

Univerzita Palackého v Olomouci

Právnická fakulta

Tomáš Brožek

**Vídeňská úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi
zboží a rozhodnutí soudů se zaměřením na porušení
smlouvy a jeho řešení**

Diplomová práce

Olomouc 2012

„Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma: Vídeňská úmluva OSN o mezinárodní koupi zboží a rozhodnutí soudů se zaměřením na porušení smlouvy a jeho řešení vypracoval samostatně a citoval jsem všechny použité zdroje.“

V Olomouci dne 15. 3. 2012

Tomáš Brožek

Mé srdečné poděkování náleží panu JUDr. Mag. iur. Michalu Malackovi, Ph.D., MBA, který mi ochotně poskytoval potřebné rady týkající se předmětu mé diplomové práce, vždy se mnou flexibilně řešil průběh tvorby mé práce a svým vstřícným přístupem mi byl vždy velkou oporou.

Obsah

Seznam Zkratek	6
Úvod	7
1. Obecně o Vídeňské úmluvě	9
1.1 Vídeňská úmluva a její aplikace	9
1.1.1 Charakteristika Vídeňské úmluvy	9
1.1.2 Definice koupě zboží	10
1.1.3 Omezení aplikace Vídeňské úmluvy na určité právní vztahy a některé druhy zboží	10
1.1.4 Mezinárodní prvek v rámci Vídeňské úmluvy	11
1.2 Historický vývoj Vídeňské úmluvy	12
1.3 Role rozhodnutí soudních a arbitrážních institucí ve výkladu Vídeňské úmluvy	14
2. Porušení smlouvy v rámci Vídeňské úmluvy	16
2.1 Porušení smlouvy dle Vídeňské úmluvy	16
2.2 Podstatné porušení smlouvy v režimu Vídeňské úmluvy	18
2.2.1 Porušení závazku	19
2.2.2 Zásah do majetkových práv poškozeného: “materiální újma“	19
2.2.3 Předvídatelnost	20
2.2.4 Doba předvídatelnosti	21
2.3 Faktické vady jako porušení smlouvy dle Vídeňské úmluvy	22
2.3.1 Faktické vady (nekonformita)	22
2.3.2 Smluvní požadavky (Článek 35 odst. 1)	22
2.3.3 Podpurná definice konformity (Článek 35 odst. 2)	24
2.3.4 Článek 35 odst. 2 písm. a)	24
2.3.5 Článek 35 odst. 2 písm. b)	26
2.3.5 Článek 35 odst. 2 písm. c)	28
2.3.6 Článek 35 odst. 2 písm. d)	28
2.3.7 Článek 35 odst. 3	29
2.4 Právní vady jako porušení smlouvy dle Vídeňské úmluvy	31
2.4.1 Článek 41 Úmluvy	32
2.4.2 Článek 42 Úmluvy	35
3. Práva kupujícího při porušení smlouvy prodávajícím	38
3.1 Dodání náhradního zboží	38
3.2 Oprava zboží	39
3.3 Dodatečná doba k plnění	40
3.4 Snížení ceny	42
3.5 Odstoupení od smlouvy	44
3.5.1 Odstoupení při podstatném porušení	45
3.5.2 Odstoupení při nedodržení <i>Nachfrist</i>	45
3.5.3 Omezení práva na odstoupení	46
3.6 Předčasné plnění a plnění většího množství	47
3.6.1 Předčasné plnění	47
3.6.2 Plnění většího množství	48
4. Povinnosti kupujícího při porušení smlouvy prodávajícím	49
4.1 “Povinnost“ provést řádnou inspekci zboží	49
4.1.1 Kdo	50
4.1.2 Jak	51
4.1.3 Kdy a kde	51

4.2 Povinnost oznámit prodávajícímu vady zboží.....	53
4.2.1 Kdy	54
4.2.2 Jak.....	55
4.2.3 S jakými důsledky	56
4.2.4 Prekluzivní lhůta dle Článku 39 odst. 2 Úmluvy	57
4.3 Zvláštní režimy dle Článků 40, 43 odst. 2 a 44 Úmluvy.....	57
4.3.1 Články 40 a 43 odst. 2 Úmluvy	58
4.3.2 Článek 44 Úmluvy.....	59
5. Práva prodávajícího při porušení smlouvy kupujícím.....	60
5.1 Plnění <i>in natura</i>	60
5.2 Stanovení dodatečné lhůty k plnění.....	63
5.3 Odstoupení od smlouvy	65
5.3.1 Odstoupení při podstatném porušení.....	66
5.3.2 Odstoupení při nedodržení <i>Nachfrist</i>	66
5.3.3 Časové meze pro možnost odstoupení.....	67
5.4 Právo specifikovat zboží.....	68
Závěr.....	70
Resume in english language	72
Resume v českém jazyce	74
Literatura a Prameny	76

Seznam Zkratek

1. Úmluva	Vídeňská úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží 1980
2. UNCITRAL	Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo
3. ULIS	Úmluva týkající se jednotného zákona o mezinárodní koupi zboží 1964
4. ULF	Úmluva týkající se jednotného zákona o formování smluv o mezinárodní koupi zboží 1964
5. OSN	Organizace spojených národů
6. Čl.	Článek
7. U. S. A.	Spojené státy americké
8. VB	Spojené království Velké Británie a Severního Irska
9. BGB	Občanský zákoník Spolkové republiky Německo
10. EU	Evropská Unie
11. v.	Versus (proti)
12. ICC	International Chamber of Commerce (Mezinárodní Obchodní Komora v Paříži)
13. ICC Ct. Arb.	ICC Court of Arbitration (Stálý rozhodčí soud při Mezinárodní Obchodní Komoře v Paříži)
14. CIETAC	China International Economic and Trade Arbitration Commission (Mezinárodní Ekonomická a Obchodní Komise pro Arbitráž v Číně)
15. OLG	Oberlandesgericht (německý / rakouský odvolací soud)
16. BGH	Bundesgerichtshof (německý federální nejvyšší soud)
17. LG	Landgericht (německý / rakouský obecný soud)
18. OGH	Oberster Gerichtshof (rakouský nejvyšší soud)
19. Rb	Arrondissementsrechtbank (holandský obecný soud)
20. OG	Obergericht (švýcarský odvolací soud)
21. HGer	Handelsgericht (švýcarský / rakouský obchodní soud)
22. CA	Cour d'appel (francouzský odvolací soud)
23. D	Německo
24. odst.	Odstavec
25. písm.	Písmeno

Úvod

Tématem této práce se stala problematika porušení smlouvy a jeho řešení v rámci režimu Vídeňské Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží 1980. Toto téma si autor zvolil převážně z toho důvodu, že se již druhým rokem problematikou Vídeňské úmluvy zabývá a v praxi s ní přicházel do styku převážně v rámci účasti v týmu Univerzity Palackého, který Univerzitu reprezentoval v simulovaném soudním řízení, zaměřeném právě na toto téma. V rámci svých zkušeností pak autor odhalil, že problematika právního režimu Vídeňské úmluvy, ať se to člověku pohybujícímu se převážně v oblasti vnitrostátního práva může zdát zvláštní, je tématem ve světě velice aktuálním a zajímavým.

Vídeňská úmluva patří mezi jednu z nejvýznamnějších přímých norem v rámci mezinárodního práva soukromého. Na tento fakt se v dnešní době bohužel často pozapomíná a Vídeňská úmluva, jako by tak byla stavěna na druhou kolej, přestože, a to nejen na území EU, ale i v mnoha jiných státech, je tato Úmluva jediným zdrojem přímých norem a pravidel chování subjektů ve vztahu k problematice mezinárodní koupě zboží. Vzhledem k faktu, že v dnešní době se mohutně rozvíjí mezinárodní obchodní transakce a strany kupních smluv často hledají vhodný prostředek úpravy vzájemných vztahů, nabízí se Vídeňská úmluva jako zajímavé řešení.

Proto se tato práce bude věnovat právě úpravě kupní smlouvy v režimu Vídeňské úmluvy a zaměří se na velice častý problém, který je nutno v praxi mezinárodního obchodu řešit dnes a denně a to porušení smlouvy. V rámci této oblasti pak budou podrobně rozebrány veškeré instituty, které s porušením smlouvy v režimu Vídeňské úmluvy souvisí a to ne jen po stránce teoretické, ale s pomocí názorných příkladů i po stránce praktické. V celém svém průběhu se pak tato práce pokusí poukazovat na kontroverzní místa Vídeňské úmluvy a interpretovat názory právní teorie, praxe, ale také autorovi vlastní na problematiku těchto kontroverzí. Cílem práce tak především je, přiblížit čtenáři režim, který Vídeňská úmluva stanovuje pro porušení smlouvy a pokusit se analyzovat, zdali, i v době 21. století, je Vídeňská úmluva schopna řešit situace, které s sebou moderní doba v oblasti mezinárodního obchodu přináší. Tato analýza se jeví jako otázka zásadní a to ne jen pro práci jako takovou, ale také pro samotnou další existenci Vídeňské úmluvy v oblasti mezinárodního práva soukromého.

Před samotnou tvorbou této práce bylo nejprve třeba nashromáždit dostatečné množství podkladů, což se, i díky velice přehledné databázi děl největších právních autorit v oblasti Vídeňské úmluvy, která je dostupná na stránkách Pace Law School Institute of

International Commercial Law, do značné míry podařilo. Jelikož bylo autorovým záměrem opřít svou práci právě o názory těch nejfundovanějších autorů v oboru, základními kameny jeho tvorby se staly díla velikánů, jako jsou například Peter Schlechtreim, Ingeborg Schwenzer, Fritz Enderlein, Dietrich Mascow, John Hoonold, Joseph Lookofsky a mnoho dalších. Vzhledem k faktu, že problematika Vídeňské úmluvy je velice ovlivněna i výkladovou činností národních soudů a rozhodčích orgánů, bylo třeba taktéž nashromáždit dostatečné množství judikátů, aby této práci dodaly náležitý odraz nejen v teorii, ale také v praxi. Judikatura pak byla čerpána převážně ze sousedních zemí, jako jsou Německo a Rakousko.

V rámci samotné tvorby práce pak bude využito metody abstrakce, kdy, s ohledem na rozsah tématu, budou vybírány ty nejkontroverznější problémy jednotlivých ustanovení. Dále bude uplatněna metoda dedukce, v rámci které budou z jednotlivých ustanovení Vídeňské úmluvy, základních principů, stejně jako z názorů právních teoretiků a rozhodovací praxe autorem samostatně vytvářeny závěry na řešení určitých otázek. Neméně pak bude zohledněna metoda indukce, kdy se autor práce pokusí určité závěry právní teorie na problematiku výkladu jednotlivých ustanovení, se kterými vyjadřuje nesouhlas, podrobovat kritice.

V úvodní části se proto tato práce zaměří na obecné uvedení Vídeňské úmluvy jako mezinárodní smlouvy, její historický vývoj a současnou pozici, roli a význam v moderním mezinárodním právu soukromém.

Hlavní část práce by se pak měla zabývat přímo obsahem Vídeňské úmluvy, se zaměřením na porušení smlouvy a jeho řešení. Podrobně v ní budou rozebrány jednotlivé možné druhy porušení smluv, práva a povinnosti stran z těchto porušení a možné scénáře řešení takovýchto porušení. V této oblasti pak budou reflektována také relevantní soudní a rozhodčí rozhodnutí, která do značné míry pomáhají při interpretaci jednotlivých, obecných ustanovení, které Vídeňská úmluva často obsahuje.

Celá práce pak bude uzavřena shrnutím všech podstatných zjištění, ke kterým autor v průběhu její tvorby dospěje a zhodnocením Vídeňské úmluvy ve vztahu k její praktické použitelnosti.

1. Obecně o Vídeňské úmluvě

Před samotným rozbořením Vídeňské úmluvy a jejího právního režimu ve vztahu k porušení smlouvy, je třeba věnovat tuto první kapitolu obecným otázkám, vztahujícím se k Vídeňské úmluvě. Primárně je třeba vysvětlit, co to Vídeňská úmluva je a jak se aplikuje (2.1). Dále pak stručně nastínit legislativní historii této Úmluvy (2.2) a v závěru této kapitoly se pak práce zaměří na roli soudních rozhodnutí a rozhodčích nálezů, které patří mezi hlavní nástroje výkladu Vídeňské úmluvy a napomáhají k tomu, aby tato Úmluva byla aplikovatelná i přes její obecnost a dynamický rozvoj využití moderních technologií v rámci mezinárodního obchodu, se kterým se v době jejího zrodu nedalo počítat (2.3).

