí, akvizic, nově zakládaných podniků (tzv. investice na zelené louce), společného podnikání a strategických aliancí.

Země se většinou snaží podporovat příliv přímých zahraničních investic (dále jen PZI) do zpracovatelského průmyslu, který znamená přínos kapitálu potřebného pro modernizaci a restrukturalizaci podniků nebo přínos progresivní technologie. Dále mohou také vytvářet nové pracovní příležitosti a zvyšují exportní aktivity, čímž zlepšují obchodní bilanci. K podpoře přílivu PZI dochází i v případě některých odvětví služeb s cílem podpořit obchodní činnosti, a to například zřízením dceřiné společnosti nebo

reprezentační/zastupitelské kanceláře. Tyto subjekty poté působí především v zemích, do nichž české podniky vyvážejí nejčastěji.

#### 1.1.4 Faktory ovlivňující způsob vstupu na mezinárodní trhy

Při plánování strategie pro podnikání na cílovém mezinárodním trhu je nutné podniknout řadu průzkumů a zohlednit několik faktorů. Nejvýznamnější z nich jsou uvedeny v následující tabulce.<sup>5</sup>

Tabulka 2: Průzkumy zabývající se některými faktory ovlivňující vstup na mezinárodní trhy

Průzkum	Faktory
Obchodněpolitický průzkum	- kurzová politika - celní a devizový režim - netarifní nástroje obchodní politiky (technické překážky atp.)
Průzkum ekonomického prostředí	- hospodářský růst - míra inflace - míra nezaměstnanosti - vývoj reálných směnných relací a platební bilance - vývoj investic - demografický vývoj a životní úroveň
Průzkum politického prostředí	- politický systém - politická stabilita - členství dané země v regionálních integračních seskupeních - vztah k zahraničním firmám
Průzkum právního prostředí	- stabilita a důvěryhodnost legislativního prostředí - podmínky pro zahraniční podnikatelské subjekty - možnost kontroly vlastnictví - řešení sporů při podnikání se zahraničím
Průzkum obchodního partnera	- právní forma společnosti - postavení na trhu a velikost firmy - vlastnická struktura - ručení
Průzkum efektivnosti vybrané formy podnikání	- poměr vynaložených nákladů a rizik - návratnost vynaložených prostředků - předpokládaná míra zisku

Zdroj: MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 14 a 15. Vlastní zpracování.

<sup>5</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 13, 15, 21, 30 a 31.

## 1.2 Právní úprava obchodního zastoupení při vstupu na mezinárodní trhy

České firmy mající v úmyslu začít prodávat svoji produkci i mimo území tuzemska vstupují na nové zahraniční trhy nejčastěji formou vývozních a dovozních operací. Vstup na zahraniční trh s pomocí obchodního zástupce a prostřednictvím smlouvy o obchodním zastoupení pak představuje jeden z nejpoužívanějších prostředků k organizaci distribuce zboží a služeb v zahraničí. Mnoho firem zabývajících se mezinárodním obchodem má v zahraničí hned několik zástupců, kteří jsou písemně zavázáni soustavně a dlouhodobě zprostředkovávat pro své zastoupené kupní smlouvy vázané k určitému zboží či službám.<sup>6</sup>

Z hlediska teorie zahraničního obchodu představuje zprostředkování obchodu zahraničně obchodní operaci v oblasti doprovodných služeb doplňující tradiční obchodní operace a tvořící jejich neodmyslitelnou součást. Dojde-li k uzavření kupní smlouvy při vývozu pomocí obchodního zástupce, vzniká mu nárok na odměnu, která je devizovou pohledávkou a její úhrada se projeví jako pasivum v platební bilanci státu vývozce. Zda se jedná o zahraničněobchodní operaci, závisí mimo jiné také na tom, ovlivňuje-li platební bilanci toho kterého státu.<sup>7</sup>

Mezinárodní obchod má pro národní hospodářství státu ekonomický význam. S jeho existencí vzniká potřeba upravovat právními normami vztahy vznikající při uskutečňování mezinárodního obchodu, pro které nejsou normy upravující otázky a vztahy při vnitrostátním obchodním styku dostatečné.<sup>8</sup> Sjednávání smluv o obchodním zastoupení tak komplikují chybějící jednotná pravidla pro smlouvy tohoto typu, protože neexistuje mezinárodně

---

<sup>6</sup> ONDŘEJ, Jan. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé, obchodní*. 2. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2007. ISBN 978-80-7380-032-1, s. 444.

<sup>7</sup> WINKLER, Martin. *Obchodné zastúpenie vo vnútroštátnom a zahraničnom obchode*. Praha: Linde, 2010. ISBN 978-80-7201-818-5, s. 26.

<sup>8</sup> KUČERA, Zdeněk, Monika PAUKNEROVÁ, Květoslav RŮŽIČKA, et al. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2008. ISBN 978-80-7380-108-3, s. 15.

stanovená smluvní úprava v této oblasti, jako existuje například pro mezinárodní kupní smlouvu. Jediné, na čem se státy prozatím dohodly, je kolizní úprava závazkových vztahů.

Jak bude prokázáno ve 4. kapitole, úprava obchodního zastoupení se v právních řádech jednotlivých států může někdy i výrazně lišit a národní zákony často neberou v úvahu specifické potřeby mezinárodního obchodu. Proto je vhodné zjistit právní úpravu obchodního zastoupení v právním řádu té země, kam se exportér rozhodne vyvážet za pomoci obchodního zástupce, aby uzavřené zastoupení nebylo v rozporu s imperativními normami státu.

Na základě existujících odlišností v právní úpravě obchodního zastoupení v jednotlivých státech se v poslední době projevuje snaha o harmonizaci národních zákonů, alespoň v rámci členů Evropského společenství na základě směrnice EHS č. 86/653, o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců z roku 1986. Zmíněná harmonizace se ovšem vztahuje pouze na některé aspekty smluv a umožňuje členským státům přijmout ustanovení ve prospěch zástupce odchylovající se od směrnice. Česká úprava neupravuje pouze práva a povinnosti obchodního zástupce jako směrnice, ale upravuje celou smlouvu o obchodním zastoupení.

Smlouvy o obchodním zastoupení se v mezinárodním obchodním styku řídí národními právními řády vybranými na základě příslušné kolizní normy. Volba rozhodného práva je čistě v rukou smluvních stran a závisí na jejich vzájemné dohodě. V České republice si strany vybírají rozhodné právo na základě Úmluvy o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy (tzv. Římské úmluvy) z roku 1980, na kterou navazuje v současnosti Nařízení Řím I z roku 2008, o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy. Ne zvolí-li si smluvní strany právní řád, kterým se bude smlouva o obchodním zastoupení řídit, platí domněnka, že smlouva se řídí právem země, v níž má strana povinná plnit předmět smlouvy obvyklé bydliště, popř. ústředí.

Dále také v první řadě platí, že v České republice mají smluvní strany možnost určit si právní řád dle vlastního výběru podle zákona o mezinárodním právu soukromém, dále jen ZMPS. Pokud si smluvní strany právní řád nezvolí, stanoví ZMPS kolizní kritéria, podle kterých se smlouvy příkazního typu řídí právním řádem státu, kde sídlí osoba provádějící příkaz v době

uzavření smlouvy. V tomto směru tak česká právní úprava odpovídá obvyklé kolizní úpravě v zahraničí i Římské úmluvě. Určí-li se na základě kolizní normy použití českého práva, obchodní zastoupení se bude řídit příslušnými ustanoveními nového občanského zákoníku, dále jen NOZ, který upravuje závazky ze smluv příkazního typu (viz 2. kapitola – Smlouvy příkazního typu).<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> ONDŘEJ, Jan. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé, obchodní*. 2. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2007. ISBN 978-80-7380-032-1, s. 440, 441, 442 a 443.

## 2. Smlouvy příkazního typu

Ve využití smluv příkazního typu lze najít prostou potřebu lidí obrátit se v různých obchodních či běžných situacích na někoho zkušenějšího a v dané činnosti více zblhlého. Právě tato potřeba, kterou lze formulovat jako příkaz k obstarání určité záležitosti, tvoří základ smluv příkazního typu, kde je hlavní podstatou vykonání určité činnosti ve prospěch příkazce.

Právní úpravu smluv příkazního typu stanoví nový občanský zákoník ve čtvrté části, druhé hlavě a pátém díle (§ 2430 až 2520 NOZ), kde je pátý díl dále rozdělen na pět oddílů upravujících příkaz, zprostředkování, komisi, zasílatelství a obchodní zastoupení. Mezi smlouvy příkazního typu se dále řadí i smlouvy uzavírané podle zvláštních předpisů, jako například smlouva o poskytnutí právních služeb aj.<sup>10</sup>

V následujícím textu budou představeny základní smlouvy příkazního typu pro zobrazení jejich vzájemných odlišností, a především z důvodu jejich srovnání se smlouvou o obchodním zastoupení, které se následně bude věnovat celá 3. kapitola. Každá z uvedených smluv přinese informace o podstatných náležitostech, které ji tvoří. Dále budou u jednotlivých smluv rozebírány odměny, práva a povinnosti smluvních stran a na závěr jejich zánik.

### 2.1 Příkazní smlouva

Rekodifikací práva došlo ke sjednocení právních institutů, které upravoval občanský i obchodní zákoník souběžně. Mezi takové se řadí i příkazní smlouva, původně mandátní.

Příkazní smlouva zavazuje příkazníka obstarat jménem a na účet příkazce určitou záležitost. Občanský zákoník předmět obstarání blíže nespecifikuje, ale typicky jsou příkazními smlouvami smlouvy o poskytování poradenství (např. právního, daňového apod.).

---

<sup>10</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po kodifikaci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 332.

→ pokračování na další straně

Ustanovení této smlouvy se používají přiměřeně a nově se aplikují při zakládání obchodních korporací i na činnost správce vkladu a obecně při povinnosti obstarat záležitost na účet jiného, ať už na základě smlouvy, nebo ze zákona.<sup>11</sup> Příkladem může být také převzetí věci obchodním zástupcem.<sup>12</sup>

Příkaz se musí rozlišovat od zprostředkování a komise. Zprostředkovatel sjednává pouze příležitost k uzavření určité smlouvy, čímž jeho povinnosti končí. U příkazu zpravidla dochází i k samotnému jednání příkazníka jménem příkazce. Nejpodobnější komise se potom liší v jednání komisionáře vlastním jménem.

Formální požadavky na podobu příkazní smlouvy občanský zákoník nestanoví a lze ji uzavřít i ústně či konkludentně. V takovém případě může být ovšem obtížné prokazovat existenci ujednání odchylených od zákona během možného sporu, a proto se doporučuje uzavírat smlouvy tohoto typu písemně.<sup>13</sup>

### **2.1.1 Podstatné náležitosti smlouvy**

K podstatným náležitostem smlouvy se řadí určení smluvních stran, tzn. příkazníka a příkazce, a také určení záležitosti, kterou má příkazník zařídit.<sup>14</sup>

Doporučuje se, aby si při uzavírání smlouvy příkazce udělal představu o možnosti plnit příkaz prostřednictvím náhradníků, způsobu stanovení odměny a úhrady výdajů a nákladů spojených s vykonávanou činností příkazníka. Příkazník by se měl naopak seznámit

---

<sup>11</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 183.

<sup>12</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 333.

<sup>13</sup> NOVOTNÝ, pozn. 11, s. 184 a 185.

<sup>14</sup> HORÁKOVÁ, Kateřina a Pavlína LEMBERKOVÁ. *Vzory smluv a podání I. pro obchodní společnosti s komentářem*. Brno: Computer Press, 2006. ISBN 80-251-0926-7, s. 216.

→ pokračování na další straně

s představami příkazce a uvážit, je-li schopen je splnit a také zjistit, bude-li potřebovat zvláštní zmocnění k právnímu jednání, a udělat si úsudek o správnosti případných pokynů příkazce.<sup>15</sup>

### 2.1.2 Odměna

Příkazní smlouva není ze zákona úplatná. Lze ji sjednat i jako bezúplatnou, čímž se odlišuje od původní mandátní smlouvy, ve které byla sjednaná činnost vykonávána zásadně za úplatu. Ovšem případná bezplatnost příkazu musí být výslovně uvedena, pokud není vzhledem k okolnostem obvyklá. Příkazníkovi v dané situaci sice nepřísluší nárok na odměnu, ale má právo na náhradu účelně vynaložených nákladů během provádění příkazu. Ty musí příkazce zaplatit, i když se výsledek nedostaví.<sup>16</sup> Dále má příkazník nárok na náhradu škody, kterou by při plnění příkazu mohl utrpět náhodou, bez ohledu na míru zavinění, avšak maximálně do výše obvyklé úplaty, která by za plnění náležela, kdyby příkaz nebyl bezplatný.

Pokud si strany ve smlouvě odměnu sjednaly nebo ji určily jako obvyklou, má na ni příkazník vzhledem k jeho předmětu podnikání právo, a to i přesto, že by nenastal očekávaný výsledek prováděné záležitosti. Spolu s odměnou mu náleží také náhrada hotových výdajů a nákladů vynaložených při plnění příkazu<sup>17</sup>, a rovněž může příkazník žádat i zálohu na úhradu těchto nákladů, které mu v tomto případě příkazce musí poskytnout. Obě strany se však mohou dohodnout, zda sjednaná odměna bude zahrnovat vynakládané náklady, či nebude.

---

<sup>15</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 185.

<sup>16</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekodifikaci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 333.

<sup>17</sup> NOVOTNÝ, pozn. 15, s. 183.



V případě, že příkazníkovi, který měl sjednanou odměnu, vznikne v souvislosti s plněním příkazu škoda, je příkazce povinen ji nahradit celou.

### **2.1.3 Práva a povinnosti smluvních stran**

Jednou z povinností příkazníka je plnit příkaz poctivě a pečlivě podle svých schopností, k čemuž může použít jakýkoli prostředek, který vyžaduje povaha obstarávané záležitosti a který se shoduje s vůlí příkazce. Dále se musí řídit pokyny, které mu příkazce dal. Odchýlit se od nich může pouze v zájmu příkazce a pokud není možné, aby k tomu včas obdržel jeho povolení. Spatří-li v pokynech od příkazce jakékoli nesprávnosti, je na ně povinen upozornit a rovněž je i splnit, pokud na nich příkazce přesto trvá.

Jestliže se k obstarání určité záležitosti zavazuje někdo jako podnikatel, je povinen dát druhé straně jasně najevo svůj souhlas, či nesouhlas s provedením příkazu bez zbytečného odkladu, jinak mu hrozí náhrada škody, která by tím příkazci vznikla.

Ve většině případů provádí příkazník příkaz osobně, jindy má právo svěřit ho třetí osobě, za jejíž práci ručí, jako kdyby příkaz prováděl sám. Jinak by tomu bylo, pokud by k ustanovení náhradníka dal příkazce souhlas, pak příkazník odpovídá jen za škodu způsobenou nesprávnou volbou náhradníka. Dochází-li při uskutečňování příkazu k právnímu jednání příkazníka za příkazce, musí mu být včas příkazcem vystavena plná moc. Ta bývá obsažena ve smlouvě nebo je udělena samostatně, ale v žádném případě nenahrazuje samotnou povinnost příkazníka jednat za příkazce.

Příkazce je oprávněn požadovat zprávu o postupu plnění příkazu a kromě toho na něj musí příkazník také převést veškerý užitek z obstarané záležitosti. Po obstarání příkazu předloží příkazník příkazci i vyúčtování.

### **2.1.4 Zánik smlouvy**

Příkazní smlouva zaniká nejčastěji splněním, tedy obstaráním smluvené záležitosti. U smlouvy uzavřené na dobu neurčitou zákon stanoví pro příkazníka výpovědní lhůtu nejdříve ke konci měsíce následujícího po měsíci, v němž byla výpověď doručena. Pokud

dá příkazník výpověď před obstaráním záležitosti, je povinen nahradit příkazci případnou škodu vzniklou z předčasného zániku příkazu. Příkazce naproti tomu může odvolat příkaz kdykoli, ale musí příkazníkovi nahradit náklady, které do té doby měl, stejně jako i přiměřenou část odměny, pokud na ni má nárok.