1.1 Vídeňská úmluva a její aplikace

1.1.1 Charakteristika Vídeňské úmluvy

Vídeňská úmluva, celým jménem Vídeňská úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží 1980 (dále jen Úmluva), je právní dokument, který unifikuje právo v oblasti mezinárodní koupě zboží. Byl vytvořen Komisí OSN pro mezinárodní obchodní právo (UNCITRAL) a odsouhlasen na diplomatické konferenci ve Vídni 11. dubna 1980¹.

Celá Úmluva se skládá ze 101 článků, které jsou uspořádány do čtyř oddílů (I-IV). Depozitářem Úmluvy je generální tajemník OSN (na adrese: <http://www.uncitral.org> lze zjistit aktuální stav počtu smluvních stran Úmluvy)². Hlavním základem Úmluvy je pak Část II (upravující vznik smlouvy) a Část III (upravující samotný mechanismus prodeje zboží). Část první pak obsahuje důležitá nařízení, která pojednávají o tom, kdy a jak použít pravidla zakotvená v části II a III. Závěrečná Část IV pak obsahuje mimo jiné právní režim výhrad k Úmluvě³. Výhrady k Úmluvě představují výjimku z aplikace. Úmluva umožňuje v souladu s Článkem 98 pouze tyto výhrady:

1. Článek 92 – výhrada k použití Části II nebo III
2. Článek 93 – výhrada učiněná směrem k teritoriu státu
3. Článek 94 – výhrada učiněná z důvodu podobnosti úprav
4. Článek 95 – výhrada učiněná k typu aplikace Úmluvy (Článek 1 odst. 1 písm. b)

¹ SECRETARIAT OF THE UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW. *Explanatory Note by UNCITRAL Secretariat on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 26. květen 1998 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/p23.html>>.

² ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 253

³ LOOKOFKY, Joseph. *Understanding the CISG in the U.S.A.*. Den Haag: Kluwer Law International, 1995. s.3

5. Článek 96 – výhrada učiněná k formě smlouvy⁴

Úmluva pak může být v rámci mezinárodního práva soukromého použita jako tzv. přímá norma i jako norma nepřímá (viz kapitola 2.1.3).

1.1.2 Definice koupě zboží

Předmětem smluv upravených Úmluvou je, jak stanoví Článek 1, mezinárodní koupě zboží. Úmluva však definici koupě zboží, z praktických důvodů neobsahuje. Z Článků 30 a 53 lze však dovodit alespoň základní znaky kupní smlouvy:

1. Článek 30 – prodávající je povinen dodat zboží, předat jakékoliv doklady, které se k němu vztahují a převést vlastnické právo
2. Článek 53 – kupující je povinen zaplatit za zboží kupní cenu a převzít dodávku⁵

Výkladem těchto dvou ustanovení lze tedy jednoduše dovodit práva a povinnosti, které prodávajícímu a kupujícímu vznikají ve vztahu ke zboží, jakožto předmětu kupní smlouvy.

1.1.3 Omezení aplikace Vídeňské úmluvy na určité právní vztahy a některé druhy zboží

Z názvu Úmluvy a z předchozí podkapitoly by se mohlo zdát, že Úmluva upravuje komplex práv a povinností spojených s kupní smlouvou v mezinárodním obchodu, opak je však pravdou. Při aplikaci této Úmluvy na mezinárodní kupní smlouvu je nutné si uvědomit, že tato Úmluva je určitým kompromisem mezi, mnohdy velice odlišnými, právními úpravami a proto ponechává některé právní vztahy spojené s kupní smlouvou z praktických důvodů nedotčené. Jedná se převážně o tyto instituty:

1. platnost smlouvy, jejich ustanovení nebo zvyklostí (zde se Úmluva omezuje pouze na otázku existence smlouvy a její formy)
2. účinek smlouvy na vlastnické právo (Úmluva zde pouze stanovuje povinnost převést vlastnictví v rámci odpovědnostních vztahů)
3. odpovědnost prodávajícího za škody na zdraví či životě⁶

V těchto výše zmíněných otázkách se při hledání odpovědi musíme vždy vrátit zpět do režimu mezinárodního práva soukromého a kolizních norem, které nás odkáží na určitý vnitrostátní právní předpis. Tento “nedostatek“ je proto třeba mít vždy na paměti, pokud se zabýváme kupní smlouvou v režimu Úmluvy. Zanedbání tohoto jevu by mohlo mít fatální následky při

⁴ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 253

⁵ BARRY, Nicholas. *The Vienna Convention on International Sales Law* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 26. dubna 2006 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nicholas2.html>>.

⁶ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 260 - 261

předvídání výsledku případného sporu a mohlo by do značné míry, v případě nevýhodného odkazu v rámci kolizní normy, oslabit vyjednávací pozici v případě řešení sporů.

Určitá neúplnost úpravy však nekončí pouze u výše uvedených “nedostatků“ v oblasti některých práv a povinností, jejichž úprava nebyla do Úmluvy zapracována. Úmluva se taktéž z praktických důvodů nevztahuje na veškeré druhy zboží, a proto ve svém Článku 2 přímo vylučuje svou aplikaci na některé druhy zboží. Důvod omezení spočívají:

1. v účelu použití zboží (zboží koupené pro vlastní potřebu – spotřebitelské obchody, ledaže by tato skutečnost nemohla být prodávajícímu při uzavření nebo před uzavřením smlouvy známa)
2. v druhu zboží (cenné papíry, peníze, lodě, čluny, vznášedla, letadla a elektrická energie)
3. v typu obchodu (dražba, prodeje při výkonu rozhodnutí nebo podle rozhodnutí soudu)

Důvody těchto omezení jsou různé a jsou dány jednak specifiky obchodování, kdy například elektrická energie není některými právními řády považována za zboží, způsoby ochrany některých osob (spotřebitelské obchody), kde je v některých právních řádech silně rozvinut institut ochrany spotřebitele, či v omezení disponování s určitými hodnotami⁷.

1.1.4 Mezinárodní prvek v rámci Vídeňské úmluvy

Článek 1 odst. 1 Úmluvy stanoví:

Článek 1

1. *Tato Úmluva upravuje smlouvy o koupi zboží mezi stranami, které mají místa podnikání v různých státech,*
 - a. *jestliže tyto státy jsou smluvními státy; nebo*
 - b. *jestliže podle ustanovení mezinárodního práva soukromého se má použít právního řádu některého smluvního státu.*⁸

Na první pohled je zjevné, že Úmluva se zde pokusila o kompromisní řešení mezi přímou (písm. a) a nepřímou (písm. b) aplikací. Článek 95 Úmluvy pak, jak bylo již výše uvedeno (viz kapitola 2.1.1), dovoluje státům vyloučit aplikaci Článku 1 odst. 1 písm. b a zamezit tak nepřímé aplikaci Úmluvy skrze národní kolizní normy⁹. Pokud tedy z praktického hlediska pomineme Článek 1 odst. 1 písm. b, zjistíme, že jediným relevantním ukazatelem

⁷ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Brno: Masarykova univerzita, 1993. s. 23

⁸ Vídeňská Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží z roku 1980

⁹ SECRETARIAT OF THE UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW. *Explanatory Note by UNCITRAL Secretariat on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 26. květen 1998 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/p23.html>>.

mezinárodního prvku v oblasti Úmluvy je fakt, mají-li prodávající a kupující místa podnikání v různých signatářských zemích.

Pohyb zboží, národnost smluvních stran nebo například místo jeho odeslání zde nejsou nikterak relevantními. Pokud by tedy například kupující měl pobočku jak ve smluvním státě X tak smluvním státě Y a jeho pobočka ve státě X by u prodávajícího ze státu Y objednala zboží pro svou pobočku ve státě Y, Úmluva by se zde aplikovala. Pokud by však pobočka ve státě Y objednala to samé zboží u toho samého prodávajícího, ale tentokrát pro pobočku ve státě X, Úmluva by se zde pravděpodobně neaplikovala. Článek 10 Úmluvy zde totiž stanoví, že pokud má strana smlouvy více než jedno místo podnikání, je relevantní to místo, které má nejužší vztah se smlouvou a jejím plněním (což by zde byla pobočka ve státě Y)¹⁰.

Lze tedy shrnout, že Úmluva je kompromisním dokumentem, který unifikuje právní úpravu některých základních (do negativního výčtu nespádajících) institutů v oblasti mezinárodní koupě zboží a že tato Úmluva se vztahuje jen na určité (do negativního výčtu nespádající) druhy zboží. Sama Úmluva pak dovoluje členským státům vyloučit aplikaci některých jejích ustanovení. Je tedy naprosto zjevné, že Úmluva je založena primárně na zásadě smluvní volnosti, jakožto vedoucím principu, který se odráží v celém dokumentu Úmluvy.

1.2 Historický vývoj Vídeňské úmluvy

Mezinárodní koupě zboží stála v popředí obchodního dění od nepaměti, proto je přirozené, že normy upravující mezinárodní koupi zboží byly žhavě diskutovaným tématem již před prvopočátky jejich kodifikace v 19. a 20. století. Je však pravdou, že do doby jejich kodifikace se spíše jednalo o určitá ujednaná pravidla mezi obchodníky (která se značně lišila region od regionu) a mezery, které tato pravidla nepokrývala, byly řešeny pomocí obchodních zvyklostí a právem obchodníků, jinak také známým pod pojmem *lex mercatoria*¹¹.

Tento režim se však stal v určité době naprosto nedostatečným. Jako takový nebyl schopen reagovat na mnohé druhy porušení smluv a jiné deviantní projevy v právu smluvním. Proto začala vyvstávat potřeba komplexní úpravy mezinárodních smluv. Tato potřeba byla o to silnější u mezinárodní koupě zboží, která vždy patřila mezi prioritní aktivity mezinárodního obchodu. Pravidla vztahující se k mezinárodní koupi zboží se proto začínají objevovat ve

¹⁰ BARRY, Nicholas. *The Vienna Convention on International Sales Law* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 26. dubna 2006 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nicholas2.html>>.

¹¹ RAMBERG, Jan. *International Commercial Transactions*. Stockholm: ICC, Kluwer Law International, 1998. s. 25

velkých evropských kodifikacích, stejně jako v těch ve Spojeném Království (1893 Sale of Goods Act). Také ve Skandinávii v letech 1905 – 1907 došlo k zapracování pravidel upravujících mezinárodní koupi zboží do Sale of Goods Act Švédska, Dánska a Norska¹². Bohužel, odlišnosti mezi evropskou, anglickou a skandinávskou úpravou byly takové, že velice brzy vyvstala potřeba určité uniformní kodifikace, která by sjednotila právní úpravu mezinárodní koupě zboží a vnesla tak potřebnou právní jistotu do mezinárodních transakcí, zahrnujících koupi zboží.

Tato potřeba přinesla své výsledky v roce 1964, kdy byly na Haagské konferenci odsouhlaseny tzv. Haagské úmluvy o koupi zboží (ULIS, ULF). Jednalo se o dvě mezinárodní smlouvy, které však přes prvotní očekávání nebyly příliš úspěšné a ratifikovalo je pouze devět států. Tento problém měl dvě hlavní příčiny, prvotně šlo o absenci většího počtu nezápádních států. Na tvorbě Haagských úmluv se podílelo 28 států, z toho 19 z nich pocházelo ze západní Evropy. Chyběli zde tehdejší již klíčoví hráči, jako byli například latinskoamerické státy, státy třetího světa a SSSR. Tento jev pak vykrystalizoval v obavu absentovaných států, že Haagské úmluvy budou favorizovat rozvinuté západoevropské státy. To vyústilo v nemožnost dosažení kompromisního celosvětového přijetí úmluv¹³.

Jako reakce na neúspěch Haagských úmluv byla v roce 1966 ustanovena Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo (UNCITRAL), kterou tvořilo 14 států a ve které již byly proporcionálně zastoupeny i dříve opomíjené státy. Zprvu se její činnost zaměřila na komentování, analyzování a upravování Haagských úmluv. V roce 1976 pak byl vytvořen návrh úmluvy, který byl v roce 1977 projednán na desátém zasedání UNCITRAL. V roce 1978 pak byl vytvořen takzvaný New Yorský návrh, který byl rozeslán členským státům OSN k prostudování a analýze. Samotný New Yorský návrh spolu s poznámkami států OSN pak tvořily základní body Úmluvy projednávané na diplomatické konferenci ve Vídni v roce 1980. Této konferenci se účastnilo 62 států. Když došlo na závěrečné hlasování, 42 států odsouhlasilo stávající znění Úmluvy. 11. prosince 1986 bylo dosaženo předepsaného počtu uložených ratifikačních listin a Úmluva tak vešla v platnost 1. ledna 1988¹⁴. V současné době je signatářem Úmluvy 77 států (data aktuální k 16. 10. 2012).

¹² RAMBERG, Jan. *International Commercial Transactions*. Stockholm: ICC, Kluwer Law International, 1998. s. 25

¹³ BARRY, Nicholas. *The Vienna Convention on International Sales Law* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 26. dubna 2006 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nicholas2.html>>.

¹⁴ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 3

1.3 Role rozhodnutí soudních a arbitrážních institucí ve výkladu Vídeňské úmluvy

Po zběžném pročetí Úmluvy dojde její čtenář k závěru, že se Úmluva v určitých ohledech velice liší od běžných právních předpisů. Primárně každého zaujme množství neurčitých právních pojmů, jejichž přítomnost, pro právní předpisy, které by měli být přesné a jasné, není tak typickým jevem. Tento jev lze vysvětlit jednoduchými příčinami.

Zaprvé, je nutné si uvědomit, že Úmluva vznikla jako práce UNCITRAL a měla představovat kompromisní dokument, který by unifikoval právo v oblasti mezinárodní koupě zboží a kterému by se dostalo celosvětového uznání. Je proto jasné, že v mnohých případech při tvorbě Úmluvy docházelo ke sporům mezi představiteli jednotlivých právních systémů. Jediným kompromisním východiskem, které by nerozbilo konferenci a uspokojilo všechny zúčastněné strany, bylo nahrazení konkrétních termínů v klíčových otázkách termíny vágními, které budou potažmo vykládány domovskými soudy a rozhodčími tribunály v souladu s právními principy každého právního systému¹⁵. Proto můžeme v dnešní rozhodovací praxi domovských soudů a rozhodčích tribunálů nalézt vcelku odlišné názory například na pojem "rozumná doba". Tento termín je například německými soudy vykládán mnohem restriktivněji než soudy italskými.

Zadruhé, je nutné si uvědomit, že Úmluva byla vytvořena v roce 1980 a její autoři aspirovali na vytvoření dokumentu, kterým by se mezinárodní koupě zboží řídila alespoň v horizontu dalších 20 - 30 let. S přihlédnutím k již tehdejšímu technologickému rozvoji a postupu, bylo evidentní, že mnohé praktiky a technické prvky, které se v mezinárodním obchodě používali tehdy, budou po určité době nahrazeny jinými, progresivnějšími. Také okruh aktuálně obchodovaného zboží se částečně měnil rok od roku, a proto byly některé termíny v Úmluvě ponechány neurčité a otevřené¹⁶.

Pro ilustraci je nasnadě uvést jednoduchý případ. Článek 39 Úmluvy stanovuje povinnost kupujícího, uvědomit prodávajícího o nekonformitě zboží v přiměřeném čase poté, co nekonformitu zboží odhalil, nebo odhalit mohl. V roce 1980 pravděpodobně kupující odhalil fakt, že náklad ryb je defektní ihned po vyložení v přístavu, jelikož tehdejší technologie mražení nedovolovala hluboké zamražení nákladu ryb do ledových kvádrů, tak jako v 21. století. Proto tehdejší přiměřená doba činila dva až tři dny. V dnešní době činí tato doba přibližně týden až dva. Pokud by byla doba v Úmluvě přímo stanovena, stala by se vlivem technologického postupu neaplikovatelnou. Její tvůrci však ponechali v těchto

¹⁵ Tamtéž, s. 4

¹⁶ Tamtéž

otázkách diskreci národním soudům a proto je možné tento dokument bez jakýchkoli aplikačních problémů, používat dodnes.

Jak je z předchozích dvou odstavců zjevné, rozhodovací praxe soudů a rozhodčích tribunálů, aplikující Úmluvu, patří mezi klíčové interpretační elementy Úmluvy a bylo s nimi počítáno už při tvorbě samotné Úmluvy¹⁷. Proto je *de facto* nemožné zabývat se Úmluvou, aniž by byla reflektována aktuální rozhodovací praxe v její sféře. Z tohoto důvodu bude i tato práce porovnávat vybrané instituty Úmluvy s relevantní rozhodovací praxí, aby bylo dosaženo komplexního obrazu úpravy práva mezinárodní koupě zboží.

¹⁷ PETER, Huber. *Some introductory remarks on the CISG* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 27. ledna 2007 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/huber.html>>.

2. Porušení smlouvy v rámci Vídeňské úmluvy

Tato kapitola se bude podrobně věnovat samotnému institutu porušení smlouvy a jeho zakotvení v Úmluvě. Nejprve je třeba se zaměřit na to, zda Úmluva porušení smlouvy definuje a jaké veškeré situace mohou dle Úmluvy pod institut porušení smlouvy spadat (3.1). Dále je třeba se zaměřit na institut podstatného porušení smlouvy, který v Úmluvě funguje jako jakési “kvalifikované“ porušení smlouvy a jsou s ním spojeny určité zvláštnosti, zvláště pak v oblasti nároků strany, která se porušení dovolává (3.2). Závěr této kapitoly pak bude věnován jednotlivým vadám plnění, jakožto jednomu s druhů porušení smlouvy, které mohou činit v interpretační praxi určité potíže (3.3)

2.1 Porušení smlouvy dle Vídeňské úmluvy

Hned zprvu je nutno uvést, že Úmluva jako taková neobsahuje jednotnou definici porušení smlouvy. Neznamená to však, že by Úmluva porušení smlouvy neupravovala, či dokonce neznala. Jednotlivé druhy porušení smluv a jejich důsledky jsou však rozprostřeny v Části III Úmluvy. Úmluva zvolila pro případy poruchy v plnění unifikované schéma, vycházející z institutu porušení smlouvy, který pod sebe podřazuje všechny poruchy v plnění, od neplnění vůbec (Čl. 30), přes nedodání ve sjednaném čase (Čl. 33), ne zcela řádné plnění (Čl. 35, 41 a 42) až po nezaplacení kupní ceny a nepřevzetí dodávky (Čl. 53)¹⁸. K tomu abychom byli schopni získat konstantní přehled o tom, jaké chování Úmluva chápe jako porušení smlouvy, bude nutno analyzovat tyto Články.

Začněme proto u Článku 35 Úmluvy, který obsahuje nejširší vymezení toho, co Úmluva chápe jako porušení smlouvy když stanoví: “*Prodávající musí dodat zboží v množství, jakosti a provedení, jež určuje smlouva, a musí je zabalit nebo opatřit tak, jak určuje smlouva*“. Z tohoto Článku tedy jednoznačně vyplývá, že vady v množství, jakosti, provedení a balení, jakožto vady faktické, jednoznačně spadají pod porušení smlouvy v rámci Úmluvy. Teorie pak dovozuje, že pod vady plnění dle Článku 35 spadá i plnění *aluid*¹⁹.

¹⁸ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Brno: Masarykova univerzita, 1993. s. 43

¹⁹ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 329
SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 415

Dle Článků 41 a 42 pak pod institut porušení smlouvy spadají, krom vad faktických také vady právní. Zvláště pak situace, kdy prodávající převádí více práv, než sám má, nebo pokud převádí věc, na které vázne právo třetí osoby²⁰.

Na tomto místě je třeba si znovu připomenout fakt, že Úmluva samotná vůbec neřeší otázku přechodu právního titulu k obchodované věci a to převážně z důvodu rozdílnosti jednotlivých národních úprav států, kteří se na tvorbě Úmluvy podílely, nebo k ní přistupovali²¹.

Články 30 a 33 pak upravují i jiné druhy porušení smlouvy, než vady plnění. Jsou jimi nedodání zboží vůbec (Čl. 30) i když zde je sporné, do jaké míry může nedodání zboží jako takového spadat pod kvantitativní vady plnění nebo plnění *aluid*, které jsou zakotveny v Článku 35. Dále jsou jimi pak nedodání zboží ve sjednaném termínu. Zde se jedná primárně o pozdní dodání, které Článek 33 pokládá za porušení smlouvy. Spornou zůstává i otázka, zdali je porušením smlouvy i dodání předčasné. Článek 52 zde sice kupujícímu umožňuje takovéto dodání odmítnout²², na druhou stranu však nikde neuvádí, že by takovéto plnění mělo být považováno za porušení smlouvy prodávajícím.

Je však třeba upozornit na fakt, že porušení smlouvy se může dopustit i kupující. Tato možnost je stanovena Článkem 53, který tak tvoří protipól Článkům 30 a 33. Společně pak tyto tři Články stanovují základní práva a povinnosti vyplývající z kupní smlouvy v rámci Úmluvy. Není však pravdou, že Článek 53 Úmluvy stanovuje jediné povinnosti kupujícího, které mu mohou z kupní smlouvy vyvstávat. Další závazky kupujícího mohou být stanoveny smluvně v rámci obchodních zvyklostí, jak stanovuje Článek 9 odst. 1 Úmluvy, nebo samotnou smlouvou. Toto tvrzení lze opřít o znění Článků 61, 63, 64 a 65, které výslovně zmiňují ostatní závazky kupujícího stanovené smlouvou.

Lze tedy říci, že Úmluva považuje za porušení smlouvy převážně faktické vady plnění specifikované v Článku 35, právní vady plnění specifikované v Článcích 41 a 42 a dále pak nedodání zboží včas, či vůbec, zakotvené v Článcích 30 a 33 a jejich protipól v podobě nezaplacení kupní ceny nebo nepřevzetí zboží, zakotvený v Článku 53 Úmluvy.

Závěrem je nutno upozornit, že za určitých okolností specifikovaných v Článku 25, může být jakékoliv z výše uvedených porušení smlouvy klasifikováno jako porušení podstatné. Jelikož bude podstatnému porušení věnována následující kapitola, je třeba

²⁰ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 164 -170

²¹ Viz. Kapitola 2.1.2 této práce

²² ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Brno: Masarykova univerzita, 1993. s. 44

považovat za podstatné na tomto místě pouze upozornit čtenáře na fakt, že podstatné porušení smlouvy není žádným zvláštním druhem porušení, které by rozšiřovalo výše nastíněný výčet. Proto může být podstatným porušením pouze takové porušení, které spadá do jedné z kategorií uvedených v Článcích 30, 33, 35, 41, 42 a 53 Úmluvy.

2.2 Podstatné porušení smlouvy v režimu Vídeňské úmluvy

Jak již bylo v závěru předešlé kapitoly nastíněno, některé případy porušení smluv mohou být natolik závažné, že budou dle Úmluvy kvalifikovány jako podstatné porušení smlouvy, které s sebou přináší rozdílné následky, než porušení “běžné”. Článek 25 pak stanoví, že podstatným porušením smlouvy je takové porušení, “...*kteřé do značné míry zbavuje stranu toho, co tato strana je oprávněna očekávat podle smlouvy*“. Je proto více než zřejmé, že základem určení, zdali se jedná o podstatné porušení či nikoliv, bude samotná smlouva a v ní určený zájem stran²³. Pokud si tedy například strany dojednávají fixní datum dodání zboží a kupující navíc upozorní prodávajícího, že datum dodání je pro něj absolutně klíčové a že o dodání pozdější již nebude mít zájem. Dodání s měsíčním zpožděním bude v této věci jistě podstatným porušením smlouvy.

Jak však bude vidno později, při podrobném prostudování Článku 35 Úmluvy²⁴, písemná smlouva vždy nemusí hrát hlavní roli v určení, zdali k porušení smlouvy došlo či ne. Tato skutečnost pouze podtrhuje fakt, že Úmluva podporuje neformálnost obchodních vztahů a dovoluje stranám sjednávat jednotlivé náležitosti bez formálních písemných požadavků. Tento fakt je velice dobře zřetelný ze znění Článku 11 Úmluvy, který stanoví, že existence smluvního vztahu lze prokázat “...*jakýmikoliv prostředky*...“. Toto tvrzení by však dle některých právních teoretiků nemělo být interpretováno *ad absurdum*, jelikož by pak bylo možné prokazovat smluvní vztah například věštbou ze zvířecích vnitřností²⁵.

Jak již plyne ze samotné definice podstatného porušení v Článku 25 Úmluvy, k tomu aby se porušení smlouvy stalo porušením podstatným, je nutné naplnit následující kritéria²⁶:

1. porušení závazku
2. zásah do majetkových práv poškozeného: “materiální újma“
3. předvídatelnost

²³ SCHLECHTREIM, Peter. *Uniform Sales Law – The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 6. červen 2000 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem-25.html>>.