Další možností zániku smlouvy je i smrt příkazníka nebo příkazce, eventuálně zánik právnické osoby bez právního nástupce.<sup>18</sup>

## 2.2 Komisionářská smlouva

Nový občanský zákoník stanoví, že komisionářskou smlouvou se komisionář zavazuje obstarat vlastním jménem na účet komitenta určitou záležitost a komitent se zavazuje zaplatit mu za to odměnu. Komisionářská smlouva je specifická obstaravatelskou povahou a způsobem jednání komisionáře, který zařizuje danou záležitost vlastním jménem, a tudíž veškerá práva a závazky vůči třetí straně vznikají přímo jemu.<sup>19</sup>

Použití komisionářské smlouvy umožňuje komitentovi kontrolu nad cenami zboží, které pro něho komisionář prodává, jelikož o nich rozhoduje sám. Další výhodou komise může pro komitenta představovat využití goodwillu komisionáře, jeho obchodních kontaktů, distribučních cest, postavení na trhu či skladovacích možností. Nevýhodou se může stát přílišná samostatnost komisionáře nebo nemožnost vybudování si vlastního jména na zahraničním trhu.

---

<sup>18</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 332 a 333.

<sup>19</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 189.

→ pokračování na další straně

Písenná forma smlouvy není zákonem předepsaná a lze ji uzavřít také ústně nebo konkludentně, ale v rámci jistoty smluvních stan je písenná forma vhodnější.<sup>20</sup>

### 2.2.1 Podstatné náležitosti smlouvy

Mezi podstatné náležitosti smlouvy patří určení smluvních stran, tj. komisionáře a komitenta, a předmětu smlouvy neboli obchodní záležitosti,<sup>21</sup> což zahrnuje především stanovení konkrétního závazku komisionáře a specifikaci zařízení určité záležitosti. Ve většině případů spočívá zařízení dané záležitosti v právních úkonech, ovšem komisionář není ze zákona omezen pouze na uzavírání smluv (jako je tomu u smlouvy zprostředkovatelské), jeho aktivity mohou spočívat i v jiných úkonech<sup>22</sup>, nejčastěji v obstarání koupě nebo naopak v prodeji věci.

Komisionář a komitent si mohou sjednat i další náležitosti, například dobu účinnosti smlouvy, sankce za porušení smluvních povinností a další.<sup>23</sup>

### 2.2.2 Odměna

Komisionářská smlouva se zařazuje do kategorie smluv úplatných, ovšem to neznamená, že podmínkou její platnosti je stanovení výše úplaty, tedy odměny.<sup>24</sup> Její výše nebo způsob jejího určení nepatří mezi podstatné náležitosti smlouvy. V případě, že tedy výše úplaty

---

<sup>20</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3237-4, s. 21 a 22.

<sup>21</sup> HORÁKOVÁ, Kateřina a Pavlína LEMBERKOVÁ. *Vzory smluv a podání I. pro obchodní společnosti s komentářem*. Brno: Computer Press, 2006. ISBN 80-251-0926-7, s. 223.

<sup>22</sup> BEJČEK, Josef, Karel ELIÁŠ a Přemysl RABAN. *Kurz obchodního práva: obchodní závazky*. 5. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-337-0, s. 401.

<sup>23</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 189.

<sup>24</sup> PLÍVA, Stanislav. *Obchodní závazkové vztahy*. 2. vyd. Praha: ASPI, 2009. ISBN 978-80-7357-444-4, s. 248.

→ pokračování na další straně

ve smlouvě sjednaná není, přísluší komisionáři odměna přiměřená vykonané činnosti a dosaženému výsledku. Jinak může být úplata sjednaná například procentní sazbou z ceny realizovaného obchodu a závislá tak na míře úspěšnosti jednání komisionáře.<sup>25</sup>

Nárok na náhradu nezbytně a užitečně vynaložených nákladů musí být ve smlouvě výslovně sjednán. V opačném případě jsou už tyto náklady považovány za součást odměny a jsou zahrnuty v její celkové výši.<sup>26</sup>

Pokud komisionář obstará záležitost za výhodnějších podmínek, než jaké mu určil komitent, nemá nárok na speciální odměnu a veškerý prospěch náleží komitentovi. V případě prodeje věci za nižší cenu, než jaká byla určena komitentem, je komisionář povinen nahradit mu vzniklý rozdíl mezi cenou skutečnou a určenou. Z této povinnosti se ovšem může vymanit, prokáže-li, že prodej za určenou cenu nebylo možné provést nebo že prodejem věci komisionář odvrátil komitentovi hrozící škodu. Dojde-li naopak ke koupi věci, a to za vyšší cenu, než jakou určil komitent, může komitent takový obchod odmítnout, a nestane-li se tak bez zbytečného odkladu, platí, že komitent danou koupi schválil.<sup>27</sup>

### 2.2.3 Práva a povinnosti smluvních stran

Přední povinností komisionáře je zařídit záležitost řádně a včas. Jeho jednání s odbornou péčí je potom dané shodou zařizované záležitosti vyplývající z předmětu smlouvy s jeho podnikatelskou činností.<sup>28</sup> Při svém jednání je povinen chránit jemu známé zájmy komitenta a řídit se jeho pokyny, od nichž se může odchýlit pouze v případě, jedná-li tak v zájmu

---

<sup>25</sup> BEJČEK, Josef, Karel ELIÁŠ a Přemysl RABAN. *Kurz obchodního práva: obchodní závazky*. 5. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-337-0, s. 401 a 402.

<sup>26</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekodifikaci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 335.

<sup>27</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČÍČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 189 a 190.

<sup>28</sup> BEJČEK, pozn. 25, s. 402.

→ pokračování na další straně

komitenta a nemůže obdržet jeho předchozí souhlas. Zároveň, nestanoví-li smlouva jinak, musí komisionář použít ke splnění závazků třetí osobu, pokud není schopen splnit je sám.

Dále je nezbytné, aby komisionář podával komitentovi průběžné zprávy o jeho činnosti a oznamoval mu všechny důležité okolnosti pro zařazení záležitosti. Přičemž odvolat příkaz může komitent jen do doby, než vznikne závazek komisionáře vůči třetí osobě. Po zařazení záležitosti musí komisionář provést vyúčtování, podat zprávu o provedení příkazu s označením osoby, se kterou smlouvu uzavřel, a převést na komitenta práva i věci, které při zařizování získal. Dále je povinen vymáhat splnění závazku třetí osoby na účet komitenta, pokud se tak smluvní strany ve smlouvě dohodly,<sup>29</sup> nebo mu postoupit pohledávky, které těmto závazkům odpovídají, jestliže s tím komitent souhlasí. Komitent také může toto plnění požadovat osobně, pokud ho komisionář není schopen zařídit sám, nebo když dojde k postoupení těchto práv se souhlasem komitenta.

Komisionáři také přísluší povinnost pečovat o věci převzaté a přijaté v souvislosti se zařizováním záležitosti. Jsou-li tyto věci movité a poskytnuté za účelem prodeje, zůstávají ve vlastnictví komitenta, dokud vlastnické právo nenabude třetí osoba.<sup>30</sup> Naopak k movitým věcem, které komisionář pro komitenta získal například nákupem, nabývá komitent vlastnické právo přímo, již okamžikem jejich předání komisionáři třetí osobou.<sup>31</sup> K věcem, které jsou komisionáři svěřeny a s nimiž může nakládat, má potom z důvodu zajištění svých pohledávek ze zákona zadržovací právo<sup>32</sup> a za škodu na věcech odpovídá od jejich převzetí až do jejich vydání. Zprostit se této odpovědnosti může jedině v případě, kdy způsobenou škodu nemohl odvrátit.

---

<sup>29</sup> V případě, že komisionář ručí za splnění závazků třetí osobou, má nárok na delcredere, tzn. na zvláštní odměnu, která je vyšší než obvyklá.

<sup>30</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 335 a 336.

<sup>31</sup> BEJČEK, Josef, Karel ELIÁŠ a Přemysl RABAN. *Kurz obchodního práva: obchodní závazky*. 5. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-337-0, s. 403.

<sup>32</sup> Zadržovací právo k věcem komitenta komisionáři umožňuje chránit se, proti případné neochotě komitenta zaplatit mu za jeho služby.

→ pokračování na další straně

Právním komisionáře po splnění všech povinností je obdržení sjednané nebo přiměřené odměny, případně i nárok na náhradu vynaložených nákladů.

Mezi hlavní povinnosti komitenta patří poskytnutí komisionáři potřebnou součinnost k řádnému zařizení záležitosti, což zahrnuje zejména předání pokynů, příkazů a potřebných věcí. Pokud komisionář nejedná v zájmu komitenta nebo podle jeho pokynů, může pro sebe komitent bez zbytečného odkladu účinky jednání komisionáře odmítnout.<sup>33</sup>

#### **2.2.4 Zánik smlouvy**

Komisionářskou smlouvu lze sjednat na dobu určitou i neurčitou, popřípadě může doba jejího trvání vyplývat ze zařizování dané záležitosti. Závazek plynoucí ze smlouvy může zaniknout různými způsoby, nejčastěji však splněním. Dále může být smlouva rovněž vypovězena kteroukoli ze smluvních stran.<sup>34</sup> Komitent má možnost smlouvu kdykoli vypovědět s účinností ode dne, kdy se o výpovědi komisionář dozvěděl nebo mohl dozvědět, ale jen do doby, než vznikne závazek komisionáře vůči třetí osobě. Zatímco komisionář může smlouvu vypovědět až s účinností ke konci kalendářního měsíce následujícího po měsíci, ve kterém byla výpověď doručena.<sup>35</sup>

### **2.3 Zasílatelská smlouva**

Pro zasílatelství se někdy také používá název spedice. Zasílatelská smlouva představuje speciální typ komisionářské smlouvy a podpůrně se zde používají odpovídající ustanovení zákona o komisi. Nový občanský zákoník potom zasílatelskou smlouvu upravuje jako

---

<sup>33</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 335 a 336.

<sup>34</sup> BEJČEK, Josef, Karel ELIÁŠ a Přemysl RABAN. *Kurz obchodního práva: obchodní závazky*. 5. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-337-0, s. 403.

<sup>35</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3237-4, s. 22.

→ pokračování na další straně

závazek zasílatele obstarat příkazci vlastním jménem na jeho účet přepravu zásilky z určitého místa do jiného určitého místa, popřípadě i obstarat nebo provést další úkony související s přepravou, a příkazce se zavazuje zaplatit zasílateli odměnu.

Zákon nevyžaduje pro vznik zasílatelské smlouvy písemnou formu.<sup>36</sup> V takovém případě, kdy není uzavřená písemně, je zasílatel oprávněn požadovat, aby mu příkazce doručil písemný příkaz k obstarání přepravy nazývaný také jako zasílatelský příkaz. V praxi se stává, že dochází i k nepřesnému označení (třeba dopravní příkaz nebo příkaz k přepravě), což může mezi smluvními stranami vyvolat spor o to, jakou smlouvu vlastně uzavřely, zda zasílatelskou, nebo o přepravě, kde z každé plynou trochu jiná práva a povinnosti.<sup>37</sup>

Bude-li na základě smluvního vztahu zasílatel navíc povinen přijmout peněžní prostředky nebo provést jiný inkasní úkon pro příkazce od příjemce zásilky, a to před jejím vydáním nebo umožněním se zásilkou nakládat, je třeba řídit se navíc ustanovením<sup>38</sup> o dokumentárním inkasu.<sup>39</sup>

### 2.3.1 Podstatné náležitosti smlouvy

Zasílatelská smlouva obsahuje zejména identifikaci smluvních stran (zasílatele a příkazce), předmět zásilky, místo odeslání a místo určení. Dalším bodem je i stanovení přepravy, zejména druh, způsob a doba. V neposlední řadě by tu měla být sjednaná odměna zasílatele za obstarání přepravy, případně i náhrada vynaložených nákladů a samotný závazek

---

<sup>36</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekodifikaci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 336.

<sup>37</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 193.

<sup>38</sup> Viz NOZ – Díl 11, Závazky ze smlouvy o účtu, jednorázovém vkladu, akreditivu a inkasu – Oddíl 4, Inkaso (§ 2694 až 2700).

<sup>39</sup> ŠVARC, pozn. 36, s. 336.

→ pokračování na další straně

zasílatele.<sup>40</sup> K zajištění svých nároků na odměnu má zasílatel ze zákona zástavní právo<sup>41</sup> k zásilce po dobu, po kterou má zásilku u sebe nebo po kterou má zásilku u sebe jménem zasílatele třetí osoba.

### 2.3.2 Práva a povinnosti smluvních stran

Základní povinností zasílatele je obstarání přepravy, což podle smlouvy zahrnuje vyhledání vhodného přepravce, se kterým uzavře smlouvu o přepravě zásilky. Při výběru typu přepravy a osoby přepravce má zasílatel zpravidla volnou ruku. Dále provádí i další úkony, aby zajistil, že se zásilka řádně a včas dostane na místo určení. Tyto úkony mohou představovat balení, vážení nebo proclívání zásilky, inkaso peněžní částky od příjemce zásilky, vyřizování zvláštních povolení pro přepravu nadměrných zásilek a podobně.

Obstarání přepravy tedy neznamená ji provést, i když pokud to není příkazcem výslovně zakázáno, může zasílatel provést přepravu i sám svými vlastními dopravními prostředky, tzv. právo samovstupu. Ostatně, i když to zákon nepřikazuje, zasílatelé jsou zejména podnikatelé s potřebnými odbornými znalostmi v oblasti přepravy.<sup>42</sup> V tomto případě se práva a povinnosti stran při uskutečňování přepravy budou patřičně řídit právní úpravou platnou pro smlouvu o přepravě věci a namísto odměny za obstarání přepravy bude mít zasílatel právo na přepravné.<sup>43</sup> Nedohodne-li se zasílatel s příkazcem jinak, může zasílatel dokonce k obstarání přepravy využít dalšího zasílatele, tzv. mezizasílatele, což zpravidla

---

<sup>40</sup> HORÁKOVÁ, Kateřina a Pavlína LEMBERKOVÁ. *Vzory smluv a podání I. pro obchodní společnosti s komentářem*. Brno: Computer Press, 2006. ISBN 80-251-0926-7, s. 238.

<sup>41</sup> Zástavní právo umožňuje zasílateli v případě, že mu příkazce včas nezaplatí, zpeněžit daný předmět určený k přepravě neboli zástavu a uspokojit tak svou pohledávku.

<sup>42</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 192 a 193.

<sup>43</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekodifikaci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 336.



nastává při různých navazujících typech přepravy (železniční, silniční nebo letecká) či v mezinárodní přepravě.

Zásilka musí být zasílatelem pojištěna pouze v případě, kdy to po něm příkazce žádá a obě strany se na tom dohodnou ve smlouvě.

Zasílatelská smlouva také stanoví příkazci povinnost upozornit zasílatele na zvláštní povahu zásilek, zejména u takových, se kterými musí být zacházeno zvláštním způsobem, počínaje křehkými věcmi a konče živými zvířaty. Některá další obecná práva a povinnosti smluvních stran jsou potom shodná s komisionářskou smlouvou.

### **2.3.3 Zánik smlouvy**

Smlouva zaniká obstaráním přepravy, eventuálně jejím uskutečněním. Lze ji ukončit též písemnou dohodou smluvních stran nebo výpovědí kterékoli za smluvních stran s tím, že výpovědní lhůta je jednoměsíční a začíná od prvního dne následujícího měsíce po doručení druhé smluvní straně.<sup>44</sup>

## **2.4 Smlouva o zprostředkování**

Po rekodifikaci soukromého práva nahradila smlouva o zprostředkování dosavadní smlouvu o obstarání věci. Provedené změny spočívají v uspořádání původní občanskoprávní úpravy s obchodněprávními prvky zprostředkovatelské smlouvy dle obchodního zákoníku a vytvoření jednoho druhu smlouvy pro podnikatelské i nepodnikatelské subjekty.

---

<sup>44</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 192 a 193.

→ pokračování na další straně

Smlouvou o zprostředkování se zprostředkovatel zájemci zavazuje zprostředkovat za odměnu uzavření určité smlouvy s třetí osobou. Z terminologického hlediska se zde odměna označuje jako provize.

Občanský zákoník připouští dvě formy závazku zprostředkovatele u zprostředkovatelské smlouvy. První závazek spočívá ve zprostředkování uzavření určité smlouvy a druhý v obstarání pouhé příležitosti k uzavření určité smlouvy, z čehož ovšem musí být patrný nárok na odměnu.<sup>45</sup> V praxi se jedná většinou o uzavírání smlouvy kupní, dále smlouvy o dílo, případně koupi nemovitostí.<sup>46</sup> Další známý příklad využití této smlouvy nalezneme u služeb realitní kanceláře k vyhledání vhodného kupujícího či prodávajícího za účelem uzavření smlouvy o převodu nemovitosti s daným subjektem.