²⁴ Viz. Kapitola 3.3 této práce

²⁵ LOOKOFSKY, Joseph. *Understanding the CISG*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2008. s. 83

²⁶ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 285 - 291

4. doba předvídatelnosti

Pokud tedy nedojde na naplnění těchto čtyř základních předpokladů, nebude možno hovořit o podstatném porušení smlouvy. V následujících částech této kapitoly budou proto tyto čtyři předpoklady podrobně rozebrány a popsány. Je také třeba upozornit, že podstatné porušení smlouvy se stane účinným až po jeho oznámení druhé straně v souladu s Článkem 26 Úmluvy.

2.2.1 Porušení závazku

Porušení smluvního závazku je základním předpokladem pro porušení smlouvy. Smluvní závazky mohou být výslovně zakotveny v Úmluvě²⁷, ale může se také jednat o *sui generis* závazky, vytvořené a definované jednou ze smluvních stran, pokud se strany dohodnou, že i na tyto závazky se bude vztahovat Úmluva²⁸. Zde by se mohlo jednat například o závazek poskytovat náležitě informace a rady v průběhu výroby²⁹, nebo závazek zachování obchodního tajemství³⁰.

2.2.2 Zásah do majetkových práv poškozeného: “materiální újma“

Na rozdíl od porušení závazku, které nejeví žádné známky interpretačních problémů, je otázka materiální újmy mnohem komplikovanější a problematičtější. Otevírá se zde totiž otázka, jak podstatná musí materiální újma být, aby naplnila předpoklady podstatného porušení smlouvy? Článek 25 Úmluvy mluví o tom, že takováto újma musí “...ve značné míře zbavovat stranu toho, co mohla oprávněně dle smlouvy očekávat“. Je však předem jasné, že s vágním pojmem “ve značné míře“ si na poli mezinárodního obchodu, kde denně probíhá tisíce transakcí mezi stovkami různých národností a kultur, v tomto ohledu absolutně nevystačíme.

Primárně je nutné v této věci uvést, že očekávání smluvní strany, kterých byla jednáním porušitele zbavena, musí jasně vyplývat ze smlouvy samé, nebo z předmluvních vyjednávání³¹. Tento fakt pak také hraje rozhodující roli i při naplnění předvídatelnosti³².

Pokud tedy takováto očekávání jasně ze smlouvy plynou, nabízí se otázka, do jaké míry musí jednání porušitele zbavovat druhou stranu těchto očekávání?

²⁷ Například v Článku 30 Úmluvy

²⁸ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 285

²⁹ Rozhodčí nálež ICC Ct. Arb z 1. ledna 1995, sp. zn. No. 8324

³⁰ Rozhodnutí OLG Frankfurt a M ze 17. září 1991, sp. zn. 5 U 164/90

³¹ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 112

³² Viz Kapitola 3.2.3 této práce

S ohledem na právní teorii musí v této situaci jít o zbavení v takovém rozsahu, že zapříčiní ztrátu zájmu druhé strany o plnění závazku³³. Ekonomický výsledek hraje v této oblasti hlavní roli a zastíní tak formální naplnění smluvního závazku. Pokud tedy prodávající, který nedodal zboží v řádné lhůtě, přislíbí, že zboží v přiměřené lhůtě dodá a kupující bude ochoten zboží přijmout s tím, že ztrátu na zisku, kterou mu pozdní dodání způsobí, nahradí prodávající z titulu odpovědnosti za škodu, pak v tomto případě jistě nepůjde o podstatné porušení smlouvy³⁴. Na tomto příkladu je jasně vidět, že institut podstatného porušení smlouvy je institutem *ultima ratio* v rámci režimu Úmluvy. Zahrnuje tedy pouze případy fatální materiální újmy, u které nelze oprávněně požadovat od strany, která tento stav nevyvolala, aby dále trpěla jeho existencí³⁵.

2.2.3 Předvídatelnost

Aby došlo k podstatnému porušení smlouvy, nestačí pouze prokázat, že došlo k porušení smlouvy a že toto porušení mělo za následek materiální újmu. Je také nutné prokázat, že tato materiální újma, jako přirozený následek porušení smlouvy, byla předvídatelná porušitelem anebo mohla být předvídatelná “rozumnou osobou v situaci porušitele“³⁶. Institut předvídatelnosti by měl být vykládán restriktivně a neměl by působit jako jakýsi filtr, nebo dokonce limitace srovnatelná s institutem předvídatelnosti v Článku 74 Úmluvy, stanovující rozsah náhrady škody, za kterou je porušitel odpovědný³⁷.

Pokud si tedy strany přímo ve smlouvě sjednali, že určité závazky nebo způsoby provedení těchto závazků jsou pro ně esenciální, nebo pokud toto přesvědčení sdělili protistraně v rámci před-smluvního vyjednávání a jsou sto toto sdělení doložit, není možné, aby se v těchto případech porušitel dovolával faktu, že nemohl následek svého porušení předvídat³⁸. V této situaci totiž přichází do hry objektivní korektiv v podobě “rozumné osoby v situaci porušitele“, která by z výše popsané situace následek porušení svých závazků jistě

³³ LOOKOFKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 25 Avoidance and Fundamental Breach* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 1. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo25.html>>.

³⁴ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 113

³⁵ LOOKOFKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 25 Avoidance and Fundamental Breach* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 1. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo25.html>>.

³⁶ WILL, Michael. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 214 - 220

³⁷ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 288

³⁸ Tamtéž

dovodila. Pokud tedy strany mezi sebou výslovně neuvedly, že některé závazky jsou pro ně esenciální anebo si tyto požadavky nesdělili v průběhu předsmuvního jednání, může být otázka předvídatelnosti relevantní. Ale ani v těchto případech tomu tak není vždy. Pokud by si kupující u dodavatele objednal dodávku sezónního zboží za účelem pře prodeje, bude muset být dodavateli, jakožto “rozumné osobě“, jasné, že pokud se s dodávkou zboží opozdí a dodá ho až na konci sezóny, že kupující již o takovou dodávku nebude mít zájem a takovéto porušení bude jistě porušením podstatným³⁹.

2.2.4 Doba předvídatelnosti

Při posuzování předvídatelnosti zůstává otázkou, k jakému momentu se předvídatelnost váže, nebo spíše, jaký přesný moment je rozhodný pro určení, zdali strana mohla, či nemohla předvídat majetkovou újmu, jakožto výsledek porušení smlouvy. Článek 25 Úmluvy bohužel tento moment nespecifikuje, ač Článek 10 ULIS, jakožto předchůdce Úmluvy na poli mezinárodního obchodu, takovouto specifikaci obsahoval, kdy za tento moment stanovil moment uzavření smlouvy⁴⁰. Přes snahy některých států, například Velké Británie, však nedošlo k vložení dodatku “*k datu uzavření smlouvy*“ do Úmluvy a ta byla na Vídeňské konferenci schválena bez něj. Vystává zde tedy problém, který moment je tím rozhodujícím pro určení, zda strana mohla či nemohla předvídat negativní následky svého porušení. Současná právní teorie se přiklání k obnovení doktríny stanovené v Článku 10 ULIS, kdy tímto momentem by měla být chvíle, kdy strany konkretizují své požadavky, tedy moment, kdy dojde k uzavření smlouvy⁴¹.

V závěru je tedy nutno podotknout, že podstatné porušení smlouvy, jakožto klíčový institut Úmluvy, se kterým Úmluva spojuje určité speciální práva a povinnosti je přípustný jen v tom případě, kdy porušení smlouvy naplní všechny výše zmíněné podmínky. Již samotná tato nutnost pak poukazuje na fakt, že podstatné porušení smlouvy přichází v úvahu pouze jako *ultima ratio* a že pod něj spadají pouze ty nejhrubší porušení smluvních závazků, u kterých nelze spravedlivě vyžadovat po straně poškozené, aby setrvala v závazkovém vztahu.

³⁹ Tamtéž, s. 289

⁴⁰ WILL, Michael. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 214

⁴¹ WILL, Michael. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 219

SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 290

LOOKOFKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 25 Avoidance and Fundamental Breach* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 1. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo25.html>>.

2.3 Faktické vady jako porušení smlouvy dle Vídeňské úmluvy

Jak již bylo zmíněno výše, porušení smlouvy může spočívat v úplném nedodání zboží, v pozdním dodání zboží, v nezaplacení kupní ceny, nepřevzetí zboží nebo ve faktických a právních vadách dodaného zboží. Zatímco u prvních čtyř případů nedochází k žádným problémům, neboť jejich obsah je nad míru jasný, u faktických a právních vad je situace poměrně odlišná. Proto se budou závěrečné dvě části této kapitoly věnovat právě faktickým a následně pak právním vadám a jejich zakotvení v Úmluvě.

2.3.1 Faktické vady (nekonformita)

Faktické vady neboli nekonformita, mohou spočívat dle Článku 35 Úmluvy v následujících aspektech:

1. vady v množství, jakosti a provedení určené smlouvou (čl. 35 odst. 1)
2. vady v balení určené smlouvou (čl. 35 odst. 1)
3. zboží se nehodí pro účely, pro něž se obvykle používá (čl. 35 odst. 2 písm. a))
4. zboží se nehodí pro zvláštní účel, o kterém byl prodávající přímo nebo nepřímo vyznamenal (čl. 35 odst. 2 písm. b))
5. zboží nemá vlastnosti produktu, který prodávající předložil jako vzorek nebo model (čl. 35 odst. 2 písm. c))
6. zboží není uloženo pro přepravu nebo zabaleno způsobem, který je obvyklý pro takové zboží nebo, nelze-li tento způsob určit, způsobem přiměřeným k zachování a ochraně zboží (čl. 35 odst. 2 písm. d))

Na rozdíl od Článku 35 (1) Úmluvy, který se zaobírá vadami v množství, jakosti, provedení a balení, se Článek 35 odst. 2 Úmluvy již nezaobírá vadami v množství. Dalším rozdílem je pak fakt, že Článek 35 odst. 1 Úmluvy se zaobírá vadami zboží, jehož náležitosti byly přesně vymezeny ve smlouvě, zatímco Článek 35 odst. 2 Úmluvy stanoví případy vad zboží, jehož specifikace byla provedena jinak, než přímým uvedením ve smlouvě.

2.3.2 Smluvní požadavky (Článek 35 odst. 1)

Článek 35 odst. 1 Úmluvy by se dal obecně shrnout větou, že strany jsou povinny dodržet smlouvu, kterou mezi sebou uzavřeli⁴². Primárním testem při určení faktu, zdali došlo k dodání nekonformního zboží, bude tedy určení, jaké charakteristiky má mít zboží dle

⁴² HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 253

smlouvy⁴³. Pokud prodávající v nabídce specifikuje charakteristiku zboží, je tato charakteristika pro něj závazná bez nutnosti dalšího specifického příslibu⁴⁴. Smluvní požadavky na jednotlivé vlastnosti zboží mohou být individuálně vyjednávané, ale mohou také vycházet ze standartních obchodních podmínek prodejce nebo kupujícího⁴⁵. Dokonce reklama, ve které prodávající například odkazuje na určité specifické vlastnosti svého zboží, může být brána v potaz při určení otázky, zdali bylo dodáno konformní zboží v souladu s Článkem 35 odst. 1 Úmluvy⁴⁶.

Z Článku 35 odst. 1 Úmluvy jednoznačně vyplývá, že zboží musí být dodáno v takovém množství, které je specifikováno smlouvou. Je ovšem pravdou, jak tvrdí někteří právní teoretici, že v určitých oblastech obchodu jsou drobné odchylky v množství naprosto akceptovatelnou záležitostí⁴⁷. Vyjma těchto konkrétních situací však jakékoliv nedostatky v množství, ať už je dodáno více či méně, zakládají porušení smlouvy dle Článku 35 odst. 1 Úmluvy. Kupující pak musí v této situaci neprodleně informovat prodávajícího v souladu s Článkem 39 Úmluvy⁴⁸.