Smlouva o zprostředkování se někdy označuje jako smlouva makléřská a její podobnost lze nalézt s komisí nebo s obchodním zastoupením. Na rozdíl od komisionářské smlouvy může být závazkem zprostředkovatele pouze uzavření smlouvy a tím, že je zprostředkování jednorázové, se tato smlouva liší také od smlouvy o obchodním zastoupení, kde zástupce vyvíjí činnost k uzavírání určitého druhu smluv trvale.

Písemná forma smlouvy o zprostředkování se nevyžaduje a lze ji uzavřít i ústně nebo konkludentně. Ovšem jak už bylo zmíněno u výše uvedených smluv, tak i zde se v rámci jistoty doporučuje uzavření v písemné formě.

---

<sup>45</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 186.

<sup>46</sup> BEJČEK, Josef, Karel ELIÁŠ a Přemysl RABAN. *Kurz obchodního práva: obchodní závazky*. 5. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-337-0, s. 406.

→ pokračování na další straně

### 2.4.1 Podstatné náležitosti smlouvy

Mezi základní náležitosti smlouvy patří určení smluvních stran, které představují zprostředkovatel a zájemce, a stanovení závazku zprostředkovatele.<sup>47</sup> Podstatnou částí kontraktu je vedle toho i určení smlouvy, která má být uzavřena nebo o jejíž uzavření má zprostředkovatel usilovat, a provize.<sup>48</sup>

Smluvní strany si mohou kromě jiného sjednat i způsob úhrady provize, okamžik splnění povinností zprostředkovatele či sankce za porušení smluvních povinností.

### 2.4.2 Odměna

Smlouva o zprostředkování se vyznačuje svou úplatností a v případě, že by byla uzavřena bezúplatně, jednalo by se o jiný typ smlouvy (příkaz). Nestává se tedy velmi často, aby si smluvní strany výši provize nesjednaly, ale stane-li se tak, náleží zprostředkovateli právo na náhradu nákladů ze zprostředkovatelské činnosti v obvyklé výši podobných smluv.

Dále je součástí provize vedle samotné odměny i náhrada nákladů vzniklých v souvislosti se zprostředkováním, není-li smluvními stranami ujednáno jinak. Jestliže závazek zprostředkovatele stanoví uzavření určité smlouvy, je provize splatná dnem uzavření smlouvy, a pokud byla smlouva uzavřena s odkládací podmínkou (například účinnost smlouvy až nějaký čas po jejím uzavření), je provize splatná po splnění této podmínky. U pouhého obstarání příležitosti k uzavření smlouvy je provize spatná obstaráním této příležitosti. Smluvní strany se také mohou dohodnout, že právo na provizi vznikne až splněním povinnosti třetí osobou. Pak musí zájemce provizi zaplatit i v případě, že dojde

---

<sup>47</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 186 a 189.

<sup>48</sup> BEJČEK, Josef, Karel ELIÁŠ a Přemysl RABAN. *Kurz obchodního práva: obchodní závazky*. 5. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-337-0, s. 406.

→ pokračování na další straně

k oddálení nebo zmaření splnění daných povinností z důvodů, za které odpovídá.<sup>49</sup> Zprostředkovateli náleží odměna i v případě, kdy smlouva, pro kterou vyvíjel svou činnost, byla uzavřena nebo splněna až po zániku závazku ze zprostředkovatelské smlouvy. Na druhou stranu mu nárok na provizi nevzniká, pokud je v rozporu se smlouvou činný i pro druhou stranu smlouvy (například jak pro prodávajícího, tak pro kupujícího).

### 2.4.3 Práva a povinnosti smluvních stran

Mezi základní povinnosti zprostředkovatele patří vyvíjení sjednané činnosti řádně, přičemž zákon nevyžaduje z jeho strany odbornou péči a postačující je postup podle jeho schopností. Řádné plnění smlouvy vystihuje především povinnost zprostředkovatele sdělovat zájemci okolnosti důležité pro rozhodování zájemce o uzavření zprostředkovatelské smlouvy.<sup>50</sup>

Z vymezení zprostředkovatelské činnosti vyplývá, že zprostředkovatel neručí zájemci za splnění závazku třetí osoby, avšak toto ručení lze sjednat.<sup>51</sup> Zprostředkovatel ovšem nesmí zájemci k uzavření smlouvy navrhnout osobu, o které se důvodně domnívá nebo by se vzhledem k okolnostem alespoň domnívat měl, že své povinnosti ze smlouvy nebude schopná splnit řádně a včas. Zájemce může v takovém případě požadovat náhradu skutečné škody, která vznikla porušením této zásady, a má vždy právo od zprostředkovatele vyžadovat údaje potřebné k posouzení důvěryhodnosti osoby, se kterou by měl podle návrhu uzavřít smlouvu.

Pro ochranu zájmů a k potřebě zájemce má zprostředkovatel mimo jiné také povinnost uschovat doklady nabyté při jeho činnosti, a to po individuální dobu, vždy z hlediska

---

<sup>49</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 186 a 187.

<sup>50</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 334.

<sup>51</sup> BEJČEK, Josef, Karel ELIÁŠ a Přemysl RABAN. *Kurz obchodního práva: obchodní závazky*. 5. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-337-0, s. 407.

→ pokračování na další straně

konkrétního případu. Její délka se podle doporučení může dohodnout ve smlouvě a stejně i povinnost mlčenlivosti zprostředkovatele.

Pokud smlouva výslovně neuvádí, že zprostředkování uzavření určité smlouvy je zprostředkovatel povinen zařídit sám, může ke splnění svého závazku použít jinou osobu, za kterou ale nese odpovědnost, jako kdyby zprostředkování prováděl sám.<sup>52</sup>

Zájemce je na druhou stranu povinen poskytnout zprostředkovateli potřebnou součinnost a sdělit mu všechny skutečnosti a informace, které pro něj mají rozhodný význam v souvislosti s uzavřením zprostředkovatelské smlouvy. K další povinnosti zájemce potom patří i zaplacení provize zprostředkovateli.<sup>53</sup>

#### **2.4.4 Zánik smlouvy**

Závazek ze smlouvy zpravidla zaniká okamžikem, kdy byla uzavřena ta smlouva, která byla předmětem zprostředkování.<sup>54</sup>

Smlouva je rovněž zkonstruovaná k jednorázové či krátkodobé činnosti zprostředkovatele a nejčastěji vyjádřená dobou, během které má dojít k uzavření zprostředkovávané smlouvy. Je-li tato doba stanovená a k uzavření smlouvy v ní nedojde, závazek zaniká. V opačném případě závazek zaniká i po oznámení zrušení závazku kteroukoliv smluvní stranou druhé

---

<sup>52</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 187 a 188.

<sup>53</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 334.

<sup>54</sup> BEJČEK, Josef, Karel ELIÁŠ a Přemysl RABAN. *Kurz obchodního práva: obchodní závazky*. 5. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-337-0, s. 407.

→ pokračování na další straně

straně.<sup>55</sup> V případě zprostředkovatelské smlouvy se jedná o jednostranné oznámení o zániku smlouvy, které se doporučuje učinit písemně.<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 334.

<sup>56</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 188.

### 3. Smlouva o obchodním zastoupení

Daná kapitola přináší poznatky o institutu obchodního zastoupení, počínaje seznámením s jeho vývojem a následně podrobným popisem smlouvy o obchodním zastoupení, která zavazuje obchodního zástupce jako nezávislého podnikatele dlouhodobě vyvíjet pro zastoupeného činnost směřující ke sjednávání obchodů nebo přímo k uzavírání určitého druhu obchodů. Danou činnost vykonává obchodní zástupce jménem a na účet zastoupeného za provizi.<sup>57</sup> Zmíněná nezávislost obchodního zástupce potom odlišuje smlouvu o obchodním zastoupení od pracovní smlouvy, a vzhledem k tuzemské úpravě pracovněprávních vztahů by proto bylo v rozporu se zákonem s obchodním zástupcem uzavřít zaměstnanecký poměr.<sup>58</sup>

#### 3.1 Vývoj obchodního zastoupení

Při nahlédnutí do historického vývoje zastoupení lze zjistit, že římské právo neznalo zastoupení takové, jako ho známe dnes. Římské právo vycházelo ze zásad, že prostřednictvím jiné osoby nelze nabývat a že nikdo nemůže zavazovat druhého. Mezi několik málo výjimek patřilo například nabývání práv nadřízenou osobou prostřednictvím konání podřízených osob nebo právo opatrovníka či poručníka konat v zájmu svého chráněnce a nabývat držbu a vlastnictví v jeho prospěch. Ve většině ostatních případech konali opatrovníci vlastním jménem a nabývali tak pro sebe a teprve dalším úkonem převáděli práva na své chráněnce.

Za první akceptované principy zastoupení se zasloužil ve svém Kodexu kanonického práva papež Bonifác VIII. v roce 1298, zde však bylo zastoupení omezené pouze na uzavírání manželství. Teprve v druhé polovině 19. století vytvořilo německé právo komplexní

---

<sup>57</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekodifikaci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 337.

<sup>58</sup> Znění § 2 zákona č. 262/2006 Sb., zákoníku práce charakterizuje závislou činnost jako práci, která je vykonávána ve vztahu nadřízenosti zaměstnavatele a podřízenosti zaměstnance, jménem a podle pokynů zaměstnavatele a zaměstnanec ji pro zaměstnavatele vykonává osobně.

teoretickou strukturu zastoupení. V něm se začalo rozlišovat mezi udělením oprávnění zastoupeným zástupci včetně vnitřního vztahu mezi nimi a smlouvou vznikající mezi zastoupeným a třetí osobou a rovněž včetně jejich vzájemného vztahu. Text německého občanského zákoníku zahrnoval také jednoznačné ustanovení, kdy pouze zástupce, který otevřeně koná jménem a na účet určitého zastoupeného, může vytvořit právní vztah mezi zastoupeným a třetí osobou. Tím se zamezilo tomu, aby byl zastoupený třetím osobám zcela neznámý, jako to umožňovalo například anglické právo.

V českém současném právu je možné rozlišovat zastoupení vznikající přímo ze zákona (rodiče zastupující své nezletilé děti), zastoupení vzniklé na základě rozhodnutí soudu nebo jiného státního orgánu (zastupování nesvéprávné osoby opatrovníkem, kterého určí soud) a zastoupení smluvní (obchodní zastoupení).<sup>59</sup>

Obchodní zastoupení lze definovat jako vstup osoby do obchodní transakce odehrávající se mezi prodávajícím, který má zájem prodat určité zboží či poskytnout určité služby, a potenciálním kupujícím, který projevuje zájem o koupi daného zboží či služby. Vstupující osobu představuje obchodní zástupce, který vykonává činnost s cílem usnadnit nebo ulehčit uzavření zmíněné obchodní transakce.<sup>60</sup> Náplní práce obchodního zástupce může být i poskytování služeb, například poradenství, udržování skladů náhradních dílů, servis a vyřizování reklamací. Rozsah podobných povinností zástupce musí být co nejpřesněji stanoven ve smlouvě spolu s vymezením rozsahu propagačních aktivit a užíváním obchodní známky a dalších firemních symbolů zastoupeného.<sup>61</sup>

---

<sup>59</sup> WINKLER, Martin. *Obchodné zastúpenie vo vnútroštátnom a zahraničnom obchode*. Praha: Linde, 2010. ISBN 978-80-7201-818-5, s. 21 a 22.

<sup>60</sup> ONDŘEJ, Jan. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé, obchodní*. 2. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2007. ISBN 978-80-7380-032-1, s. 444.

<sup>61</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 18 a 19.

→ pokračování na další straně



### 3.2 Charakteristika právní úpravy smlouvy

Jak už bylo uvedeno, smlouva o obchodním zastoupení je jednou ze smluv příkazního typu, které upravuje nový občanský zákoník. Obchodnímu zastoupení se věnuje pátý oddíl pátého dílu druhé hlavy ve čtvrté části (§ 2483 až 2520)<sup>62</sup>. Česká úprava smlouvy o obchodním zastoupení v NOZ bere v úvahu úpravu obsaženou ve směrnici Evropské unie, resp. ve Směrnici 86/653/EHS, což se projevuje určením některých ustanovení, která omezují smluvní volnosti stran při vymezení vzájemných práv a povinností.<sup>63</sup>

Při uzavírání smluv se zahraničními zástupci není však použití českého občanského zákoníku příliš běžné, a tak se vývozcům nabízí možnost využít Vzorovou smlouvu o obchodním zastoupení (ICC Commercial Agency Contract) vydanou Mezinárodní obchodní komorou. Použití vzorové smlouvy se hodí při uzavírání smluv se zastupitelskými firmami a samostatně výdělečnými osobami, které zprostředkovávají prodej zboží. Naopak ji nelze aplikovat pro oblast služeb nebo dovozu a není vhodná ani pro zástupce pracující pro firmu v zaměstnaneckém poměru.<sup>64</sup> Mezinárodní obchodní komora v návrhu této modelové smlouvy snaží zastupovat všechny zainteresované strany, aniž by upřednostňovala některé z nich. Vzorová smlouva o obchodním zastoupení je sestavená na základě práva mezinárodního obchodu označovaného jako „lex mercatoria“ namísto vnitrostátních zákonů, a nezatěžuje tak smluvní strany nutností organizovat své smlouvy podle protichůdných a často nevhodných místních předpisů.<sup>65</sup>

---

<sup>62</sup> ČESKO. Zákon č. 89/2012 Sb. ze dne 3. února 2012, občanský zákoník. In: *Zákony pro lidi.cz* [online]. © AION CS 2010-2017 [cit. 2017-04-15]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89>

<sup>63</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 337.

<sup>64</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 18.

<sup>65</sup> BORTOLOTTI, Fabio. Selling through agents and distributors. *International Trade Forum*. 2002, no. 4, p. 9. ISSN 00208957. Dostupné také prostřednictvím databáze ProQuest Central z: <https://search.proquest.com/docview/231383525/fulltextPDF/21D8E223522D4C4APQ/2?accountid=171>

### 3.3 Náležitosti smlouvy o obchodním zastoupení

Na rozdíl od většiny již zmíněných smluv příkazního typu předepisuje zákon u smlouvy o obchodním zastoupení písemnou formu povinně.<sup>66</sup> V dané podkapitole budou představeny a popsány podstatné náležitosti smlouvy o obchodním zastoupení tak, jak je stanoví zákon a na jeho základě upravuje odborná literatura.

#### 3.3.1 Smluvní strany

Mezi podstatné části smlouvy patří určení smluvních stran, tj. obchodního zástupce (agent) a zastoupeného (principal). Zákon v této souvislosti předepisuje, že obchodním zástupcem může být pouze podnikatel<sup>67</sup> s oprávněním ke zprostředkovávání obchodu či služeb, a že jím naopak nemůže být osoba, která může danou zastoupenou osobu nebo daného zákazníka zavazovat jako člen jejího statutárního orgánu, ani insolvenční správce nebo nucený správce právnické osoby. Zastoupený pak může být jak fyzickou, tak i právnickou osobu<sup>68</sup>, přičemž v praxi převažuje především přítomnost obchodních zástupců jako fyzických osob, i když praktická část této práce dokazuje, že lze nalézt i obchodní zástupce podnikající jako právnické osoby.

---

<sup>66</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 194 a 195.

<sup>67</sup> Znění § 420 až 422 zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku v současnosti vymezuje podnikatele jako osobu, která samostatně vykonává na vlastní účet a odpovědnost výdělečnou činnost živnostenským nebo obdobným způsobem se záměrem činit tak soustavně za účelem dosažení zisku; uzavírá smlouvy související s vlastní obchodní, výrobní nebo obdobnou činností či při samostatném výkonu svého povolání; je zapsaná v obchodním rejstříku.

<sup>68</sup> NOVOTNÝ, pozn. 65, s. 194.

→ pokračování na další straně

### 3.3.2 Předmět činnosti

Další důležitou část smlouvy tvoří stanovení předmětu, tzn. činnosti, kterou bude obchodní zástupce vykonávat. Z předmětu musí být naprosto jasné, zda se bude jednat o činnost zprostředkovávání obchodů, nebo i jejich sjednávání a uzavírání.<sup>69</sup> Ovšem k tomu, aby mohl obchodní zástupce také uzavírat smlouvy jménem a na účet zastoupeného, mu musí být nejdříve zastoupeným udělena písemně plná moc. Ta může být jednak součástí smlouvy o obchodním zastoupení nebo udělena zvlášť, a stejně tak může opravňovat obchodního zástupce k uzavírání všech zprostředkovávaných smluv nebo jen k jednotlivě určeným. Pokud zástupce plnou moc neobdrží, nesmí jménem zastoupeného žádnou smlouvu podepsat, nýbrž podá zastoupenému zprávu, že mu vyhledal potenciálního zákazníka, a danou smlouvu už si zastoupený uzavře sám.<sup>70</sup> Obdrží-li zástupce na základě smlouvy oprávnění za zastoupeného cokoli přijímat nebo jeho jménem jakkoli právně jednat, aplikuje se ustanovení o příkazu (viz 2.1. Příkazní smlouva).<sup>71</sup> Vymezený předmět také odráží strategii zastoupeného pro daný tuzemský či zahraniční trh a určuje širí výrobků, které bude zástupce na zvoleném trhu nabízet. Zástupci může být svěřen celý sortiment nebo jen jeho část, specifikovaná například v seznamu nabídkového listu, pokud chce zastoupený prodávat některé výrobky sám anebo spolupracuje s dalšími zástupci.<sup>72</sup>

Výše provize a způsob jejího výpočtu není povinnou náležitostí smlouvy, ovšem doporučuje se, aby se touto záležitostí smlouva zabývala. Vedle provize by smlouva o obchodním zastoupení měla obsahovat také ujednání, na jakém území má být zastoupený zastupován a po jakou dobu.

---

<sup>69</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 337 a 338.

<sup>70</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 194 a 195.

<sup>71</sup> ŠVARC, pozn. 68, s. 337 a 338.

<sup>72</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 18.

→ pokračování na další straně

### 3.3.3 Doba trvání smluvního vztahu

Občanský zákoník vymezuje činnost obchodního zástupce jako dlouhodobou<sup>73</sup>. Proto by ve smlouvě o obchodním zastoupení nemělo chybět ani ujednání o době trvání smlouvy, přestože to nepatří mezi její podstatné části.

Obecně lze smlouvu uzavřít na dobu určitou či neurčitou. Uzavření smlouvy na dobu určitou může být vyjádřeno jak konkrétními dny, měsíci nebo roky, tak i například dosažením sjednaného množství zprostředkovaných obchodů a podobně. Řídí-li se strany takto uzavřenou smlouvou i nadále, tzn. po uplynutí sjednané doby, pak se na obchodní zastoupení hledí jako na smlouvu uzavřenou na dobu neurčitou. A v případě, že mezi stranami nedojde k výslovnému stanovení doby nebo například k vymezení účelu smlouvy, považuje se doba trvání smlouvy také za neurčitou.

Doba trvání smlouvy mimo jiné ovlivňuje i způsob ukončení smlouvy (viz 3.6. Zánik smlouvy).

### 3.3.4 Územní vymezení smlouvy

Mezi další doporučované náležitosti smlouvy patří i územní vymezení činnosti obchodního zástupce, tzn. území, na jakém bude obchodní zástupce vyvíjet svou činnost. Takové území potom může být definováno v rámci tuzemska i zahraničí. V situaci, kdy si smluvní strany dané území ve smlouvě nedohodnou, považuje zákon za toto území stát, v němž má obchodní zástupce v době uzavření smlouvy své sídlo.<sup>74</sup>

---

<sup>73</sup> Stanovená dlouhodobost ovšem není v zákoně blíže specifikovaná, a tudíž by zde mohl vzniknout rozpor o případném charakteru smlouvy. Pokud by například taková smlouva byla uzavřená na dobu šesti měsíců, dalo by se spekulovat o tom, zda ji vůbec lze považovat za smlouvu o obchodním zastoupení.

<sup>74</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekodifikaci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 338 a 339.

→ pokračování na další straně

Vzhledem k tomu, že firmy na zahraničním trhu často spolupracují s více zástupci, musí být jasně vymezeno, za které území daný zástupce zodpovídá, aby se nestalo, že stejné zákazníky oslovují různí zástupci.<sup>75</sup>

Kromě klasického územního vymezení smlouvy lze s obchodním zástupcem dohodnout i okruh zákazníků, ve kterém bude moci vykonávat svoji činnost.<sup>76</sup>

### 3.4 Odměna

Za vykonanou činnost, která vedla k uzavření obchodu a která se uskutečnila během trvání smluvního vztahu, vzniká obchodnímu zástupci nárok na provizi. Složku provize tvoří každá část úplaty, která se odvíjí od počtu a hodnoty uzavřených obchodů. Dále zahrnuje také náklady, které obchodní zástupce při své činnosti vynaložil, pokud si ovšem strany nárok na úhradu nákladů ve smlouvě nestanovily zvlášť.<sup>77</sup>

Provizi lze sjednat různými způsoby, například jako pevnou částku za obstarání příležitosti k uzavření smlouvy, procentem z výnosu ze zprostředkované smlouvy, paušálem nebo jakoukoli kombinací uvedených způsobů.<sup>78</sup> Dle Vzorové smlouvy o obchodním zastoupení publikované Mezinárodní obchodní komorou (ICC) by se měla výše provize stanovit na základě dosažené fakturované ceny bez DPH, bez dalších poplatků a také bez započítání dodatečných nákladů (např. balení, skladování apod.).<sup>79</sup> Pokud si strany výši provize neurčí, náleží obchodnímu zástupci odměna ve výši odpovídající zvyklostem v místě jeho působení

---

<sup>75</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 18.

<sup>76</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 195.

<sup>77</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekodifikaci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 341.

<sup>78</sup> NOVOTNÝ, pozn. 75, s. 196.

<sup>79</sup> MACHKOVÁ, pozn. 74, s. 19.

→ pokračování na další straně

a druhu zboží či služeb, které jsou předmětem jeho obchodů. V případě, že takové zvyklosti v místě působení nelze vysledovat, měla by výše provize zohledňovat podstatné okolnosti uskutečněného jednání (dle zákona „rozumné“).

Zákonem daný okamžik vzniku nároku na provizi se řídí smluvním ujednáním stran. Pokud obchodní zástupce kromě zprostředkování také uzavírá za zastoupeného smlouvy se třetími stranami, vznikne mu nárok na provizi poté, co je daná smlouva uzavřena a zastoupený splnil nebo měl splnit svůj závazek plynoucí z uzavřené smlouvy, anebo když ho splnila či měla splnit třetí osoba.<sup>80</sup> Pokud by byl ovšem závazek třetí osoby splatný až po 6 měsících od uzavření obchodu, nárok na provizi vznikne již uzavřením smlouvy. Za zprostředkování, respektive obstarání příležitosti k uzavření smlouvy s určitým obsahem potom zástupci vzniká nárok na provizi obstaráním této příležitosti. Splatnost provize nastává nejpozději v poslední den měsíce následujícího po skončení čtvrtletí, ve kterém na ni právo vzniklo.<sup>81</sup> U Vzorové smlouvy o obchodním zastoupení od ICC dochází ke splatnosti provize po zaplacení kupujícím.<sup>82</sup>

Provize musí být obchodnímu zástupci vyplacena i v případě, že pro zastoupeného získal zákazníka za účelem realizace obchodů, které jsou předmětem smlouvy o obchodním zastoupení, ještě před jejím uzavřením. Vedle toho náleží zástupci odměna také v situaci, kdy se obchod se třetí osobou uskutečnil v přiměřené době po zániku obchodního zastoupení, došlo-li k němu ovšem v důsledku činnosti obchodního zástupce. Nárok na provizi včetně úhrady nákladů naopak zaniká, pokud byl obchodní zástupce činný jako

---

<sup>80</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 196.

<sup>81</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekodifikaci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 341.

<sup>82</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 19.

→ pokračování na další straně

zástupce nebo zprostředkovatel pro obě strany, tedy zastupovaného a třetí osobu.<sup>83</sup> Stejně tomu bude i v případě, kdy se ukáže, že se obchod mezi zastoupeným a třetí osobou nenaplní. To však nebude platit, pokud důvod nenaplnění obchodu nastane ze strany zastoupeného.<sup>84</sup>

### 3.4.1 Zvláštní odměna

Obchodnímu zástupci ze zákona náleží právo na zvláštní odměnu (odškodnění) po zániku obchodního zastoupení, jestliže se zastoupenému přičinil o získání nových zákazníků či významně rozvinul kontrakty s těmi dosavadními, z nichž bude mít zastoupený prospěch ještě v budoucnosti, avšak obchodní zástupce za ně už v budoucnu odměněn nebude. Zvláštní odměna se vyplácí pouze za předpokladu, že je její udělení spravedlivé, a tak se musí brát v potaz všechny okolnosti, jako použití konkurenční doložky (viz 3.7. Konkurenční doložka) a zejména provize, kterou obchodní zástupce ztrácí. Toto zákonné ustanovení má také ochránit zástupce, aby ho zastoupený pouze nevyužil pro vybudování své distribuční sítě a pak s ním neukončil smlouvu bez odměny, která mu náleží.<sup>85</sup> Právo na odškodnění potom zůstává i při zániku smlouvy smrtí obchodního zástupce.

Zvláštní odměna ovšem obchodnímu zástupci nenáleží, poruší-li smluvní závazky, a zastoupený z toho důvodu ukončí smlouvu. Stejná situace nastává i v případě, kdy smlouvu ukončí obchodní zástupce, protože mu v pokračování činnosti brání různé okolnosti (věk, zdraví apod.), nebo po dohodě se zastoupeným převede práva a povinnosti plynoucí ze

---

<sup>83</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 341.

<sup>84</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 196.

<sup>85</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 19.

→ pokračování na další straně

smlouvy na třetí osobu. Právo na odškodnění rovněž zaniká, pokud ho obchodní zástupce neuplatní do jednoho roku od skončení smlouvy v průběhu tzv. prekluzivní lhůty.<sup>86</sup>

Částka odškodnění by neměla být větší než roční odměna vypočítaná jako roční průměr z odměn obchodního zástupce za posledních pět let. V případě kratší doby trvání smlouvy se výše odškodnění vypočítá z průměru odměn v celém smluvním období, a netrvala-li smlouva ani jeden rok, nesmí částka překročit úhrn provizí za tuto dobu trvání.

### **3.5 Práva a povinnosti smluvních stran**

Obchodní zástupce je povinen realizovat svou činnost osobně, s odbornou péčí a v zájmu zastoupeného. Dále musí postupovat v souladu s jeho pověřením a rozumnými pokyny. Odbornou péčí zástupce chápeme především jako navrhování pouze takových osob pro budoucí smluvní vztah, u kterých se dá předpokládat, že budou řádně plnit své závazky. Za splnění povinností třetí osobou, kterou navrhl na uzavření obchodu nebo se kterou prostřednictvím plné moci sám uzavřel obchod, neručí, leda by se k tomu za zvláštní odměnu písemně zavázal.

Nastane-li situace, že obchodní zástupce nemůže činnost vykonávat nebo v ní pokračovat, musí o tom zastoupeného neprodleně informovat.<sup>87</sup> Jeho informační povinnost se dále vztahuje zejména na skutečnosti, na které narazí během své aktivity, jako například chování konkurence, zájmy zákazníků či vývoj trhu, a které jsou pro zastoupeného jakkoli důležité, například z hlediska rozhodování o uzavírání obchodů. Obchodní zástupce rovněž musí zachovat mlčenlivost o údajích získaných během výkonu své činnosti z důvodu ochrany zájmů zastoupeného. Mlčenlivost přetrvává i po zániku zastupitelského vztahu, dokud sdělení či využití získaných informací nebude moci zastoupeného poškodit.

---

<sup>86</sup> Prekluzivní lhůta znamená zánik práva, pokud není uplatněno během stanovené doby.

<sup>87</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekodifikaci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 340, 341 a 342.

→ pokračování na další straně



Pokud činnost obchodního zástupce zahrnuje i uzavírání obchodů jménem a na účet zastoupeného na základě plné moci, je povinen takto konat pouze podle obchodních podmínek stanovených zastoupeným, neurčí-li zastoupený jiný postup.<sup>88</sup> Obchodní zástupce musí dále uchovávat všechny podklady a věci, které mu byly poskytnuty zastoupeným k výkonu jeho práce, stejně jako ty, které pro zastoupeného získal. Tuto ukládací povinnost má do té doby, dokud budou dané dokumenty významné pro ochranu zájmů zastoupeného.

Mezi povinnosti zastoupeného naopak patří dát zástupci k dispozici potřebnou dokumentaci vztahující se k předmětu obchodu, předat mu potřebné podklady a informovat ho v odpovídající lhůtě o přijetí, odmítnutí nebo nesplnění obchodu zařízeného zástupcem. Dále musí obchodnímu zástupci zaplatit provizi buď sjednanou, nebo odpovídající zvyklostem v místě činnosti včetně posouzení druhu zboží či služeb, které jsou předmětem obchodů. Pokud takové zvyklosti neexistují, vyplácí se zástupci rozumná odměna, jejíž stanovení zohledňuje okolnosti uskutečněného jednání.<sup>89</sup>

### **3.6 Výhradní a nevýhradní obchodní zastoupení**

Před samotným uzavřením smlouvy je žádoucí, aby se smluvní strany navzájem dohodly o svých vztazích ke konkurenčním firmám a stanovily si, zda bude obchodní zastoupení výhradní, nebo nevýhradní.<sup>90</sup> Pokud si strany v rámci smlouvy o obchodním zastoupení výslovně sjednají výhradní obchodní zastoupení, musí výhradní obchodní zástupce svou činnost vykonávat výhradně pro zastoupeného. Není tedy možné, aby na daném území, případně v určitém okruhu osob, působil jako obchodní zástupce pro další zastoupené, ani nesmí sám na vlastní nebo cizí účet uzavírat obchody, které jsou předmětem obchodního

---

<sup>88</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 196 a 197.

<sup>89</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 340.

<sup>90</sup> MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5366-9, s. 71.

→ pokračování na další straně

zastoupení. Zastoupený naopak nesmí v rámci stanoveného území a okruhu obchodů spolupracovat s jiným obchodním zástupcem než s tím výhradním. Je však možné, aby zastoupený sám bez přičinění obchodního zástupce uzavřel obchod s někým z vyhrazeného okruhu osob, avšak musí zástupci zaplatit provizi, jako kdyby obchod uzavřel s jeho součinností.<sup>91</sup> V mezinárodním obchodě se taková provize nazývá jako „uznávací provize“, u které se předpokládá, že nárok na ni je podmíněn díky soustavnému zpracovávání trhu zástupcem.

Tento typ zastoupení utváří mezi zastoupeným a zástupcem úzkou vazbu a využívá se především v oborech spojených s investicemi, anebo je-li zástupce na firmě existenčně závislý, protože k ní váže většinu svých aktivit.

Nevyplývá-li potom ze smlouvy něco jiného, jedná se většinou o nevýhradní obchodní zastoupení,<sup>92</sup> kde zastoupený dostává naopak možnost pověřit obchodním zastoupením také jiné osoby v dané oblasti a pro určený okruh obchodů vymezených smlouvou s obchodním zástupcem. Stejně tak může obchodní zástupce vykonávat činnost, ke které se zavázal zastoupenému i pro jiné osoby, jakož i uzavírat obchody tvořící předmět obchodního zastoupení na vlastní či cizí účet.<sup>93</sup>

### **3.7 Zánik smlouvy**

Smlouvu o obchodním zastoupení může vypovědět kterákoli strana, pokud byla uzavřena na dobu neurčitou. Výpovědní lhůta v tomto případě závisí na dosavadní délce smluvního vztahu a končí vždy k poslednímu dni kalendářního měsíce. Odstoupení od smlouvy v průběhu prvního roku trvání obchodního zastoupení znamená jeden měsíc výpovědní lhůty, pro druhý činí dva měsíce a pro třetí a každý další rok trvá výpovědní lhůta tři měsíce. Smluvní strany se přitom mohou domluvit i na delších lhůtách, ovšem kratší výpovědní lhůty

---

<sup>91</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 339.

<sup>92</sup> MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5366-9, s. 71 a 72.

<sup>93</sup> ŠVARC, pozn. 90, s. 339.

dohodnout nelze. V souvislosti s tím se výpovědní lhůty zastoupeného a jeho obchodního zástupce mohou lišit, avšak jen tak, aby se nestalo, že doba, po kterou je vázán zastoupený, je kratší než ta, po kterou je vázán obchodní zástupce. Smlouva uzavřená na dobu určitou potom zaniká uplynutím stanovené doby.