V souladu s Článkem 35 odst. 1 Úmluvy musí být zboží taktéž dodáno v kvalitě odpovídající smlouvě. To zdali se smluvní kvalita vztahuje na užitelnost zboží, jeho hodnotu nebo trvanlivost je pro Článek 35 odst. 1 Úmluvy irelevantní a tato skutečnost hraje svou roli pouze při určení, bude-li se jednat o podstatné či nepodstatné porušení smlouvy, při zkoumání otázky materiální újmy a při vyčíslování případného nároku na náhradu škody⁴⁹. Stejně jako v předešlém případě, jakékoliv nedostatky v kvalitě, ať už je dodáno ve větší, či menší kvalitě, zakládají porušení smlouvy dle Článku 35 odst. 1 Úmluvy. Kupující pak musí v této situaci neprodleně informovat prodávajícího v souladu s Článkem 39 Úmluvy. Otázkou zde však zůstává, do jaké míry se stále jedná o dodání nekonformního zboží a kdy už půjde o plnění *aluid*? Právní teorie se většinou shoduje, že pokud plnění alespoň rámcově naplňuje

⁴³ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 413

⁴⁴ BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 272

⁴⁵ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 413

⁴⁶ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 141

⁴⁷ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 413

⁴⁸ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 140

⁴⁹ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 414

vlastnosti zboží specifikované ve smlouvě (prodávající dodá namísto nových automobilů vraky), jedná se o dodání nekonformního zboží, pokud je dodáno naprosto diametrálně odlišné zboží (například brambory místo kukuřice) jedná se o plnění *aluid*⁵⁰.

Pokud strany došly k dohodě ohledně způsobu, jakým bude dodané zboží zabaleno, nedodržení této dohody bude taktéž zakládat porušení smlouvy v rámci Článku 35 odst. 1 Úmluvy. Tento fakt odlišuje Úmluvu od mnoha vnitrostátních právních řádů, které neklasifikují nekonformitu v balení jako porušení smlouvy, ale pouze jako porušení druhotných ujednání⁵¹.

2.3.3 Podpůrná definice konformity (Článek 35 odst. 2)

Článek 35 odst. 2 stanovuje určitá objektivní kritéria, která mají být použita k určení, zdali bylo dodáno konformní, nebo nekonformní zboží. Použijí se však pouze v tom případě, pokud smlouva vůbec, anebo jen nedostatečně specifikuje zboží, které má být dodáno. Jedná se tak o jakýsi subsidiární institut, který přichází na řadu pouze v případech, kdy smlouva o specifikaci zboží mlčí anebo je nespecifikuje dostatečně konkrétně. Je tak jasné, že v režimu Úmluvy bude mít smlouva jako taková, výsadní postavení⁵². Písmena a) – c) se pak vztahují k vlastnostem zboží, písmeno e) se vztahuje ke způsobu, jakým je zboží zabaleno.

2.3.4 Článek 35 odst. 2 písm. a)

Článek 35 odst. 2 písm. a) Úmluvy stanoví, že zboží neodpovídá smlouvě, ledaže se hodí pro účely, pro něž se používá zpravidla zboží téhož provedení. Pokud tedy zboží není dostatečně specifikováno ve smlouvě, bude na základě tohoto Článku prodávající povinen doručit zboží, které se hodí pro účely, pro které je zboží běžně užíváno. Otázkou, kterou však již samotná Úmluva neupravuje, zůstává, co si lze pod pojmem “běžně užívání“ představit?

V tomto ohledu lze vyjít z nauky anglického právního systému, který zná podobný institut v podobě “merchantable quality”⁵³. Zboží tak musí primárně odpovídat komerčním účelům, to znamená, že primárně musí být toto zboží schopné dalšího prodeje⁵⁴. Fakt, zdali zboží je či není způsobilé pro běžné užívání je nutno hodnotit objektivně z pohledu osoby zainteresované v dané oblasti obchodu. V tomto případě je proto jasné a konstantní

⁵⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Brno: Masarykova univerzita, 1993. s. 44

⁵¹ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 416

⁵² BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 273

⁵³ HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 254

⁵⁴ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 416

rozhodovací praxe s právními teoretiky dávají této úvaze za pravdu, že například oblečení musí být dodáno v takovém stavu, aby ho bylo možno prodat v obchodě, tudíž nesmí trpět vadami šití⁵⁵, jídlo musí být způsobilé konzumace⁵⁶ a výrobní linky musí být způsobilé výroby⁵⁷. Zboží podléhající zkáze pak musí vydržet v odpovídající kvalitě i adekvátní dobu po dodání⁵⁸ a dokonce i zboží zkáze nepodléhající (stroje, spotřební zboží) musí zůstat způsobilé pro běžné užívání po přiměřeně dlouhou dobu po dodání⁵⁹.

Samotný výklad toho, co spadá pod zboží způsobilé k “běžnému užívání“ působí nejasnosti i v oblasti rozhodovací praxe. Zatímco soudy evropské a americké rozumí Článku 35 odst. 2 písm. a) Úmluvy tak, že pouze zboží mající běžnou kvalitu je zbožím, které je způsobilé k “běžnému užívání“, soudy anglické často akceptují i zboží v horší než běžné kvalitě jako zboží způsobilé “běžnému užívání“, neboť argumentují, že i toto zboží je způsobilé dalšího pře-prodeje a tím není dotčen jeho komerční účel⁶⁰. Tento výklad je však třeba shledat jako nešťastný a mnohdy velice tvrdý vůči poškozené straně, která by již z titulu toho, že sama plnila v dobré víře a její škody vznikly z jednání strany druhé, měla být více chráněna. Je však nutno dodat, že tyto úvahy jsou do jisté míry ovlivněny kontinentálním systémem práva v Evropě, ve kterém tato práce vznikala a který je ovlivněna institutem ochrany slabší strany.

Dalším interpretačním problémem, o který se přou i přední právní autority, je pak otázka, či standard, potažmo standard či země je relevantní při určování “běžné užitelnosti“. Zdali to má být místo původu prodejce, nebo kupujícího. Standarty jednotlivých zemí se mohou totiž velice lišit. Pro zjednodušení si uveďme příklad. V Evropě byl do jisté doby považován olovnatý benzín jako naprosto běžná pohonná hmota do automobilů, zatímco v U. S. A. byl za běžnou pohonnou hmotu považován benzín bezolovnatý. Pokud tedy například americký kupec v Rotterdamu uzavíral smlouvu na dodávku benzínu pro automobily a nespécifikoval, jaký benzín má konkrétně na mysli, vyvstal zde problém a to konkrétně standarty které ze zemí mají převládnout? Zda standarty Holandské kde za “běžně použitelný benzín“ byl považován benzín olovnatý, nebo standarty U. S. A. kde byl za “běžně použitelný benzín“ považován bezolovnatý.

⁵⁵ Rozhodnutí OLG Karlsruhe ze 14. dubna 1978, sp. zn. RIW/AWD 544

⁵⁶ Rozhodnutí OLG Frankfurt a. M z 29. ledna 2004, sp. zn. 7 U 40/02

⁵⁷ HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Haag: Kluwer Law International, 1999. s. 254

⁵⁸ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 417

⁵⁹ Tamtéž

⁶⁰ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 418

Je pravdou, že právní autority v této oblasti zaujali dvě rozdílná stanoviska, zatímco první tábor zastává názor, že by měly být relevantní standarty země prodejce⁶¹, druhý naopak zastává opačné tvrzení⁶². V této otázce je nutno shrnout, že v dané věci se nelze přidat na stranu ani jednoho z táborů a že bude nutné danou situaci posuzovat případ od případu. Je totiž záhodno si uvědomit, že Článek 35 odst. 2 písm. a) Úmluvy má sloužit jako podpůrný mechanismus stanovení vůle stran, které ji, ať již z jakýchkoli důvodů, nevtělili do smlouvy samé. Bude proto třeba s přihlédnutím k interpretačním pravidlům stanoveným v Článcích 8 a 9 Úmluvy stanovit, případ od případu, jaká by byla vůle rozumně uvažujících stran, které smlouvu za daných podmínek uzavírali.

Bude proto třeba tento problém řešit vždy s přihlédnutím ke konkrétním okolnostem případu a nikoliv aplikovat univerzální pravidlo stanovující, že sídlo prodávajícího nebo kupujícího bude relevantní pro určení "běžné užitelnosti"⁶³.

Posledním, do jisté míry podobným, interpretačním problémem Článku 35 odst. 2 písm. a) Úmluvy je pak otázka, zdali je prodávající povinen přizpůsobit zboží vnitrostátním právním regulacím ve státě kupujícího, nebo ve státě kde kupující hodlá zboží užívat. Na tuto otázku našla odpověď rozhodovací praxe, když vcelku konstantně uvádí, že obecně tato povinnost prodávajícího netíží, s výjimkou tří případů:

1. pokud jsou vnitrostátní nařízení ve státě kupujícího identická s těmi ve státě prodávajícího.
2. pokud kupující informoval prodávajícího o těchto právních regulacích.
3. pokud se prodávající o těchto regulacích mohl dovědět, ať již z důvodu svých předešlých obchodních zkušeností nebo z faktu, že v dané zemi má svou pobočku⁶⁴.

2.3.5 Článek 35 odst. 2 písm. b)

Dle Článku 35 odst. 2 písm. b) Úmluvy je prodávající povinen dodat zboží které, bude vhodné pro zvláštní účel, o kterém byl prodávající výslovně nebo jinak vyrozuměn v době

⁶¹ BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 273

ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 143

⁶² SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 418

⁶³ HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 255 - 256

⁶⁴ Rozhodnutí United States Federal District Court ze 17. května 1999, *Medical Marketing v. Internazionale Medico Scientifica*, sp. zn. 99-0380 Section "K" (1)

Rozhodnutí LG Ellwangen z 21. srpna 1995, sp. zn. I KfH O 32/95

Rozhodnutí BGH z 8. března 1995, sp. zn. VIII ZR 159/94

uzavření smlouvy. V tomto případě se tedy bude jednat o situace, kdy kupující zamýšlí užít věci, které jsou předmětem smlouvy, k určitému specifickému účelu. Tento účel však nespécifikuje v samotné smlouvě, ale pouze se o něm přímo, nebo nepřímo zmíní prodejci v průběhu předmluvního vyjednávání. Pokud by totiž tento zvláštní účel kupující do smlouvy uvedl, jednalo by se případně o porušení smlouvy dle Článku 35 odst. 1 Úmluvy. Je zde tedy patrný rozdíl mezi termíny “vyrozumět“ a “smluvně ujednat“, kdy první z nich je jistě mnohem méně restriktivní, než druhý⁶⁵ a dovoluje tak straně kupující lépe manévrovat v případě soudního sporu.

Pro lepší pochopení institutu zvláštního účelu je nasnadě uvést si příklad. Kupec si objedná u prodávajícího, který je dlouholetým výrobcem kvalitních vrtacích souprav, několik sad profesionálních vrtáků, u kterých specifikuje rozměry a složení materiálu. V předmluvních vyjednáváních pak prodejci několikrát specifikuje, že má zájem o koupi vrtáků, které by byly schopny provrtávat pláty s karbonové oceli. Proávající však přesto doručí kupujícímu vrtáky se všemi smluvními specifiky, které však nejsou určeny k vrtání do karbonové oceli a z tohoto důvodu je kupující nebude moci využít⁶⁶. Toto je naprosto modelový případ nekonformity zboží dle Článku 35 odst. 2 písm. b) Úmluvy.

Článek 35 odst. 2 písm. b) Úmluvy však stanovuje ještě jednu podmínku, která musí být naplněna, aby se kupující mohl dovolávat tohoto Článku. Z okolností případu totiž musí vyplývat, že se kupující “...spoléhal, nebo to od něj bylo rozumné, aby se spoléhal na odbornost a úsudek prodávajícího“⁶⁷. Pro lepší ilustraci tohoto institutu se proto opět vraťme k předchozímu případu. V tomto případě by se prodávající mohl jen těžko bránit nařknutí z porušení smlouvy odkazem na toto pravidlo, jelikož je dlouholetým výrobcem kvalitních vrtacích souprav a jeho zkušenosti ho tak předurčují k tomu, aby posoudil, které vrtáky budou vhodné pro práci s karbonovou ocelí⁶⁸.

Je však třeba říci, že situace by mohla být odlišná, pokud by kupujícím byl dlouholetý výrobce kvalitních vrtacích souprav, který by vrtáky za stejných podmínek kupoval od překupníka pracovního nářadí, který svou obchodní činnost zahájil nedávno. U takovéto osoby lze jednoznačně dospět k závěru, že by v jejím případě nebylo rozumné spoléhat na její odbornost a úsudek.

⁶⁵ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 421

⁶⁶ HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 256

⁶⁷ Videňská Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží z roku 1980

⁶⁸ HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 257

Při posuzování tohoto institutu je pak nutno na fakta celého případu hledět očima “rozumného obchodníka“ a to jak v případě situace, zda byl prodávající dostatečně vyzooměn o zvláštním účelu, tak v případě zda se kupující mohl spoléhat na odbornost a úsudek prodávajícího⁶⁹.