U výhradního zastoupení mají možnost odstoupit od smlouvy obě strany, jestliže objem obchodů za posledních dvanáct měsíců nedosáhl množství určeného ve smlouvě a pokud takové množství nebylo sjednáno, rozhoduje objem, který je přiměřený odbytovým možnostem. Obě strany mohou vypovědět smlouvu také v případě, kdy došlo k porušení výhradního zastoupení, ať už ze strany obchodního zástupce nebo zastoupeného, a to bez výpovědní lhůty, tj. okamžitě.<sup>94</sup>

### **3.8 Konkurenční doložka**

Sjednáním konkurenční doložky ve smlouvě se obchodní zástupce zavazuje, že po ujednanou dobu po skončení obchodního zastoupení nebude na vymezeném území nebo vůči danému okruhu osob vykonávat na vlastní ani cizí účet činnost, která by měla konkurenční povahu vůči zastoupenému. Tento závazek nemůže trvat déle jak dva roky od zániku obchodního zastoupení a pokud by byla doložka svým obsahem nebo délkou trvání v rozporu se zákonem, stane se neplatnou. Konkurenční doložku může omezit i soud, jestliže by omezovala obchodního zástupce více, než by si ochrana zastoupeného vyžadovala.<sup>95</sup>

---

<sup>94</sup> NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1, s. 197.

<sup>95</sup> ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3, s. 339.

## 4. Specifika obchodního zastupování ve vybraných zemích

V mezinárodním prostředí je třeba věnovat přípravě smluvního zajištění zastupitelských vztahů zvláštní pozornost, protože, jak již bylo uvedeno dříve, jejich jednotná mezinárodní právní úprava neexistuje. Například legislativní úprava právního statutu obchodního zástupce vykazuje v různých zemích světa výrazné rozdíly. Zpravidla se třeba nestává, aby byl obchodní zástupce v podřízeném postavení k zastoupenému nebo snad v zaměstnaneckém pracovněprávním vztahu. Lze však nalézt takové země, kde zástupci mají statut zaměstnance ze zákona.<sup>96</sup>

Tato kapitola pojednává o specifikách obchodního zastoupení ve třech vybraných zemích. Vzhledem k rozebírané problematice v praktické části práce bude představena právní úprava obchodního zastoupení ve Španělsku a v Číně, a pro srovnání rozdílnosti angloamerického právního systému s kontinentálním, také ve Spojených státech amerických.

### 4.1 Úprava obchodního zastoupení ve Španělsku

Španělská právní úprava obchodního zastoupení se velmi podobá české úpravě v NOZ. Obchodní zastoupení ve Španělsku se nejdříve řídilo královským výnosem ze dne 30. prosince 1977 (Real Decreto 3595/1977, de 30 de diciembre), ovšem od jeho zveřejnění došlo ve španělském právním systému k podstatným změnám, díky nimž bylo nutné přizpůsobit zákony současným předpisům. Například vstupem do Evropské unie (dále jen EU) začlenilo Španělsko do svého právního řádu mimo jiné i směrnici Rady 86/653/EHS o koordinaci právních předpisů členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců a byl vydán zákon o smlouvě o obchodním zastoupení (Ley 12/1992, de 27 mayo, sobre contrato de agencia).

Dle tohoto zákona se fyzická nebo právnická osoba (dále agent) jako nezávislý zprostředkovatel zavazuje ke sjednávání obchodů nebo přímo k jejich uzavírání, a to jménem

---

<sup>96</sup> MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0, s. 18.

zájemce, aniž by přebíral rizika plynoucí z těchto obchodů, pokud se tak strany výslovně nedohodnou. Tuto činnost vykonává dlouhodobě a za úplatu. Zákon navíc vylučuje, aby mezi agentem a zastoupeným byl uzavřen pracovní poměr.

Není-li dohodnuto jinak, agent může rozvíjet svou odbornou činnost jménem několika podnikatelů, ale pokud by se jednalo v podstatě o zastupování konkurence, musí k tomu obdržet souhlas zastoupeného.

Práva a povinnosti smluvních stran shrnuje Tabulka 3 níže, která byla sestavena z důvodu lepší přehlednosti a zejména proto, aby umožnila lepší srovnání jednotlivých povinností obchodního zástupce a zastoupeného napříč právními úpravami v dalších zmíněných státech, tedy v Čínské lidové republice a Spojených státech amerických.<sup>97</sup>

*Tabulka 3: Povinnosti obchodního zástupce a zastoupeného plynoucí ze španělské právní úpravy*

Povinnosti obchodního zástupce	Povinnosti zastoupeného
<ul style="list-style-type: none"> <li>• jednat loajálně, v dobré víře a chránit zájmy zastoupeného</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• poskytnout agentovi včas vzorky, katalogy, ceníky a další dokumenty</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• sdělovat zastoupenému veškeré informace (zejména solventnost třetí strany)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• informovat agenta o všech skutečnostech, které ovlivňují dodání zboží</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• rozvíjet činnost v souladu s danými pokyny, neovlivňují-li jeho nezávislost</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zaplatit agentovi dohodnutou odměnu</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• přijímat jménem zastoupeného nároky třetích stran vzniklých vadou kvality, apod.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• vést samostatně účtování transakcí týkajících se zastoupeného</li> </ul>	

Zdroj: *Noticias Jurídicas*. Vlastní zpracování.

Odměna agenta má formu pevné částky, provize nebo se tvoří kombinací pevné částky a provize. Pokud ve smlouvě nedojde na její přesné vymezení, musí být odměna stanovena v souladu s obchodními zvyklostmi v místě, kde agent vykonává svou činnost. Jinak je stanoveno, že výše odměny se odvíjí od objemu nebo hodnoty obchodů, které agent zprostředkoval v důsledku výkonu své činnosti.

<sup>97</sup> viz Tabulka 4 (Povinnosti obchodního zástupce a zastoupeného plynoucí z čínské právní úpravy) a Tabulka 5 (Povinnosti obchodního zástupce a zastoupeného plynoucí z americké právní úpravy)

→ pokračování na další straně

Do smlouvy o obchodním zastoupení lze zahrnout i tzv. zákaz konkurence nebo omezení hospodářské soutěže (článek 20 zákona o smlouvě o obchodním zastoupení), což agenta omezuje ve vykonávání činnosti mající konkurenční povahu vůči zastoupenému, a lze to uplatnit na vymezenou zeměpisnou oblast nebo okruh osob. Tato dohoda nesmí být uzavřená na dobu delší než dva roky od zániku smlouvy<sup>98</sup> a lze ji přirovnat ke konkurenční doložce, kterou upravuje česká právní úprava smlouvy o obchodním zastoupení v NOZ.

## 4.2 Úprava obchodního zastoupení v Čínské lidové republice

V čínském právu nelze nalézt právní úpravu obchodního zastoupení a ani smlouvu o obchodním zastoupení jako zvláštní smluvní typ. Naproti tomu však tamní zákon o smluvním právu ČLR vymezuje smlouvu příkazní, komisionářskou a makléřskou. Dále stanoví, že příkazník jedná jménem a na účet příkazce, komisionář naopak vystupuje pod vlastním jménem také na účet komitenta a makléř vytváří spojení mezi příkazcem a potenciálním obchodním partnerem. Z toho vyplývá, že příkaz i komise jsou srovnatelné s českou právní úpravou. Pokud by bylo třeba aplikovat čínský zákon o smluvním právu na obchodní zastoupení, odpovídala by pojmu obchodního zástupce, definovaného ve smyslu čl. 1 odst. 2 Směrnice EHS č. 86/653, definice čínského příkazníka i komisionáře.

Čínský právní pořádek jasně rozlišuje hranici mezi obchodním zástupcem a zaměstnancem. Má-li vzniknout pracovní poměr, musí být podle pracovního zákona ČLR uzavřená písemná pracovní smlouva s předepsanými náležitostmi. Jedním z rozdílů mezi pracovní smlouvou a smlouvou o obchodním zastoupení je skutečnost, že zaměstnavatelem může být pouze právnická osoba založená podle čínského práva.

Čínské právo je charakteristické svou přísnou regulací právních vztahů se zahraničím jako výsledkem státem plánovaného hospodářství. Zmínit lze například zákon ČLR o hospodářských smlouvách se vztahem k zahraničí aplikovaný na právní vztahy hospodářské povahy, které vznikají mezi podniky ČLR a zahraničními podniky nebo

---

<sup>98</sup> ŠPANĚLSKO. Ley 12/1992, de 27 mayo, sobre contrato de agencia. *Noticias Jurídicas* [online]. Madrid: Wolters Kluwer España, S.A., 2011 [cit. 2017-03-10]. Dostupné z: [http://noticias.juridicas.com/base\\_datos/Privado/112-1992.html#a1](http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/112-1992.html#a1)

jednotlivci. V souladu s tímto zákonem se musí smlouvy představující vztah k zahraničí uzavírat zásadně písemně a podle stanovených podmínek pro dodržení předepsané formy. Obsahuje-li taková smlouva navíc i nějaké přílohy, musí s ní být neoddělitelně spojené. Nedodržení předepsané písemné formy smlouvy o obchodním zastoupení, kterou by uzavřel čínský subjekt se zahraničním subjektem, může vyplýnout v neplatnost dané smlouvy podle čínského práva.<sup>99</sup>

Základní povinnosti obchodního zástupce a zastoupeného v souladu se zákonem o smluvním právu ČR shrnuje následující Tabulka 4.

*Tabulka 4: Povinnosti obchodního zástupce a zastoupeného plynoucí z čínské právní úpravy*

Povinnosti obchodního zástupce	Povinnosti zastoupeného
<ul style="list-style-type: none"> <li>• jednat v souladu s pokyny zastoupeného</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zaplatit obchodnímu zástupci odměnu</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• vykonávat činnost samostatně, nedohodnou-li se strany jinak</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• uhradit obchodnímu zástupci škodu v případě, že má na ni ze zákona nárok</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• informovat o průběhu zprostředkování každého obchodu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• poskytnout mu včas všechny nezbytné pokyny</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• uzavírat smlouvy, pokud mu byla udělena plná moc</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zajistit mu další nezbytnou součinnost</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• předat zastoupenému vše, co pro něho získal v souvislosti s realizací obchodů</li> </ul>	

Zdroj: WINKLER, Martin. *Obchodné zastúpenie vo vnútroštátnom a zahraničnom obchode*. Praha: Linde, 2010. ISBN 978-80-7201-818-5, s. 277, 278 a 279. Vlastní zpracování.

Zastupitelský úřad ČR v Pekingu ve svém manuálu pro exportéry do Číny doporučuje vyžádat si před jednáním s čínským agentem jeho obchodní licenci, aby bylo možné udělat si obrázek například o tom, jak dlouho svou činnost vykonává. Rovněž je dobré zajímat se o portfolio podniků i z hlediska jejich produktů, které agent zastupuje, a získat jejich reference na agenta. V případě jednání o agentově odměně je lepší trvat na provizi z prodaného zboží namísto paušálu za zastupování. U podpisu smlouvy zastupitelský úřad doporučuje dbát na to, aby se vzájemný vztah dal v případě potřeby bez problémů rozvázat

<sup>99</sup> WINKLER, Martin. *Obchodné zastúpenie vo vnútroštátnom a zahraničnom obchode*. Praha: Linde, 2010. ISBN 978-80-7201-818-5, s. 274, 275, 276 a 283.

→ pokračování na další straně

a aby rozhodné právo bylo ideálně české, případně se vyvarovat hongkongskému.<sup>100</sup> Zásadním důvodem, proč se vyvarovat hongkongskému právu, je pravděpodobně to, že je z části založen na britském Common Law, a tudíž vychází převážně z angloamerického právního systému, jak uvádí Generální konzulát České republiky v Hongkongu.<sup>101</sup>

### 4.3 Úprava obchodního zastoupení ve Spojených státech amerických

Právo obchodního zastoupení tzv. agentské právo (law of agency) je ve státech angloamerického právního systému více méně totožné. Právních vztahů agentského práva se účastní osoba konající ve prospěch jiné osoby – obchodní zástupce (agent), osoba, v jejíž prospěch agent uskutečňuje svou činnost – zastoupený (principal), a také osoba, ve vztahu ke které agent koná. Agentské právo ve Spojených státech nemá ovšem v pravomoci federace jako celek, nýbrž jednotlivé státy, které vydaly vlastní zákony zabývající se některými dílčími otázkami, které se dotýkají agentského práva přímo či nepřímo. Výjimku představuje stát Kalifornie s vlastním občanským zákoníkem a vlastní úpravou agentského práva i zvláštní úpravou ochrany práv nezávislých obchodních zástupců uvedenou v jiných ustanoveních zákoníku. Svým občanským zákoníkem se odlišuje také stát Louisiana, jehož všeobecná úprava zastoupení vychází ze vzoru právních pořádků kontinentálního právního systému.

V anglickém právu je agentský vztah definován jako vztah založený na důvěře, který vzniká vyjádřením souhlasu zastoupeného vůči agentovi, aby za ni agent konal a podřídil se jejímu řízení, s čímž musí zároveň souhlasit i agent.

Na rozdíl od kontinentální úpravy rozlišuje angloamerická tři typy obchodního zastoupení, a sice obchodní zastoupení odhalené, neidentifikované a neodhalené. Pokud třetí osoba jednající s agentem ví o tom, že tak agent koná za zastoupeného a zároveň zná identitu

---

<sup>100</sup>HEBNAR, Jan, et al. Export do Číny – manuál pro exportéry. *Velvyslanectví České republiky v Pekingu* [online]. Peking: Zastupitelský úřad ČR v Pekingu, 2013 [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: [http://www.mzv.cz/file/979745/Export\\_do\\_Ciny\\_MZV\\_01042013.pdf](http://www.mzv.cz/file/979745/Export_do_Ciny_MZV_01042013.pdf)

<sup>101</sup> Jedna země, dva systémy. *Generální konzulát České republiky v Hongkongu* [online]. Hongkong, 2016 [cit. 2017-04-10]. Dostupné z: [http://www.mzv.cz/hongkong/cz/hongkong/politicke\\_usporadani/index.html](http://www.mzv.cz/hongkong/cz/hongkong/politicke_usporadani/index.html)



zastoupeného, označuje se zastoupený jako odhalený (disclosed principal), pokud jeho identitu nezná, hovoří se o neidentifikovaném zastoupeném (unidentified principal), a pokud nemá třetí osoba nejmenší tušení o tom, že jedná s agentem, a ne se samotným zastoupeným, označuje se zastoupený jako neodhalený (undisclosed principal). Právní vztah, ve kterém vystupuje agent jednající za neidentifikovaného či neodhaleného zastoupeného, odpovídá v kontinentálních právních systémech spíše komisionářskému vztahu. V tom však vzniká právní vztah mezi třetí osobou a komisionářem až na základě dalšího právního úkonu, kdy komisionář převede všechna práva na komitenta. Přímý vztah mezi komitentem a třetí osobou vzniká jen výjimečně.

Náledující tabulka opět seznamuje s povinnostmi obou stran tak, jak je definuje agentské právo.

*Tabulka 5: Povinnosti obchodního zástupce a zastoupeného plynoucí z americké právní úpravy*

Povinnosti obchodního zástupce	Povinnosti zastoupeného
<ul style="list-style-type: none"> <li>• jednat důvěrně a loajálně ve prospěch zastoupeného ve všech záležitostech</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• konat čestně a upozornit zástupce na nebezpečí fyzické újmy či peněžní ztráty</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• nepřijímat materiální výhody od třetí strany a ani jinak využívat postavení zástupce</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nahradit zástupci škodu v případě, že má na ni nárok na základě vzájemného vztahu</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• nezastupovat osobu na druhé straně obchodu, který pro zastoupeného zařizuje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• uhradit zástupci odměnu za jeho činnost, pokud to smlouva výslovně stanoví</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• zdržet se konkurenčního jednání ve vztahu k zastoupenému</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nahradit zástupci náklady vzniklé při výkonu činnosti pro zastoupeného</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• nepoužívat majetek ani důvěrné informace od zastoupeného pro potřebu vlastní či cizí</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• vynaložit rozumné úsilí k poskytování informací, které by měl agent mít</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• nakládat s majetkem zastoupeného odděleně od majetku jiných – odděleně o něm účtovat</li> </ul>	

Zdroj: WINKLER, Martin. *Obchodné zastúpenie vo vnútroštátnom a zahraničnom obchode*. Praha: Linde, 2010. ISBN 978-80-7201-818-5, s. 261 a 262. Vlastní zpracování.

Na závěr lze dodat, že americká právní úprava na rozdíl od kontinentální klade větší důraz na ochranu zájmů zastoupeného. Agentova práva jsou naopak skromnější a většinu si jich musí ve smlouvě se zastoupeným výslovně dohodnout (např. nárok na provizi, její výši a splatnost).<sup>102</sup>

<sup>102</sup> WINKLER, Martin. *Obchodné zastúpenie vo vnútroštátnom a zahraničnom obchode*. Praha: Linde, 2010. ISBN 978-80-7201-818-5, s. 257, 258, 259, 260, 261, 262 a 263.

## **5. Forma vstupu vybrané společnosti na zahraniční trh a využití smlouvy o obchodním zastoupení**

Poslední kapitola představující praktickou část této bakalářské práce zkoumá vstup vybrané společnosti na určitý zahraniční trh s využitím obchodního zastoupení. Nejdříve dojde k představení zkoumané společnosti, resp. fyzické osoby, Ing. Josefa Chluma – ELITE BOHEMIA, která se zabývá výrobou a montáží křišťálových ověskových svítidel. Ač se jedná o malou společnost, lze ji považovat za zkušeného exportéra, který převážnou část své produkce vyvážá do různých zemí Evropy, nejčastěji však do Asie. Na zahraničních trzích se pohybuje více než 15 let a stále se snaží pronikat na nová území, z čehož lze vyvodit, že se jedná o společnost, která má se vstupem na zahraniční trhy poměrně dlouholeté zkušenosti. Vedle ní bude představena také španělská společnost DANIEL BALLESTER, SL, která se vedle vlastních podnikatelských aktivit věnuje v první řadě také obchodnímu zastupování a aktivně zprostředkovává pro firmu Elite Bohemia obchodní příležitosti v Číně a ve Vietnamu.

Další část se zabývá analýzou smlouvy o obchodním zastoupení, kterou mezi sebou mají obě strany uzavřenou a porovnáním daného kontraktu s doporučovanou formou pro tento smluvní typ, kterou definuje NOZ. V závěru kapitoly je uvedeno několik doporučení, které by bylo vhodné do smlouvy o obchodním zastoupení mezi oběma stranami zanechat, aby byly pokryty všechny možné spory či nesrovnalosti, které by mohly nastat a které současná podoba smlouvy neobsahuje. Na konci je předveden i samotný návrh smlouvy, který by mohl smluvním stranám posloužit při obnově kontraktu.

V souvislosti s obnovením spolupráce a sestavením nové smlouvy o obchodním zastoupení v oblasti ověskových svítidel by další variantou mohlo být využití Vzorové smlouvy o obchodním zastoupení vydanou Mezinárodní obchodní komorou (ICC), která je dostupná na webových stránkách organizace. Podle informací na webovém portálu Businessinfo.cz se některé její náležitosti velice podobají české úpravě smlouvy o obchodním zastoupení, přestože nebyla sestavená na základě vnitrostátních zákonů, ale podle práva mezinárodního obchodu, jak už bylo uvedeno dříve. Dále je také nutné za ni nejdříve zaplatit částku

pohybující se kolem 70 €. <sup>103</sup> S ohledem na tato fakta proto nakonec nebyla vzorová smlouva při sestavování nového návrhu smlouvy bráná v potaz.

## 5.1 Fyzická osoba Ing. Josef Chlum – Elite Bohemia

Firma Elite Bohemia, původně Tomia Bohemia, byla založena roku 1996, kdy se v České republice opět začala rozvíjet soukromá výroba svítidel. V roce 2001 ovšem musela být přejmenovaná kvůli právnickým sporům s firmou Tomia Glass. Většina zaměstnanců, podílejících se na zrodu společnosti, pracovala předtím ve firmě LIGLASS, a. s. v Líšném, kde byli situací donuceni podnik opustit. Lze tedy říci, že firmu vybudovali lidé s bohatými zkušenostmi z oboru, kteří zasvětili svůj život sklu. Společnost tak navazuje na staletími prověřenou tradici výrobců svítidel v Čechách, kterou i nadále rozvíjí a řadí se tím k významným světovým výrobcům ověskových svítidel. <sup>104</sup>

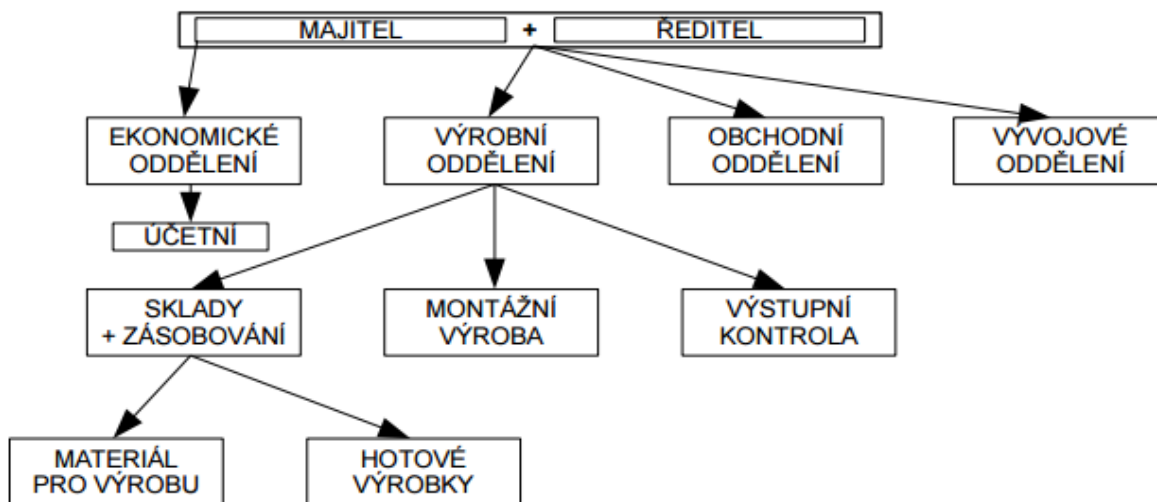
Již v prvním roce fungování firmy s 16 kmenovými zaměstnanci se podařilo nastartovat vlastní výrobní program a navázat první stabilní obchodní spojení. V průběhu dalších 2 let se podařilo rozvinout nabízený výrobní sortiment, proniknout na další zajímavé trhy a zároveň se na nich obchodně stabilizovat, což si vyžádalo zvýšení počtu zaměstnanců na současných 78. Z toho 8 zaměstnanců tvoří administrativní zastoupení firmy a zbylých 70 pracovníků se podílí na výrobě a montáži výrobků. Jak je patrné z Obrázku 1 (str. 60), na samém vrcholu řízení podniku v pozici vrcholového managementu stojí majitel společnosti společně s ředitelem a vykonávají různá investiční i jiná rozhodnutí, která zásadně ovlivňují chod podniku, jako je například vstup na nový zahraniční trh. Z poskytnutých firemních materiálů bylo možné na úrovni středního managementu rozlišit 4 oddělení: ekonomické, obchodní, vývojové a výrobní. Ekonomické oddělení se stará o účetnictví firmy a je vedené přímo majitelem společnosti, další oddělení už jsou podřízená oběma top manažerům

---

<sup>103</sup> MACHKOVÁ, Hana. Obchodní zastoupení na zahraničním trhu. *CzechTrade* [online]. 2009 [cit. 2017-04-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/obchodni-zastoupeni-zahranicni-zo-opu-51183.html>

<sup>104</sup> O firmě. *Elite Bohemia* [online]. 2015 [cit. 2017-03-10]. Dostupné z: <http://www.elitebohemia.cz/o-firme.html>

společně. Obchodní úsek se stará o marketing a administrativu spojenou s vyřizováním objednávek, reklamací apod. Vývojové oddělení navrhuje a vyvíjí nové výrobky, případně inovuje stávající. Výrobní úsek řídí vedoucí výroby, který se stará o výrobu a montáž, výstupní kontrolu, zásobování a skladování.



Obrázek 1: Organizační struktura firmy Elite Bohemia

Zdroj: Vlastní zpracování z poskytnutých firemních dokumentů.

### 5.1.1 Předmět podnikání a cíl společnosti Elite Bohemia

Jak už bylo nastíněno, firma Elite Bohemia se zabývá výrobou a montáží křišťálových ověskových svítidel. Nedílnou součástí této činnosti tvoří také vývoj nových vzorů a zachování jejich opakovatelnosti ve výrobě. Rozsah sortimentu zahrnuje klasické křišťálové ověskové lustry, lustry z ručně broušených olovnatých dílů a také lustry klasicky malované zlatem a zdobené dekorem vysokého smaltu v různých cenových úrovních. V nabídce jsou rovněž velké lustry vhodné do koncertních sálů, divadel apod.

Firma se snaží poskytovat svým zákazníkům maximální servis, výhodné dodací lhůty a rychle reagovat na technické a designérské požadavky. To vše se základní filosofií přijatelných cen. Firma je velmi flexibilní, zaměřuje se především na vysokou kvalitu svých výrobků a snahu vyhovět všem přáním zákazníků.

## 5.2 Firma DANIEL BALLESTER, SL

Společnost Daniel Ballester, SL sídlí ve španělské Valencii a vznikla v únoru roku 2010. Mezi její činnosti patří zprostředkovávání obchodu, velkoobchodní a maloobchodní prodej nábytku, osvětlení a jiných výrobků pro domácnost. V originálním znění se právní forma společnosti nazývá „sociedad limitada“, což by se dalo v přenesení do českého obchodního prostředí vnímat jako společnost s ručením omezeným, ovšem nutno doplnit, že tyto formy se vzájemně rozcházejí v některých požadavcích na založení a základních charakteristikách.

Na webových stránkách společnosti se uvádí, že firma Daniel Ballester, SL zastupuje klienty, kteří jsou obchodně či výrobně činní v oblasti nábytku, osvětlení a dekorací vyšší třídy, a to převážně značek ze Španělska a Itálie. Svým klientům, a to nejen španělským a italským, pomáhá ve výběru, nákupu a dodání zboží na cílový trh. Převážnou část klientely pana Daniela Ballestera tvoří interiéroví designéři, architekti, developéři a všichni profesionálové zabývající se vyšší úrovní mezinárodního domovního dekoru. Cílem společnosti je pomáhat a starat se o své klienty, tak aby se oni mohli soustředit na své vlastní zákazníky.<sup>105</sup>

## 5.3 Vstup firmy Elite Bohemia na čínský trh

Před dvěma lety se firma Elite Bohemia rozhodla, že rozšíří svoji působnost na asijském trhu, kde byla doposud exportně velice aktivní například v Rusku, Saudské Arábii, Indonésii či Indii. Společnost již měla zkušenosti také s exportem do Hongkongu, což se ve spojení s širokou poptávkou přicházející z těchto míst jevilo majiteli jako dobrá obchodní příležitost a přivedlo ho to na myšlenku rozšíření svých exportních aktivit na čínském trhu.

Se svými křišťálovými ověskovými svítidly se společnost rozhodla vstoupit na daný trh tou nejběžnější a nejjednodušší možnou formou vývozních a dovozních operací popsanou

---

<sup>105</sup> About us. *Daniel Ballester - Furniture, Lighting, Accesories* [online]. 2017 [cit. 2017-03-10]. Dostupné z: <http://dballester.es/dballester/about-us/>

v první kapitole. V rámci této volby začal majitel společnosti vyhledávat vhodné obchodní zastoupení pro daný trh, a navázal tak spolupráci s firmou Daniel Ballester, SL.

Ještě předtím, než mezi smluvními stranami došlo k uzavření současné smlouvy o obchodním zastoupení, uzavřeli nejdříve smlouvu o zprostředkování. Tento krok učinila firma Elite Bohemia zejména z důvodu, aby se ujistila o funkčnosti vzájemné spolupráce a zjistila, jestli toto partnerství pro ni bude výhodné zejména z finančního hlediska. Následně došlo společností Daniel Ballester, SL ke zprostředkování několika obchodů na zvoleném čínském trhu, na jejichž základě majitel firmy Elite Bohemia přistoupil na dlouhodobější spolupráci, a mezi stranami tak byla 2. ledna 2016 uzavřená smlouva o obchodním zastoupení (viz Příloha A), které se věnuje bod 5.3.2 Smlouva o obchodním zastoupení.

### **5.3.1 SWOT analýza firmy Elite Bohemia**

V souvislosti se vstupem firmy Elite Bohemia na čínský trh byla provedena SWOT analýza (viz Tabulka 6 na str. 63) představující některé silné a slabé stránky společnosti, stejně jako i příležitosti a hrozby, které mohou společnost na daném trhu potkat.

Tabulka 6: SWOT analýza firmy Elite Bohemia při vstupu na čínský trh

Strengths – Silné stránky	Weaknesses – Slabé stránky
<ul style="list-style-type: none"> <li>výrobky s tradicí a kvalitním zpracováním</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>luxusní výrobky mohou být v budoucnu nahrazeny levnějšími napodobeninami</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>vlastní vývoj nových vzorů</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>tradiční výrobky mohou být v budoucnu nahrazeny novými trendy</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>vlastní výroba a montáž výrobků</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>práce většiny zaměstnanců je závislá na získaných zakázkách</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>široký sortiment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>nedostatečně ošetřená smlouva o obchodním zastoupení</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>možnost zakázkové výroby</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>nízké ceny i v porovnání s konkurencí</li> </ul>	
Opportunities – Příležitosti	Threats – Hrozby
<ul style="list-style-type: none"> <li>využití poptávky o dané výrobky na čínském trhu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>nedostatečně či špatně odvedená činnost obchodního zástupce</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>využití poznatků o asijském trhu z předešlých obchodů (např. v Hongkongu)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>neuspokojení potřeb a přání zákazníků</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>využití kontaktů obchodního zástupce</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>zvolená strategie působení na čínském trhu přestane být efektivní</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>překonání konkurencí</li> </ul>

Zdroj: Vlastní zpracování.

### 5.3.2 Smlouva o obchodním zastoupení

Smluvní strany si pro textové znění smlouvy zvolily anglický jazyk. Nicméně, jak majitel firmy Elite Bohemia uvedl, jejich společný kontrakt nemá podobu a náležitosti klasické smlouvy o obchodním zastoupení, jak ji upravuje například v České republice NOZ, nýbrž má formu spíše „gentlemanské dohody“. Jeho vysvětlením je, že si mezi sebou oba partneři vybudovali obchodní vztah na základě vzájemné důvěry a respektu a nepovažoval tak za nutnost smlouvu více specifikovat.

V hlavičce smlouvy tak nenajdeme označení „Smlouva o obchodním zastoupení“, ale slovo „Agreement“ = „Dohoda“, což v tomto případě nijak neovlivňuje samotné ujednání. Níže se pak uvádí, mezi kterými subjekty k dohodě dochází, a je zde představeno obchodní jméno pana Ing. Josefa Chluma, sídlo jeho společnosti a znovu jeho jméno jako představitele a jednatele společnosti. Následně jsou tytéž údaje uvedeny i o panu Danielovi Ballesterovi. V další části smlouvy je vymezen účel, za jakým dochází k uzavření dohody mezi oběma subjekty, ve znění:

*„Both contractual parties have agreed on the mutual business cooperation in the field of sale of crystal chandeliers into China market.“* Přeloženo, že obě smluvní strany se dohodly na vzájemné obchodní spolupráci v oblasti prodeje křišťálových lustrů na čínský trh.

Následně jsou ve smlouvě jmenovány práva a povinnosti vývozce pana Ing. Josefa Chluma – Elite Bohemia. Ten potvrzuje, že pan Daniel Ballester bude plnit funkci jeho zástupce při prodeji křišťálových lustrů na čínský trh a že mu za jeho služby náleží provize 9 % z každého realizovaného obchodu. Smlouva dále vymezuje období její platnosti od 1. ledna 2016 do 31. prosince 2016 a stanoví, že obecné ceníky Elite Bohemia v EUR budou platné pro všechny dodávky. Závazek pana Daniela Ballestera potom zní, že všechny požadavky, návrhy a další marketing spojený s prodejem ověskových svítidel na čínském trhu bude předkládat panu Ing. Josefu Chlumovi – Elite Bohemia. Celý kontrakt obě strany na konci stvrzují svými podpisy.