2.3.5 Článek 35 odst. 2 písm. c)

Článek 35 odst. 2 písm. c) Úmluvy ukládá prodávajícímu povinnost, dodat zboží v takové kvalitě, která odpovídá vzorku nebo předloze, kterou předložil kupujícímu. Ze znění tohoto Článku lze usuzovat, že předložení vzorku nebo předlohy zahrnuje samo o sobě slib prodávajícího dodat zboží v kvalitě, kterou měl předložený vzorek nebo předloha. Lze tedy říci, že předložením vzorku nebo předlohy prodávající konkrétně specifikuje svou nabídku vůči kupujícímu. Předložení vzorku nebo předlohy je vlastně faktickou specifikací zboží, která se rovná specifikaci smluvní⁷⁰.

V této otázce je nutno zmínit, jaký je samotný rozdíl mezi vzorkem a předlohou. Vzorek je odebrán z existujícího množství vyrobeného zboží (jeden automobil ze série), zatímco předloha slouží jako předloha pro výrobu zboží (prototyp automobilu)⁷¹. Tato, na první pohled zbytečná dělba má však své opodstatnění. Předloha totiž může reprezentovat všechny, mnoho, ale také pouze jedinou vlastnost daného zboží (například pouze barvu), vzorek, na druhou stranu reprezentuje všechny vlastnosti zboží, a pokud tedy prodávající předloží kupujícímu vzorek, zavazuje se, že dodané zboží bude mít veškeré vlastnosti předloženého vzorku⁷².

2.3.6 Článek 35 odst. 2 písm. d)

Poslední povinností prodávajícího stanovenou Článkem 35 odst. 2 Úmluvy, jejíž porušení může zapříčinit porušení smlouvy, je povinnost zajistit, aby bylo zboží uloženo pro přepravu nebo zabaleno způsobem, který je obvyklý pro takové zboží nebo, nelze-li tento způsob určit, způsobem přiměřeným k zachování a ochraně zboží.

⁶⁹ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 421 - 422

⁷⁰ BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 275

⁷¹ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 145

⁷² Rozhodčí nález CIETAC z 10. července 1993, sp. zn. CISG/1993/09

Z tohoto Článku je patrné, že na rozdíl od ULIS a většiny kontinentálních systémů, Úmluva považuje nedostatky balení za faktické vady zboží a rozšiřuje tak prodejcovu smluvní povinnost i na dodání zboží v obvyklém nebo přiměřeném balení⁷³.

Při interpretaci pojmu “obvyklý“ je nutno přihlídnout k obvyklým obchodním zvyklostem v jednotlivých obchodních odvětvích⁷⁴, přičemž ohled musí být brán především na důvod samotného balení, tj. ochrana zboží v průběhu transportu⁷⁵. Pokud však kupující uvede požadavky vztahující se k balení přímo do smlouvy samotné, bude nedodržení těchto požadavků porušením smlouvy dle Článku 35 odst. 1 Úmluvy a nikoliv dle Článku 35 odst. 2 písm. d) Úmluvy.

Otázkou však zůstává, jak situaci řešit, pokud pro daný druh zboží neexistuje žádný obvyklý způsob balení. Může se jednat o situace zahrnující nové zboží, se kterým doposud nebylo obchodováno. Úmluva na tuto situaci pamatovala, když stanovila, že nelze-li tento způsob určit, je třeba zboží zabalit způsobem, přiměřeným k zachování a ochraně zboží. Při samotném zvažování, zdali je balení přiměřené, pak bude nutno přihlídnout především k povaze zboží, délce a povaze přepravy, klimatickým podmínkám, atd. Balení by taktéž mělo poskytovat dostatečnou ochranu, proti předvídatelným nástrahám přepravy⁷⁶.

2.3.7 Článek 35 odst. 3

Poslední z odstavců Článku 35 Úmluvy pak vylučuje odpovědnost prodávajícího, na základě Článku 35 odst. 2 písm. a) - d) Úmluvy, za jakékoliv nedostatky na dodaném zboží, pokud o těchto nedostacích kupující věděl, nebo nemohl nevědět v době uzavření smlouvy. Tradičně sem bude spadat prodej zboží, které má proti běžnému zboží určitá specifika, která nedovolují, aby toto zboží bylo využíváno ke konvenčním, či obvyklým účelům, v souladu s Článkem 35 odst. 2 písm. a) Úmluvy⁷⁷. Někteří právní teoretici tvrdí, že takováto koupě se

⁷³ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 424

⁷⁴ BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 276

⁷⁵ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 425

⁷⁶ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 146

⁷⁷ HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 259

de facto rovná tichému vzdání se nároků z porušení smlouvy⁷⁸. Jak však bude vidno v následujících odstavcích, nemusí tomu vždy být pravda.

Článek 35 odst. 3 Úmluvy se vztahuje pouze k případům, kdy tyto nedostatky zboží byly kupujícímu známy, nebo nemohli být neznámy. Je proto jasné, že Článek 35 odst. 3 Úmluvy se nebude vztahovat na situace, ve kterých prodávající zlovolně tyto nedostatky před kupujícím zatajil, zakrýval, či by nebylo rozumné předpokládat, že by kupující tyto nedostatky byl schopen odhalit (skryté nedostatky)⁷⁹.

Zde však nastává komplikace s výkladem slovního obratu: "... věděl, nebo nemohl nevědět...". Úmluva rozlišuje mezi (A) fakty které strana věděla, nebo si jich byla vědoma, (B) fakty které strana nemohla nevědět a (C) fakty které strana mohla vědět. Pod fakty které strana "mohla vědět" (C) se pak skrývají převážně fakty, které by byly odhaleny inspekcí nebo kontrolou zboží, kterou strana měla provést. Na druhou stranu povinnost založená na faktech, které strana nemohla nevědět, neukládá straně povinnost vykonávat inspekci nebo kontrolu a jedná se o fakta, která má strana přímo "před očima". Toto rozdělení lze nalézt v několika ustanoveních Úmluvy z důvodu zmírnění důkazního břemene u naprosto jednoznačných případů⁸⁰.

S tímto názorem a dělením však právní teorie nesouhlasí jednohlasně a objevuje se i názor, že kupující je povinen provést prohlídku zboží, která je běžná v konkrétním odvětví obchodu⁸¹. Toto tvrzení však nelze považovat za velice šťastné, jelikož jediný moment, který by hrál u inspekce zboží roli a byl relevantní pro ustanovení Článku 35 odst. 3 Úmluvy, by byl moment ještě před uzavřením smlouvy. Povinnost provádět inspekci před uzavřením smlouvy však Úmluva nikde neukládá. Úmluva také neřeší otázku, která by nastala v situaci, kdy by prodávající vyzval kupujícího k provedení inspekce před uzavřením smlouvy, ale tento by ji neprovedl.

V závěru je nutné upozornit, že Článek 35 odst. 3 Úmluvy nezprostí prodávajícího jeho odpovědnosti za nedostatky, o kterých sice kupující věděl nebo nemohl nevědět, ovšem tyto nedostatky porušují smluvní ujednání dle Článku 35 odst. 1 Úmluvy. V tomto bodě lze spatřovat určitou slabinu Článku 35 odst. 3 Úmluvy. Může totiž nastat situace, kdy bude ve

⁷⁸ SCHLECHTREIM, Peter. *Uniform Sales Law – The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 6. červen 2000 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem-25.html>>.

⁷⁹ BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 278

⁸⁰ HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 259

⁸¹ BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 278

smlouvě jednoznačně specifikované zboží, kupující si bude vědom faktů, že nabízené zboží nenaplnuje požadované specifikace, a přesto bude souhlasit s dodáním. V takovém případě je prodávající bez ochrany, i když, jak se asi všichni shodneme, mnohdy bude jednat v dobré víře.

Někteří právní teoretici zastávají názor, že Článek 35 odst. 3 Úmluvy lze analogicky aplikovat i na Článek 35 odst. 1 Úmluvy⁸². Tato teorie však v praxi nenachází příliš pochopení a je spíše kritizována⁸³. Zdá se proto, že jediným východiskem pro prodávajícího s této nevlídné situace by byl odkaz na interpretační pravidlo stanovené v Článku 8 odst. 3 Úmluvy, na jehož základě by smluvní specifikace ztratila svůj účinek ve světle jednoznačné znalosti kupujícího, že zboží má určité nedostatky a jeho vůle smlouvu přesto uzavřít⁸⁴.

2.4 Právní vady jako porušení smlouvy dle Vídeňské úmluvy

Závěrečná část této kapitoly se bude věnovat právním vadám zboží, jakožto jedné z možností porušení smlouvy. Pod právní vady zboží pak spadají situace, kdy sice prodávající dodá kupujícímu zboží v řádném termínu a zboží nemá žádnou z výše uvedených faktických vad, ale toto zboží je zatíženo právem nebo nárokem třetí osoby.

Primárně je zde důležité znovu upozornit na fakt, že otázky týkající se obsahu věcných práv a věcněprávních účinků smlouvy jsou, v souladu s Článkem 4 Úmluvy, vyloučeny z dosahu Úmluvy. Úmluva reguluje tyto otázky jen v rovině povinností prodávajícího (Článek 30 Úmluvy), povinností kupujícího, pokud jde o povinnost převzít zboží a v rámci úpravy Článků 41 a 42, pokud jde o nezátíženost převedeného zboží právy nebo nároky třetích osob⁸⁵. Účinky, které má samotná smlouva na převod vlastnického práva jsou pak zpravidla určovány národními normami mezinárodního práva soukromého. V systému kolizního práva pak národní normy mezinárodního práva soukromého pravidelně využívají zásadu *lex rei sitae*⁸⁶.

Upraveny nejsou ani otázky okamžiku přechodu vlastnického práva a potažmo jeho oddálení skrze institut výhrady vlastnictví. Tento fakt je odůvodněn primárně pragmatismem

⁸² ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 147

⁸³ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 428

⁸⁴ SCHLECHTREIM, Peter. *Uniform Sales Law – The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 6. červen 2000 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem-25.html>>.

⁸⁵ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 319

⁸⁶ Tamtéž

samotné Úmluvy. Vzhledem k rozličnosti jednotlivých právních řádů a i samotné skutečnosti, že při uplatnění zásady *lex rei sitae* výhrada vlastnictví často vzniká za splnění podmínek právního režimu jednoho státu, ale její následky nastávají v právním režimu státu jiného, je třeba dojít k závěru, že jednotná úprava tohoto institutu by byla nereálná.

Jak již bylo v předchozích odstavcích předestřeno, problematice právních vad zboží jsou v Úmluvě věnovány Články dva a to konkrétně Článek 41 a 42 Úmluvy. Po podrobném prostudování obou těchto Článků je pozornému čtenáři jasný rozdíl mezi nimi. Zatímco Článek 41 Úmluvy upravuje povinnost prodávajícího dodat zboží bez práv či nároků třetích osob obecně, Článek 42 Úmluvy pak stanovuje stejnou povinnost pro užší okruh nároků a práv, konkrétně pro nároky a práva vyvstávající z práv z duševního vlastnictví. Toto rozlišení je patrné z věty druhé Článku 41 Úmluvy, která stanoví: *“Jestliže však takové právo nebo nárok se zakládá na průmyslovém vlastnictví nebo jiném duševním vlastnictví, řídí se povinnosti prodávajícího ustanovením Článku 42“*. V následujícím textu proto rozebereme nejprve Článek 41 Úmluvy, jakožto obecnější ustanovení a v závěru pak navážeme rozbořem Článku 42, týkajícího se práv a nároků z duševního vlastnictví.

2.4.1 Článek 41 Úmluvy

Článek 41 Úmluvy stanoví, že: *“Prodávající musí dodat zboží, které není omezeno žádným právem nebo nárokem třetí osoby, ledaže kupující souhlasil s převzetím zboží s takovým omezením nebo nárokem“*. Tuto povinnost je možno nalézt i v mnoha národních legislativách, pro příklad lze jmenovat například Uniform Commercial Code (U. S. A.), English Sale of Goods Act (VB), BGB (D), švýcarský Obligační zákoník, ale například i český Občanský zákoník s jeho zásadou, že nikdo nemůže převést více práv, než sám má.