### **5.3.3 Srovnání zkoumané smlouvy s úpravou doporučovanou zákonem**

Současná podoba smlouvy o obchodním zastoupení mezi zastoupeným Ing. Josefem Chlumem – ELITE BOHEMIA a obchodním zástupcem Danielem Ballesterem neodkazuje na žádný právní řád, kterým se smlouva řídí. Jak už bylo zmíněno v první kapitole této práce, lze se v takovém případě na základě Úmluvy o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy domnívat, že se smlouva řídí právem té země, v níž má strana povinna plnit předmět smlouvy, tedy obchodní zástupce, obvyklé bydliště. Což by znamenalo, že původní smlouvu upravuje španělský právní řád v souladu se zákonem o smlouvě o obchodním zastoupení (Ley 12/1992, de 27 mayo, sobre contrato de agencia). V tomto konkrétním případě je ovšem možné zohlednit i místo, kde má obchodní zástupce vykonávat svoji činnost, jelikož místo jeho působnosti se neshoduje s místem, kde sídlí. Pak by se dal za rozhodné právo původní smlouvy považovat také zákon o smluvním právu Čínské lidové republiky, na jejímž území zástupce sjednává pro zastoupeného obchody. Jak už ale bylo prokázáno ve čtvrté kapitole této práce, čínská právní úprava v podstatě nezná institut obchodního zastoupení, zatímco španělská právní úprava obchodního zastoupení se velice podobá české právní úpravě, jelikož oba státy se vstupem do EU začlenily do svých právních řádů mimo jiné i směrnici Rady 86/653/EHS o koordinaci právních předpisů členských států týkající se nezávislých



obchodních zástupců. K následujícímu srovnání tak bude použit český právní řád, kterým se navíc detailně zabývala třetí kapitola této práce.

Kromě označení, že se jedná o smlouvu o obchodním zastoupení, by bylo vhodné smlouvu lépe strukturalizovat pro lepší orientaci, přestože zákon žádnou povinnou strukturu smlouvy nestanoví. Následně by měly být některé body stávající smlouvy více rozvedené a specifikované, aby odpovídaly znění zákona. V předmětu smlouvy například není jasně definováno, že obchodní zástupce vykonává zprostředkovatelskou činnost v oblasti prodeje křišťálových svítidel jménem a na účet zastoupeného.

Během konzultace o vzájemné spolupráci obou smluvních stran s majitelem a představitelem společnosti Elite Bohemia panem Ing. Josefem Chlumem bylo zjištěno, že pan Daniel Ballester dokonce v rámci své činnosti obchodního zástupce uzavírá jménem pana Ing. Chluma kupní smlouvy, ale pouze jedná-li se o obchody s konkrétní společností Angelo Home Decoration Co., Ltd. sídlící v Šanghaji. S touto společností se podařilo obchodnímu zástupci pro zastoupeného zprostředkovat poměrně významné obchodní příležitosti ještě v roce 2015, kdy mezi smluvními stranami byla uzavřena pouze smlouva o zprostředkování (viz Příloha B – Přehled uskutečněných obchodů mezi Elite Bohemia a Angelo Home Decoration Co., Ltd. za rok 2015). Firma Angelo Home Decoration navíc přislíbila i větší odběry zboží v následujícím roce (viz Příloha C – Přehled uskutečněných obchodů mezi Elite Bohemia a Angelo Home Decoration Co., Ltd. za rok 2016) a na základě toho (s přihlédnutím k předešlým bezproblémovým transakcím) tak představovala již ověřeného zákazníka, který odebírá zboží relativně pravidelně. Dalším nemálo významným impulsem pro zastoupeného k udělení plné moci obchodnímu zástupci k uzavírání smluv s tímto konkrétním zákazníkem bylo také učinit jejich vzájemnou spolupráci co nejefektivnější. Je tedy nutné do smlouvy zahrnout i zmíněné zplnomocnění, nebo uvést, že byla obchodnímu zástupci udělena plná moc k uzavírání určitých obchodů.

V případě tohoto předmětného obchodního zastoupení dochází také k vymezení rozhodného území, kterým je čínský trh. NOZ definuje, že tento bod může být ve smlouvě vynechán pouze v situaci, vyvíjí-li obchodní zástupce činnost na území České republiky nebo v případě zahraničního obchodního zástupce, který by danou činnost vykonával na území státu, kde má sídlo v době uzavření smlouvy. Jelikož se ani jeden z těchto požadavků

neshoduje se situací, která se týká smluvních stran, je tento bod smluvními stranami do smlouvy zahrnut správně.

Majitel a představitel společnosti Elite Bohemia pan Ing. Josef Chlum při konzultaci uvedl, že se svým španělským zástupcem dohodli na výhradním obchodním zastoupení, nicméně toto ustanovení smlouva jasně postrádá nebo do ní nebylo zahrnuto. Tudíž by v souladu s NOZ měla smlouva toto ustanovení obsahovat s přesným vymezením toho, týká-li se výhradní obchodní zastoupení určitého rozhodného území nebo určeného okruhu osob, kde nemá ani jedna ze smluvních stran právo spolupracovat s jiným obchodním zástupcem či zastoupeným. Zde konkrétně by se tedy mělo jednat o rozhodné území, kterým je Čínská lidová republika, na jejímž trhu obchodní zástupce nemá právo vykonávat obchodní zastoupení pro jiné osoby a zastoupený na daném trhu využívat služeb jiného obchodního zástupce.

Co se týče vymezení práv a povinností smluvních stran, současná úprava smlouvy je oproti zákonným náležitostem poněkud stručná. Smlouva by měla kromě práva na provizi obchodního zástupce a jeho informační povinnosti vůči zastoupenému obsahovat také další povinnosti obou stran. Jmenovitě by bylo vhodné dle zákona mezi povinnosti obchodního zástupce zařadit například jednání s odbornou péčí a v zájmu zastoupeného nebo zachování mlčenlivosti o věcech, které by mohly zastoupeného poškodit. Zástupce zase musí předat obchodnímu zástupci veškeré údaje a dokumentaci vztahující se k předmětu obchodů a stejně jako obchodní zástupce má i on vůči druhé straně informační povinnost, zejména pokud jde o obchody, které mu zástupce zprostředkoval a on je z nějakých důvodů nerealizoval, nebo pokud na jeho straně došlo k významné změně rozsahu činnosti, než jakou mohl zástupce očekávat.

Výši provize současná úprava smlouvy definuje přesně, ovšem tento bod smlouvy by se patřilo náležitě rozvést minimálně o specifikaci okamžiku, kdy obchodnímu zástupci vzniká právo na provizi. Dále zde může být zahrnuto například kritérium splatnosti provize či její platby.

Ve smlouvě je také vymezeno trvání obchodního zastoupení, jehož délka v tomto případě představuje 1 rok. Zákon v této souvislosti stanoví, že bylo-li obchodní zastoupení ujednáno

na dobu určitou a řídí-li se strany smlouvou i po uplynutí ujednané doby, hledí se na obchodní zastoupení, jako by bylo ujednáno na dobu neurčitou. Taková situace vystihuje případ analyzovaných smluvních stran, nicméně v následující části práce to nebude bráno v úvahu, jelikož dojde k představení nového návrhu předmětné smlouvy.

Mezi posledními náležitostmi smlouvy by mělo být ještě zahrnuto ustanovení pro výpověď obchodního zastoupení. S ohledem na to, že si strany ujednaly výhradní obchodní zastoupení, znamená to pro ně možnost vypovědět smlouvu i bez výpovědní doby. Pokud by obchodní zástupce porušil závazek výhradního zastoupení, mohl zastoupený okamžitě odstoupit od smlouvy a naopak. V dalších případech výpovědi smlouvy smluvními stranami je vhodné, aby byla výpovědní doba písemně specifikovaná.

Na závěr smlouvy bývá zvykem uvést společná a závěrečná ujednání, kde by měly smluvní strany určit, jakým způsobem mají v úmyslu řešit budoucí případné právní spory vzniklé výkonem smlouvy. Rovněž by se sem dala zařadit i dohoda smluvních stran o obecných ceníkách Elite Bohemia v EUR, které platí pro všechny dodávky.

#### **5.4 Návrh na uzavření nové smlouvy o obchodním zastoupení**

Na základě předchozího srovnání původního znění smlouvy se změním, které definuje zákon, bude nyní představen nový návrh smlouvy o obchodním zastoupení, který může být řešením předchozích nedostatků. Přestože není zcela jasné, jak by se smluvní strany domluvily ohledně volby rozhodného práva, kterým by se nová smlouva o obchodním zastoupení řídila, bude opět vzhledem k tomu, že tato práce seznamuje především s českou právní úpravou obchodního zastoupení, použít český právní řád. Pro účel této práce je také následující text potenciální smlouvy mezi oběma partnery v českém jazyce, i když by obě smluvní strany ve skutečnosti nejspíše ponechaly již aplikovaný anglický jazyk z důvodu překonání jazykové bariéry.

Pro lepší specifikaci smlouvy nese nová smlouva označení „Smlouva o obchodním zastoupení“ s dodatkem odkazujícím na zvolené právo, kterým se kontrakt řídí. Následně je na jedné straně uvedena osoba zastoupeného a hned nato osoba obchodního zástupce, jakožto smluvní strany předmětného zastoupení. Další část smlouvy se poté člení na deset

článků, které podávají lepší přehled o jednotlivých ustanoveních sestavených dle NOZ. Mezi ně se řadí předmět smlouvy, rozhodné území, výhradní obchodní zastoupení, povinnosti obchodního zástupce, povinnosti zastoupeného, provize, trvání obchodního zastoupení, výpověď obchodního zastoupení, konkurenční doložka a společná závěrečná ustanovení.

Základní náležitosti z prvotní smlouvy jsou převzaty a ponechány v následujícím návrhu v původním dohodnutém znění. To se týká především provize, kterou si strany ujednaly ve výši 9 % z každého uskutečněného obchodu. Zachované zůstalo i trvání obchodního zastoupení po dobu jednoho roku s tím, že navazuje dalším dnem (01. 01. 2017) na datum zániku původní smlouvy (31. 12. 2016). Smluvní strany se samozřejmě mohou jednotlivými ustanoveními smlouvy řídit i po uplynutí stanovené doby trvání, což upravuje nově zahrnutý dodatek o automatickém prodloužení smlouvy na dobu neurčitou, pokud nedojde k jejímu vypovězení některou ze stran alespoň měsíc před datem zániku. Nová podoba kontraktu je také rozšířená o sjednání výhradního obchodního zastoupení, které mezi sebou strany měly dohodnuté, nicméně jejich původní smlouva to výslovně nestanovila. Do smlouvy byla navíc zahrnutá i konkurenční doložka, která omezuje obchodního zástupce po zániku daného kontraktu ve výkonu činnosti, která by měla soutěžní povahu ve vztahu k podnikání zastoupeného, na sjednaném rozhodném území.

## **Smlouva o obchodním zastoupení**

dle ustanovení § 2483, zákona č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku

Ing. JOSEF CHLUM – ELITE BOHEMIA

Slunečná 639

513 01 Semily, Czech Republic

Zastupující: Ing. Josef Chlum

DIČ: CZ6612201882

(dále jen „zastoupený“) na straně jedné

a

DANIEL BALLESTER, SL

C/Serrería, 16 Pta. 38

46011 Valencia, Spain

Zastupující: Daniel Ballester

DIČ: ES898221930

(dále jen „obchodní zástupce“ nebo „zástupce“)

uzavírají na základě vzájemné dohody tuto smlouvu o obchodním zastoupení.

## I. Předmět smlouvy

Předmětem této smlouvy je vzájemná obchodní spolupráce v oblasti obchodu s křišťálovými ověskovými svítidly, v rámci které se obchodní zástupce zavazuje jako nezávislý podnikatel k vyvíjení činnosti, která zahrnuje zprostředkování daných obchodů na vymezeném území (viz článek II.). Zástupce tak koná jménem zastoupeného a na jeho účet, za což mu ze strany zastoupeného náleží provize (viz článek VI).

Zastoupený rovněž zplnomocňuje ode dne podpisu této smlouvy obchodního zástupce k uzavírání obchodů jménem a na účet zastoupeného s firmou Angelo Home Decoration Co., Ltd. se sídlem JSWB Showroom 107, No. 75 Loushanguan Road, Shanghai, China.

Vzájemná práva a povinnosti smluvních stran náležitě upravují články IV a V.

## II. Rozhodné území

Obchodní zástupce je povinen vykonávat zprostředkovatelskou činnost pro zastoupeného na území Čínské lidové republiky.

## III. Výhradní obchodní zastoupení

Smluvní stany si vzájemně ujednaly výhradní obchodní zastoupení, z čehož plyne pro zastoupeného závazek, že nesmí na rozhodném území dle této smlouvy využívat služeb jiného obchodního zástupce. Stejně tak obchodní zástupce nemá právo na tomtéž území vykonávat obchodní zastoupení pro jiné osoby.

Zastoupený má ovšem právo na rozhodném území uzavírat obchody i bez součinnosti obchodního zástupce, nicméně v takovém případě náleží obchodnímu zástupci nárok na provizi, jako kdyby tyto obchody byly uzavřeny s jeho pomocí (viz článek VI).

#### IV. Povinnosti obchodního zástupce

Obchodní zástupce ujednává či uzavírá obchody pro zastoupeného s odbornou péčí a s ohledem na jeho zájmy. Řídí se jeho pověřením a rozumnými pokyny. Zastoupenému sděluje všechny nezbytné údaje související s výkonem jeho činnosti, a to zejména údaje ohledně vývoje čínského trhu a dalších okolností ovlivňujících jeho rozhodnutí o uzavírání obchodů.

Obchodní zástupce je povinen zachovat mlčenlivost o obchodních případech i o dalších skutečnostech zastoupeného, které nabyt při výkonu své činnosti v souvislosti s touto smlouvou, a jejichž prozrazení by mohlo zastoupeného poškodit. Získané doklady, které si žádají významnou ochranu oprávněných zájmů zastoupeného, uchovává po dobu nezbytně nutnou.

Pokud by již nadále nemohl vykonávat svou činnost, musí to bez zbytečného odkladu zastoupenému sdělit.

#### V. Povinnosti zastoupeného

Zastoupený sdělí a zajistí obchodnímu zástupci veškeré údaje potřebné k plnění jeho povinností. To zahrnuje nezbytnou dokumentaci vztahující se k předmětu obchodu, podklady a jiné věci, které ovšem po celou dobu zůstávají v jeho vlastnictví a obchodní zástupce musí vše po zániku obchodního zastoupení vrátit.

Zastoupený bez zbytečného odkladu uvědomí obchodnímu zástupce, zda zprostředkovaný obchod přijal, odmítl, nebo případně nesplnil. Dále je povinný oznámit obchodnímu zástupci v rozumné době, že předpokládá významné snížení rozsahu činnosti, než jaký mohl obchodní zástupce očekávat.

Za vykonané služby vyplatí obchodnímu zástupci provizi podle článku VI této smlouvy.

#### VI. Provize

Obchodní zástupce má právo na provizi ze všech obchodů, uzavřených mezi zastoupeným a zákazníky na rozhodném území, kterým je Čínská lidová republika, pokud došlo k jejich

zprostředkování s jeho pomocí. Provize činí 9 % z každého realizovaného obchodu. Všechny náklady spojené s výkonem zastupitelské činnosti již provize zahrnuje.

Nárok obchodnímu zástupci vzniká v okamžiku, kdy zastoupený obdrží úplnou platbu od zákazníka, přičemž směnky a šeky se považují za splacené teprve po jejich realizaci. Má-li však třetí strana splnit své platební povinnosti až po uplynutí doby přesahující šest měsíců od uzavření obchodu, vzniká obchodnímu zástupci právo na odměnu uzavřením obchodu, tedy podpisem předmětné smlouvy mezi zastoupeným a třetí stranou. Provize je splatná nejpozději poslední den měsíce následujícího po skončení čtvrtletí, ve kterém na ni vznikl nárok. Platba provize se provádí ve prospěch bankovního účtu obchodního zástupce.

Obchodní zástupce má právo vyžadovat přístup k veškerým údajům, které jsou potřebné k ověření výše provize. Lhůta pro předložení námitek týkajících se vyúčtování provize je 14 dnů po jejím obdržení.

#### VII. Trvání obchodního zastoupení

Obchodní zastoupení je uzavřeno na dobu od 01. 01. 2017 do 31. 12. 2017. Nedojde-li ovšem k vypovězení smlouvy některou ze smluvních stran nejpozději do 1 měsíce před skončením její platnosti, bude její doba trvání automaticky prodloužena na dobu neurčitou.

#### VIII. Výpověď obchodního zastoupení

Dojde-li k tomu, že se předmětná smlouva začne považovat za smlouvu uzavřenou na dobu neurčitou, bude se její výpovědní lhůta počítat s přihlédnutím k době trvání obchodního zastoupení předcházejícího jeho přeměně na dobu neurčitou. Výpovědní doba tak bude pro druhý rok trvání obchodního zastoupení dva měsíce a pro další roky tři měsíce.