Prodávající je povinen převést zboží bez práv třetích osob. Do této kategorie budou spadat jakákoliv práva třetích osob, která vážnou na předávaném zboží. Nejčastěji půjde o práva věcná (právo zástavní, zadržovací, výhrada vlastnictví), ale i o práva obligační (nájem, pronájem) a v některých ojedinělých případech dokonce o samotné vlastnictví třetí osoby. Některými právními teoretiky je do této skupiny řazeno pouze vlastnictví třetích osob⁸⁷, tato úvaha se však jeví velice zcestnou a to z několika důvodů. Primárně nikde v Článku 41 Úmluvy, ani jinde v Úmluvě není stanoveno, že by se institut právních vad zboží vztahoval pouze na situaci, kdy je zboží zatíženo vlastnictvím třetí strany. Zadruhé, již sám fakt, že by prodávající prodával zboží, které již jednou převedl na jinou osobu, není v praxi příliš častým, a tudíž by toto omezení vylučovalo Článek 41 Úmluvy z praktické využitelnosti. Mnohem

⁸⁷ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 319

častější případy právních vad jsou ty, kdy na zboží vázne zástavní právo přepravce nebo skladovatele, kterým je zajištěno splnění závazku úhrady nákladů přepravy a skladování. Zatřetí, proti této teorii se staví i přední právní autority⁸⁸.

V mnoha případech, například u práv zástavních a zadržovacích, se tato práva projeví jako překážka již ve fázi před dodáním zboží a proto bude takováto situace posuzována jako porušení smlouvy dle Článku 30 Úmluvy. Pokud však došlo již k předání zboží a zástavní právo stále existuje, bude posuzováno jako vada právní dle Článku 41 Úmluvy⁸⁹.

Komplikovanější situace pak nastává u povinnosti prodávajícího doručit zboží, na kterém nevážnou práva třetích osob, ale na kterém také nevážnou nároky třetích osob. Nárokem je zde myšleno jakékoliv uplatnění nároku u soudního či rozhodčího orgánu, bez ohledu na to, je-li takovýto nárok opodstatněný a právně podložený, či nikoliv. Tato povinnost je založena na tezi, že kupujícímu by měla být umožněna nerušená držba a užívání zboží, které nebude omezeno právě těmito nároky třetích osob⁹⁰. Proávajícímu tedy vzniká závazek takovéto nároky odrazit na vlastní náklady a to i v případě, že tyto nároky jsou právně nepodloženy.

Z rozumného a přiměřeného výkladu však lze dospět k závěru, že prodávající nemá povinnost na vlastní náklady odrážet nároky zjevně šikanózní a povrchní⁹¹. V určitých případech může nastat problém s povinností prodávajícího odrážet nároky na své náklady a samotné uvedení těchto nároků mezi právní vady zboží. Představme si situaci, kdy třetí strana uplatní vůči zboží právní nárok, který sice není právně podložen, ovšem tato nepodloženost není přímo do očí bijící. V tuto chvíli má prodávající povinnost vystoupit na ochranu kupujícího a uplatnění takového nároku je považováno jako právní vada zboží. S přihlédnutím k vleklosti obchodních sporů na mezinárodní úrovni a k faktu, že v průběhu tohoto sporu kupující nebude moci s věcí nakládat, pak pravděpodobně dojde k situaci, kdy tato právní vada, ač není právně opodstatněna, vyvolá podstatné porušení smlouvy a kupující bude oprávněn od smlouvy odstoupit. Tato situace ponechává prodávajícího značně zranitelného.

⁸⁸ SCHLECHTREIM, Peter. *The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 15. prosince 2004 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem10.html>>.

ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 165

⁸⁹ SCHLECHTREIM, Peter. *The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 15. prosince 2004 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem10.html>>.

⁹⁰ Tamtéž

⁹¹ Tamtéž

Na druhou stranu je pravdou, že tento institut, čistě v teoretické rovině, dává možnost prodávajícímu, který si pozdě uvědomí nevýhodnost transakce, kterou provedl, aby se dohodl se třetí stranou, která uplatní nárok vůči zboží a vyprovokuje tak podstatné porušení smlouvy a odstoupení od ní⁹². V otázce zvažování, kdo by měl nést břímě neoprávněných nároků, je však třeba dovodit, že Úmluva dospěla k rozumnému řešení a to i s praktickým ohledem. Většinou se totiž spory budou řídit právem země prodávajícího, prodávající sám má pak i lepší přehled o historii zboží a vlastní všechny podstatné informace a dokumenty pro úspěšné vedení sporu.

“Právem a nárokem třetích osob“ jsou v rámci Článku 41 Úmluvy míněny i veřejnoprávní omezení na užití zboží v některých státech. Spadají sem i všechny daně, cla a importní a exportní omezení. Zde je ovšem pravdou, že pokud bylo zboží zabaveno autoritami na hranicích v rámci exportních nebo importních omezení a nedostalo se tak ke kupujícímu, bude tato situace posuzována v souladu s Článkem 30 Úmluvy⁹³. Někteří právní teoretici⁹⁴ však řadí situace zahrnující nařízení o ochraně spotřebitele, bezpečnosti práce a ochraně životního prostředí do sféry aplikace Článku 35 Úmluvy. Rozhodným okamžikem pro posouzení vady je pak okamžik dodání zboží⁹⁵.

Není však pravdou, že by fakt, že na zboží vázne právo nebo nárok třetí strany vždy působil právní vadu zboží. Není tomu tak v situaci, kdy kupující souhlasil s převzetím zboží s takovým omezením nebo nárokem. Zde je záhodno srovnat toto ustanovení s Článkem 35 odst. 3 Úmluvy, který taktéž stanovuje možnost prodávajícího, zříci se odpovědnosti. Na rozdíl od Článku 35 odst. 3 Úmluvy však v Článku 41 Úmluvy nepostačí fakt, že kupující o vadách věděl nebo nemohl nevědět, ale vyžaduje se zde přímo souhlas kupujícího převzít zboží takto zatížené⁹⁶. Jako příklad lze uvést výslovný souhlas s koupí zboží zatíženého výhradou vlastnického práva (například v německém právu institut *verlängerte Eigentumsvorbehalt*)⁹⁷. Souhlas nemusí být nutně vyjádřen přímo, stačí nepřímé vyjádření.

⁹² Tamtéž

⁹³ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 164

⁹⁴ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 485

⁹⁵ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 320

⁹⁶ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 164

⁹⁷ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 320

Bude sem proto spadat i situace, kdy prodávající upozorní kupujícího o právních vadách zboží a prodávající nebude nijak protestovat. Mlčení zde bude bráno jako nepřímý souhlas⁹⁸.

2.4.2 Článek 42 Úmluvy

Článek 42 Úmluvy obecně stanovuje povinnost prodávajícího dodat kupujícímu zboží, které nebude zatíženo právy nebo nároky vyplývajícími z práv z duševního vlastnictví. Samotná otázka práv z duševního vlastnictví je v současném mezinárodním obchodu otázkou velice aktuální a z důvodu faktu, že právo duševního vlastnictví je upravováno regionálně, národní legislativou i otázkou velice komplikovanou.

Úmluva sama definici práv z duševního vlastnictví neobsahuje, a proto bude nutno, pomoci si národními právními řády. Velice kvalitní definici pak lze nalézt v Úmluvě o zřízení Světové organizace duševního vlastnictví 1967, která stanoví, že duševní vlastnictví zahrnuje práva k:

1. literárním, uměleckým a vědeckým dílům
2. výkonům výkonných umělců, zvukovým záznamům, vysílání
3. vynálezům
4. vědeckým objevům
5. průmyslovým vzorům
6. ochranným známkám, obchodním jménům a názvům.⁹⁹

Vzhledem k faktu, že ochrana práv z duševního vlastnictví je v současnosti pouze teritoriálního charakteru a chybí ochrana v celosvětovém měřítku, jsou velice významné mezinárodní úmluvy, které se snaží tuto problematiku překonat. Jsou jimi zejména Pařížská úmluva na ochranu průmyslového vlastnictví, Smlouva o patentové spolupráci, Madridská dohoda o mezinárodním zápisu známek, Madridská dohoda o potlačení falešných nebo klamných údajů o původu zboží, Haagská dohoda o mezinárodním zápisu průmyslových vzorů, dohoda o mezinárodním třídění výrobků a služeb pro účely zápisu známek z Nice a Lisabonskou dohodu na ochranu označení původu a jejich zápisu¹⁰⁰.

Stručně vzato tedy Článek 42 Úmluvy stanovuje povinnost prodávajícího “... *dodat zboží, které není omezeno žádným právem nebo nárokem třetí osoby založeném na průmyslovém nebo jiném duševním vlastnictví...*“. Na rozdíl od Článku 41 Úmluvy je však tato povinnost prodávajícího mnohem omezenější a to hned několika instituty.

⁹⁸ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 165

⁹⁹ Úmluva o zřízení Světové organizace duševního vlastnictví 1967

¹⁰⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 322

Primárně je odpovědnost prodávajícího omezena tím, že prodávající se stává odpovědným pouze v tom případě, pokud v době uzavření smlouvy o existenci práva z duševního vlastnictví věděl nebo nemohl nevědět. Toto ustanovení má sloužit prodávajícímu jako ochrana právě proti výše popsané situaci, kterou je regionální úprava ochrany práv z duševního vlastnictví, která do značné míry komplikuje právní jistotu v této oblasti. Na druhou stranu však toto ustanovení nemá vést prodávajícího k netečnosti a nečinnosti po vzoru rčení, že co oči nevidí, to srdce nebolí. Prodávající je povinen provést alespoň běžný průzkum veřejných registrů, do kterých jsou práva z duševního vlastnictví zapisována¹⁰¹. Problém ovšem mohou činit práva autorská, která vznikají již samotným zhotovením díla a do žádných evidencí se nezanáší¹⁰².

Dalším omezením pak je fakt, že prodávající musí dodat zboží, které není omezeno žádným právem nebo nárokem třetí osoby založeném na průmyslovém nebo jiném duševním vlastnictví pouze v tom případě, že je toto právo založeno na právním řádu země, obecně řečeno, obmyšlené kupujícím. Pro lepší specifikaci pak Článek 42 Úmluvy stanoví konkrétní situace a to:

1. podle práva státu, kde zboží bude znovu prodáno nebo jinak použito v případě, že strany v době uzavření smlouvy zamýšlely takový další prodej nebo jiné takové použití v tomto státě (Článek 42 odst. 1 písm. a) Úmluvy)
2. podle práva státu, kde má kupující místo podnikání, v ostatních případech (Článek 42 odst. 1 písm. b) Úmluvy)

Pokud tedy vznikne nárok třetí strany z práv z duševního vlastnictví dle jiného než těchto dvou právních řádů, nebude tato situace posuzována jako právní vada zboží¹⁰³.

Ani toto omezení však stále není finální. I pokud by byl prodávající shledán odpovědným po aplikaci výše uvedených restrikcí, je zde stále možnost zbavit se odpovědnosti s odkazem na Článek 42 odst. 2 Úmluvy. Dle jeho znění pak prodávající není odpovědný, pokud v době uzavření smlouvy kupující věděl nebo nemohl nevědět o takovém právu nebo nároku (Článek 42 odst. 2 písm. a) Úmluvy). Toto ustanovení se přímo nabízí pro srovnání s Článkem 41 Úmluvy, který vyžaduje souhlas kupujícího, zatímco Článek 42 Úmluvy vystačí s pouhou objektivní znalostí. Je však nutné si uvědomit, že Článek 42

¹⁰¹ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 167

¹⁰² ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 322

¹⁰³ DATE-BAH, Samuel K.. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 319

Úmluvy nestanovuje kupujícímu povinnost vykonat jakýkoliv průzkum, či vyšetřování¹⁰⁴.

Článek 42 odst. 2 Úmluvy pak pokračuje dále, když stanovuje poslední restrikcí. Podle ní se prodávající zproští odpovědnosti také v případě, že právo či nárok vyplývají z toho, že prodávající postupoval podle technických výkresů, návrhů, vzorců nebo jiných podkladů, které mu opatřil kupující. Je totiž třeba usuzovat, že v tomto případě je právě kupující tím, který má nejlepší znalosti a schopnosti posoudit situaci ohledně práv z duševního vlastnictví ve vlastní zemi.

Pokud si je však prodávající vědom, že bude-li následovat instrukce kupujícího, budou tím porušena práva z duševního vlastnictví v zemi kupujícího, má povinnost ho o tom vyzrozumět. Tato povinnost je dovozována z Článku 7 Úmluvy, který zakotvuje obecnou povinnost jednat v dobré víře. Prodávající však v tomto případě nemá povinnost v této věci provádět relevantní průzkumy¹⁰⁵. Rozhodovací praxe však v této věci usoudila, že ne každé přání kupujícího lze považovat za relevantní podklad ve smyslu Článku 42 odst. 2 písm. b) Úmluvy. Budou sem proto spadat jen podklady ovlivňující oblast práv duševního vlastnictví¹⁰⁶.