Obchodní zástupce má dále možnost vypovědět smlouvu bez výpovědní doby za předpokladu, že zastoupený využil na území Čínské lidové republiky služeb jiného obchodního zástupce. Zastoupený má právo vypovědět obchodní zastoupení také bez výpovědní doby, ukáže-li se, že obchodní zástupce vykonával svoji zprostředkovatelskou činnost na čínském trhu i pro jiné osoby. Výpověď musí být písemná.

## IX. Konkurenční doložka

Obchodní zástupce je povinen zdržet se po zániku obchodního zastoupení výkonu činnosti na vlastní nebo cizí účet, která by měla soutěžní povahu ve vztahu k podnikání zastoupeného. Toto omezení se vztahuje na jeho působnost v rámci rozhodného území Čínské lidové republiky a zároveň ho limituje ve výkonu vlastní činnosti pouze do takové míry, jakou si vyžaduje ochrana zastoupeného.

Konkurenční doložka je platná po dobu 2 let ode dne zániku obchodního zastoupení.

## X. Společná a závěrečná ujednání

Smlouva nabývá platnosti a účinnosti dnem jejího podpisu oběma smluvními stranami. Další otázky obchodního zastoupení, které neobsahuje tato smlouva, se řídí zákonem č. 89/2012 Sb., nového občanského zákoníku České republiky a souvisejícími předpisy. Smluvní strany nemají právo postupovat či přenášet nároky ze smluvních vztahů na třetí právnické nebo fyzické osoby.

Obecné ceníky Elite Bohemia v EUR budou platné pro všechny dodávky v rámci rozhodného území. Všechna ostatní předchozí ujednání smluvních stran, která by představovala nesoulad s touto smlouvou, pozbývají platnosti. Případné změny této smlouvy musí být provedeny formou písemných dodatků.

Smluvní strany se vynasnaží řešit případné právní spory vzniklé výkonem této smlouvy vzájemným porozuměním, dobrou vůlí a podle obchodních zvyklostí. Veškeré spory, které v budoucnu vzniknou z této smlouvy a v souvislosti s ní a smluvním stranám se je nepodaří urovnat, budou rozhodovány s konečnou platností v rozhodčím řízení u Rozhodčího soudu při Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky v Praze podle jeho řádu a rozhodcem jmenovaným předsedou Rozhodčího soudu.

Tato smlouva je sepsána ve dvou výtiscích a obě smluvní strany svými vlastnoručními podpisy ze své svobodné vůle stvrzují, že s jejím obsahem výslovně souhlasí a že jim je srozumitelný.



## Závěr

Bakalářská práce vyobrazila obchodní zastoupení jako jednu z možností vstupu na zahraniční trh, rozhodne-li se daná společnost expandovat prostřednictvím vývozních a dovozních operací. Takové rozhodnutí pro firmu následně znamená volbu vhodného obchodního zástupce a v neposlední řadě i vhodné sestavení smlouvy o obchodním zastoupení.

Teoretická část se tak nejdříve zaměřila na různé způsoby vstupu exportních společností na zahraniční trhy, představující také faktory, které konečné rozhodnutí společnosti o formě vstupu ovlivňují. V souvislosti s následnou působností podniku na zahraničním trhu prostřednictvím obchodního zástupce byla zmíněna problematika právní úpravy obchodního zastoupení při vstupu na mezinárodní trhy. Zde se ukázalo, že neexistuje jednotná mezinárodní právní úprava tohoto institutu, jako se nabízí například pro kupní smluvu, a jednotlivé smlouvy o obchodním zastoupení se v mezinárodním obchodním styku řídí národními právními řády stanovenými na základě příslušné kolizní normy. Z toho plyne, že přípravě smluvního zajištění zastupitelských vztahů se musí věnovat náležitá pozornost.

Další dvě kapitoly se detailně zaměřily na českou právní úpravu obchodního zastoupení. Představily se nejdříve další smlouvy příkazního typu, které kromě smlouvy o obchodním zastoupení zákon ještě upravuje, a sice, smlouva příkazní, komisionářská, zasílatelská a smlouva o zprostředkování. Jejich stručná charakteristika měla umožnit jejich vzájemné srovnání a upozorování základních rozdílů, které mezi nimi jsou. Hned nato se celá další kapitola věnovala pouze smlouvě o obchodním zastoupení. Zde došlo k popisu a rozboru smlouvy z hlediska jejích základních náležitostí či odměny plynoucí zástupci za vykonanou činnost. Kromě charakteristiky smluvních stran byla popsána i jejich jednotlivá práva a povinnosti. Došlo také k porovnání jednotlivých druhů obchodního zastoupení, kterými jsou výhradní zastoupení v § 2487 NOZ a nevýhradní zastoupení v § 2488 NOZ. Zásadní je si uvědomit, že ne všechna práva a povinnosti musí zaniknout společně se zánikem smlouvy, ale mohou naopak dále pokračovat, jak dokazuje například využití konkurenční doložky.

Po detailním představení české právní úpravy obchodního zastoupení se práce zaměřila na specifikaci obchodního zastupování ve vybraných zemích, konkrétně ve Španělsku, Číně

a Spojených státech amerických. Zde bylo zjištěno, že španělská úprava má velice blízko k úpravě české, a to díky členství obou zemí v EU, které pro ně znamenalo mimo jiné začlenění zmiňované směrnice Rady 86/653/EHS, o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců, do svých národních právních řádů. Naproti tomu se během charakteristiky obchodního zastoupení v Čínské lidové republice ukázalo, že v čínském právu nelze nalézt zmínku o smlouvě o obchodním zastoupení ani úpravu obchodního zastoupení. V případě potřeby je tak nutné zde aplikovat ustanovení o smlouvě komisionářské a příkazní, které už čínské právo upravuje. Při analýze amerického obchodního zastoupení bylo nalezeno také mnoho společného s českou právní úpravou, přestože jedna vychází z angloamerického právního systému a druhá z kontinentálního. Lze však říci, že americká právní úprava se soustřeďuje především na zájmy a ochranu zastoupeného, zatímco práva obchodního zástupce, v tomto případě agenta, jsou poněkud skromnější ve srovnání s kontinentální úpravou.

Poslední kapitola práce zkoumala veškerou zmíněnou teorii o obchodním zastoupení v praxi, přesněji smlouvu o obchodním zastoupení, kterou mezi sebou uzavřeli český vývozce ověškových svítidel Ing. Josef Chlum, představitel společnosti Elite Bohemia, a obchodní zástupce pan Daniel Ballester působící ve Španělsku. Poté, co byly obě smluvní strany představeny, se práce zabývala samotným navázáním jejich vzájemné spolupráce a vstupem Elite Bohemia na čínský trh prostřednictvím pana Daniela Ballestera. Záměrem praktické části ovšem byla především analýza smlouvy, kterou mezi sebou obě strany uzavřely, a tak následně došlo k jejímu podrobnému rozboru, který ukázal, že smlouva nesplňuje náležitosti stanovené českou ani španělskou právní úpravou, nakonec ani samotné určení rozhodného práva, kterým se jejich vzájemná spolupráce má řídit. Vzhledem k tomu, že česká i španělská úprava si jsou velice blízké, a co do podrobnosti byla v teoretické části rozbrána především česká právní úprava smlouvy o obchodním zastoupení, byla předmětná smlouva srovnána s českou právní úpravou. Na základě výsledků z daného srovnání byl sestaven nový návrh smlouvy o obchodním zastoupení pokrývající všechny nedostatky předchozího kontraktu, který oběma stranám navíc poskytuje také lepší právní zabezpečení a ochranu při vzniku případných budoucích sporů.

## Seznam použité literatury

### Knížní publikace

- BEJČEK, Josef, Karel ELIÁŠ a Přemysl RABAN. *Kurz obchodního práva: obchodní závazky*. 5. vyd. Praha: C. H. Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-337-0.
- HORÁKOVÁ, Kateřina a Pavlína LEMBERKOVÁ. *Vzory smluv a podání I. pro obchodní společnosti s komentářem*. Brno: Computer Press, 2006. ISBN 80-251-0926-7.
- JOHNSON, Thomas E. a Donna L. BADE. *Export/Import Procedures and Documentation*. 4th ed. New York: AMACOM, 2010. ISBN 978-0-8144-1550-4.
- KUČERA, Zdeněk, Monika PAUKNEROVÁ, Květoslav RŮŽIČKA, et al. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2008. ISBN 978-80-7380-108-3.
- MACHKOVÁ, Hana. *Mezinárodní marketing*. 4. vyd. Praha: Grada Publishing, 2015. ISBN 978-80-247-5366-9.
- MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. vyd. Praha: Grada Publishing, 2010. ISBN 978-80-247-3237-4.
- MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-4874-0.
- NOVOTNÝ, Petr, Petra BUDÍKOVÁ, Jitka IVIČIČOVÁ, Kristina KEDROŇOVÁ, Ilona ŠTROSOVÁ a Monika ŠTÝSOVÁ. *Nový občanský zákoník. Smluvní právo*. Praha: Grada Publishing, 2014. ISBN 978-80-247-5164-1.
- ONDŘEJ, Jan. *Mezinárodní právo veřejné, soukromé, obchodní*. 2. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2007. ISBN 978-80-7380-032-1.
- PLÍVA, Stanislav. *Obchodní závazkové vztahy*. 2. vyd. Praha: ASPI, 2009. ISBN 978-80-7357-444-4.
- ŠVARC, Zbyněk, et al. *Základy obchodního práva po rekonstrukci soukromého práva*. 4. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk, 2014. ISBN 978-80-7380-504-3.
- WINKLER, Martin. *Obchodné zastúpenie vo vnútroštátnom a zahraničnom obchode*. Praha: Linde, 2010. ISBN 978-80-7201-818-5.

## Legislativní předpisy

ČESKO. Zákon č. 262/2006 Sb. ze dne 21. dubna 2006, zákoník práce. In: *Zákony pro lidi.cz* [online]. © AION CS 2010-2017 [cit. 2017-04-15]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2006-262>

ČESKO. Zákon č. 89/2012 Sb. ze dne 3. února 2012, občanský zákoník. In: *Zákony pro lidi.cz* [online]. © AION CS 2010-2017 [cit. 2017-04-15]. Dostupné z: <https://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-89>

ŠPANĚLSKO. Ley 12/1992, de 27 mayo, sobre contrato de agencia. In: *Noticias Jurídicas* [online]. Madrid: Wolters Kluwer España, S.A, 2011 [cit. 2017-03-10]. Dostupné z: [http://noticias.juridicas.com/base\\_datos/Privado/112-1992.html#a1](http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/112-1992.html#a1)

## Internetové zdroje

About us. *Daniel Ballester - Furniture, Lighting, Accesories* [online]. 2017 [cit. 2017-03-10]. Dostupné z: <http://dballester.es/dballester/about-us/>

BORTOLOTTI, Fabio. Selling through agents and distributors. *International Trade Forum*. 2002, no. 4, p. 9. ISSN 00208957. Dostupné také prostřednictvím databáze ProQuest Central z: <https://search.proquest.com/docview/231383525/fulltextPDF/21D8E223522D4C4APQ/2?accountid=17116>

HEBNAR, Jan, et al. Export do Číny – manuál pro exportéry. *Velvyslanectví České republiky v Pekingu* [online]. Peking: Zastupitelský úřad ČR v Pekingu, 2013 [cit. 2017-03-12]. Dostupné z: [http://www.mzv.cz/file/979745/Export\\_do\\_Ciny\\_MZV\\_01042013.pdf](http://www.mzv.cz/file/979745/Export_do_Ciny_MZV_01042013.pdf)

Jedna země, dva systémy. *Generální konzulát České republiky v Hongkongu* [online]. Hongkong, 2016 [cit. 2017-04-10]. Dostupné z: [http://www.mzv.cz/hongkong/cz/hongkong/politicke\\_usporadani/index.html](http://www.mzv.cz/hongkong/cz/hongkong/politicke_usporadani/index.html)

MACHKOVÁ, Hana. Obchodní zastoupení na zahraničním trhu. *CzechTrade* [online]. 2009 [cit. 2017-04-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/obchodni-zastoupeni-zahranicni-zo-opu-51183.html>

O firmě. *Elite Bohemia* [online]. 2015 [cit. 2017-03-10]. Dostupné z:  
<http://www.elitebohemia.cz/o-firme.html>

## **Seznam příloh**

<b>Příloha A – Smlouva o obchodním zastoupení mezi společnostmi Elite Bohemia a Daniel Ballester, SL .....</b>	<b>79</b>
<b>Příloha B – Přehled uskutečněných obchodů mezi Elite Bohemia a Angelo Home Decoration Co., Ltd. za rok 2015 .....</b>	<b>80</b>
<b>Příloha C – Přehled uskutečněných obchodů mezi Elite Bohemia a Angelo Home Decoration Co., Ltd. za rok 2016 .....</b>	<b>81</b>

# Příloha A – Smlouva o obchodním zastoupení mezi společnostmi Elite Bohemia a Daniel Ballester, SL

## AGREEMENT

between:

**ING. JOSEF CHLUM-ELITE BOHEMIA**

Slunečná 639

513 01 Semily, Czech Republic

represented by Ing. Josef Chlum

and

**DANIEL BALLESTER, S.L.U.**

C/Serrería, 16 Pta.38

46011 Valencia, Spain

represented by Daniel Ballester

VAT ES B98221930

---


Both contractual parties have agreed on the mutual business cooperation in the field of sale of crystal chandeliers into China market.

1/ Fi Ing. Josef Chlum-Elite Bohemia certifies that the Mr. Daniel Ballester will be its representative in sale of crystal chandeliers for China market.

This agreement is effective for the period of time from 1st January 2016 until 31st December 2016.

It has been agreed that the general Price lists in EUR are applicable for all the deliveries. Fi Ing. Josef Chlum-Elite Bohemia grants 9 % commission for Mr. Daniel Ballester for all realised business.

2/ Mr. Daniel Ballester pledges that all its requirements, proposals as well the other marketing data related to the sale of chandeliers in China market will be given to fi Ing. Josef Chlum-Elite Bohemia.

 **ELITE BOHEMIA**  
Ing. Josef Chlum  
Slunečná 639  
513 01 Semily, Czech Republic  
tel./fax 481 627 566  
D/C: CZ6612281887  
Ing. Josef Chlum

Semily 2.1.2016

Daniel Ballester, S.L.U.

  
Daniel Ballester

## Příloha B – Přehled uskutečněných obchodů mezi Elite Bohemia a Angelo Home Decoration Co., Ltd. za rok 2015<sup>106</sup>

### *Odběr celkem*

Angelo Home Decoration Co.Ltd		No.75 Loushanguan Road	
		No.75 Loushanguan Road	
<i>Doklad</i>	<i>Datum</i>	<i>Prodej</i>	
FVD 20151194	27.4.2015	19 645,62	
FVD 20151512	15.10.2015	8 238,66	
FVD 20151634	16.12.2015	8 044,59	
		<hr/>	
		35 928,87	

---

<sup>106</sup> Částky jsou vyjádřené v EUR a představují jednotlivé tržby firmy Elite Bohemia z uzavřených obchodů se společností Angelo Home Decoration Co. Ltd prostřednictvím obchodního zástupce pana Daniela Ballestera za rok 2015. Uvedené sumy jsou již snižené o 9 % marži, která náležela obchodnímu zástupci.



**Příloha C – Přehled uskutečněných obchodů mezi Elite Bohemia  
a Angelo Home Decoration Co., Ltd. za rok 2016<sup>107</sup>**

*Odběr celkem*

Angelo Home Decoration Co.Ltd		No.75 Loushanguan Road	No.75 Loushanguan Road
<i>Doklad</i>	<i>Datum</i>	<i>Prodej</i>	
FVD 20161030	21.1.2016	12 202,30	
FVD 20161191	19.4.2016	27 634,00	
FVD 20161208	26.4.2016	2 898,90	
FVD 20161354	13.7.2016	4 170,00	
FVD 20161449	12.9.2016	6 295,64	
FVD 20161636	13.12.2016	14 542,00	
		<hr/>	
		67 742,84	

---

<sup>107</sup> Částky jsou opět vyjádřené v EUR a představují jednotlivé tržby mezi zastoupeným a třetí stranou v roce 2016, a jako i v předchozím případě jsou také snižené o 9 % marži, která náležela obchodnímu zástupci.