¹⁰⁴ SCHLECHTREIM, Peter. *The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 15. prosince 2004 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem10.html>>.

¹⁰⁵ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 169

¹⁰⁶ Rozhodnutí Rb Zwölle ze dne 7. ledna 1995, sp. zn. HA ZA 92-1180

3. Práva kupujícího při porušení smlouvy prodávajícím

Poté, co jsme v předchozí kapitole objasnili jednotlivé případy porušení smlouvy, tak jak je Úmluva specifikuje, je nutno se nyní zaměřit na samotné řešení těchto porušení v rámci režimu Úmluvy. Nejprve tak provedeme z pohledu kupujícího. Práva kupujícího jsou koncentrována v Článku 45 Úmluvy, patří mezi ně:

1. práva stanovená v Článcích 46 – 52 Úmluvy. Těmi jsou nárok na náhradní zboží, jeho opravu, odstoupení od smlouvy, sleva z kupní ceny a dodatečná doba k plnění (známá též jako Nachfrist)
2. právo požadovat náhradu škody podle Článků 74 – 77 Úmluvy.

Vzhledem k faktu, že otázka náhrady škody nesouvisí přímo s bezprostředním řešením porušení smlouvy v rámci Úmluvy, ale až se samotnou likvidací případných následků tohoto porušení a také s ohledem na rozsah a zaměření této práce, omezí se tato práce pouze na práva uvedená v prvním bodě.

Hned zprvu je nutno upozornit, že Úmluva silně podporuje plnění *in natura*. Tohoto jevu si lze dobře všimnout u institutu dodatečného plnění zakotveného v Článcích 37 (pro předčasné plnění) a 48 (pro plnění po lhůtě) Úmluvy¹⁰⁷.

3.1 Dodání náhradního zboží

Článek 46 odst. 2 Úmluvy opravňuje kupujícího požadovat po prodávajícím náhradní plnění, pokud dodané zboží neodpovídá smlouvě. Vzhledem k faktu, že se pohybujeme na poli mezinárodního obchodu, kde jakákoliv nadbytečná přeprava zboží bývá velice nákladná, je toto právo rezervováno kupujícímu pouze pod podmínkou, že půjde o podstatné porušení smlouvy¹⁰⁸. Typicky se v těchto případech bude jednat o porušení smlouvy dle Článku 35 Úmluvy, ta však nevyklučuje ani aplikaci v rámci porušení dle Článků 41 a 42 Úmluvy¹⁰⁹.

Otázkou ovšem zůstává, jak celou situaci řešit, pokud bude vadná pouze část plnění (např. 10 lodí z celkové dodávky 100 lodí). Je v tomto případě prodávající povinen dodat 100 anebo pouze 10 nových lodí? Na tento problém odpovídá, v souladu s logikou věci, Článek 51

¹⁰⁷ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Brno: Masarykova univerzita, 1993. s. 44

¹⁰⁸ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 348 - 349

¹⁰⁹ LOOKOFKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 46 Buyer's Right to Require Specific Performance* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo46.html#218>>.

Úmluvy, který stanoví, že jestliže pouze část dodaného zboží není v souladu se smlouvou, použijí se ustanovení Článku 46 ohledně části zboží¹¹⁰.

Existuje zde však jisté omezení směrem k možnosti vrátit původně obdržené zboží. Stanoví ho Článek 82 odst. 1 Úmluvy, který tvrdí, že právo vrátit zboží zaniká, není-li kupující schopen vrátit zboží ve stavu, v jakém je obdržel. Pokud tedy dojde po předání zboží kupujícímu k jakémukoliv poškození nebo zkáze zboží, nebude ho již kupující moci vrátit.

Samotná aplikovatelnost náhradního dodání je pak také do určité míry omezena Článkem 28 Úmluvy. Ten stanoví, že soud *lex fori* není povinen přiznat náhradní dodání, pokud tento institut nebude dostupný v rámci tuzemského právního řádu. Tato situace je naprosto typická pro právní řády common law států, které kladou značné restriktce na užití plnění *in natura* a povolují ho jen ve výjimečných situacích.

V závěru je nutno podotknout, že kupující může uplatnit nárok z Článku 46 odst. 2 Úmluvy pouze současně s oznámením vady zboží dle Článku 39 anebo v přiměřené době poté.

3.2 Oprava zboží

Situace kdy prodávající bude zajišťovat opravu zboží, může dle Úmluvy nastat ve dvou situacích. Buď si tuto opravu vyžádá sám kupující (Článek 46 odst. 3 Úmluvy) nebo ho vykoná prodávající v rámci svého práva zhojit nedostatky (Články 37 a 48 Úmluvy)¹¹¹. V této části se však budeme zabírat pouze první situací.

Vzhledem k faktu, že oprava zboží bývá zpravidla méně nákladná než dodání kompletně nové dodávky (většinou půjde pouze o výměnu vadných dílů či servisní činnost)¹¹², nerezervuje Úmluva toto právo pouze pro situace zahrnující podstatné porušení smlouvy.

O opravu pak může kupující požádat, v souladu s Článkem 46 odst. 3 Úmluvy pouze v případech, kdy to nebude nepřiměřené s přihlédnutím ke všem okolnostem. Typicky tak

¹¹⁰ FLECHTNER, Harry M.. *Remedies Under the New International Sales Convention: The Perspective from Article 2 of the UCC* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 20. duben 2001 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/flecht.html>>.

¹¹¹ LOOKOFISKY, Joseph. *Understanding the CISG in the USA*. Den Haag: Kluwer Law International, 1995. s. 72

¹¹² HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 308

půjde o případy, kdy by prodávající musel kvůli opravě pouze marginálního problému cestovat nepřiměřeně dlouhé vzdálenosti¹¹³.

I v případě Článku 46 odst. 3 Úmluvy, je nutné tento požadavek uplatnit ve stejné lhůtě, jako v Článku 46 odst. 2 Úmluvy, tedy současně s vyrozuměním o vadě zboží dle Článku 39 Úmluvy nebo v přiměřené době poté.

3.3 Dodatečná doba k plnění

Institut dodatečné doby plnění (známý také jako *Nachfrist* – rozšíření) je považován za velký přínos německého právního systému Úmluvě. Tento institut, zakotvený v § 326 BGB, byl, až do jeho včlenění do Úmluvy, neznámý například pro anglosaskou právní kulturu¹¹⁴.

Nachfrist umožňuje v případech, kdy dojde k porušení smlouvy, aby kupující stanovil prodávajícímu dodatečnou, přiměřenou dobu ke splnění závazku. Tohoto práva může prodávající využít jak v případě podstatného, tak i nepodstatného porušení smlouvy¹¹⁵. Je však pravdou, že v případech nepodstatného porušení bude marné uplynutí *Nachfrist* nutným předstupněm před odstoupením od smlouvy¹¹⁶. Dle názorů právní teorie však *Nachfrist* nelze užít jako reakci na všechny typy porušení smlouvy, ale pouze na porušení způsobené nedodáním zboží, tato teorie je podložena i samotnou německou koncepcí *Nachfrist*¹¹⁷.

Stanovení *Nachfrist* bude mnohdy ekonomicky výhodnějším řešením i podstatného porušení smlouvy, než odstoupení a s ním spojené hledání nového dodavatele¹¹⁸. Otázkou však zůstává, zdali lze *Nachfrist* stanovit pouze jeden. V této otázce se lze oprávněně domnívat, že tomu tak není. S přihlédnutím k faktu, že Článek 47 Úmluvy opětovné využití nezakazuje a taktéž Článek 49 Úmluvy nečiní odstoupení od smlouvy automatickým následkem marného uplynutí *Nachfrist*, lze usuzovat, že možnost opětovného stanovení *Nachfrist* je ponechána plně na vůli kupujícího.

¹¹³ LOOKOFKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 46 Buyer's Right to Require Specific Performance* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo46.html#218>>.

¹¹⁴ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 118

¹¹⁵ Tamtéž, s. 180

¹¹⁶ WILL, Michael. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 345

¹¹⁷ ZIEGEL, Jacob S.. *The Remedial Provisions in the Vienna Sales Convention: Some Common Law Perspectives* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 15. prosinec 2004 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ziegel6.html>>.

¹¹⁸ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 181

Hlavním cílem *Nachfrist* je pak primárně odstranění dvojí nejistoty. Zaprvé, nejistoty zdali vůbec a do kdy prodávající zboží doručí. Zadruhé, nejistoty ve sporných případech, zdali jde o podstatné porušení a lze od smlouvy odstoupit, nebo nikoliv. V součinnosti s Článkem 49 Úmluvy lze totiž pro větší jistotu stanovit nejprve *Nachfrist* a teprve po jeho marném uplynutí od smlouvy odstoupit. Kupující se tímto postupem pravděpodobně vyhne vleklým soudním sporům, které by mohli z neuváženého odstoupení od smlouvy nastat¹¹⁹.

Je nutné upozornit na skutečnost, že *Nachfrist* musí být prodávajícímu stanoven přesným datem nebo časovým úsekem. Stanovení typu: “brzy“, “bez zbytečného odkladu“ nebo “co nejdříve“ jsou absolutně nepřijatelná a takovéto ustanovení by nebylo bráno jako stanovení *Nachfrist*¹²⁰. Úmluva již ovšem mlčí o formě, kterou má ono stanovení *Nachfrist* mít. S přihlédnutím k Článku 11 Úmluvy, který podporuje neformálnost obchodních styků lze s jistotou usuzovat, že postačí i ústní stanovení.

Úmluva také příliš přesně nespecifikuje, jak dlouhý má *Nachfrist* být. Stanoví pouze, že má být přiměřeně dlouhý. Právní teorie pak stanovuje, že při určování přiměřenosti je nutno přihlídnout převážně k následujícím okolnostem: délka dodací doby určené smlouvou (transakce s kratší dobou dodání budou mít i kratší *Nachfrist* než ty s delším), kupujícího zájem na urychleném dodání, následky pozdního dodání, doba kterou trvá doručení vyzkoušení o *Nachfrist* prodávajícímu a konečně okolnosti za kterých je doprava zboží ke kupujícímu prováděna¹²¹. Proto bude *Nachfrist* delší například v případech, kdy zboží bude muset být přepraveno ke kupujícímu lodí a prodávající tak bude odkázán na plavební rozpis lodí a jejich kapacitu¹²².

Nachfrist by tak měl vždy nabízet prodávajícímu realistickou možnost zhojit porušení smlouvy¹²³. *Nachfrist* by však, na druhou stranu, neměl sloužit jako jakýsi “převaděč“ nepodstatného porušení smlouvy na podstatné. Proto v případě, že kupující stanoví *Nachfrist* nepřiměřeně krátký¹²⁴, nespojuje Úmluva s jeho uplynutím právo od smlouvy odstoupit a pokud by kupující přesto odstoupil, byl by to právě on, kdo by nakonec smlouvu porušil¹²⁵.

¹¹⁹ WILL, Michael. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 343

¹²⁰ WILL, Michael. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 344

¹²¹ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 556

¹²² Rozhodnutí OLG Celle z 24. května 1995, sp. zn. 20 U 76/94

¹²³ Rozhodnutí CA Versailles z 29. ledna 1998, sp. zn. 1222/95

¹²⁴ Třeba za účelem, aby ihned po jeho vypršení mohl od smlouvy odstoupit a obešel tak fakt, že mu to Úmluva nedovoluje, jelikož dané porušení není podstatné.

¹²⁵ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 557

Nachfrist svým způsobem chrání i prodávajícího, když Článek 47 odst. 2 Úmluvy stanoví, že v průběhu *Nachfrist* kupující nemůže uplatňovat žádné jiné nároky z porušení smlouvy. Toto ustanovení musí být považováno za fakt, který vnáší do vztahů mezi stranami smlouvy právní jistotu. Tato ochranná funkce *Nachfrist* však končí, jakmile kupující obdrží od prodávajícího vyznění, že v dané lhůtě plnit nebude. Článek 47 odst. 2 Úmluvy se však nevztahuje na náhradu škody, kterou bude moct kupující uplatnit již v průběhu *Nachfrist*.

3.4 Snížení ceny

Institut snížení kupní ceny je kontinentálnímu právnímu systému znám již od doby římské, systému common law je však cizí a je tak pro něj institutem naprosto novým. Tento institut odráží snahu Úmluvy o přizpůsobení smlouvy změněným podmínkám bez nutnosti zásahu soudu a při zachování smlouvy¹²⁶. V rámci tohoto institutu je pak jasně zvýrazněna jedna z hlavních zásad Úmluvy, kterou je zásada ukončení smlouvy až jako kroku *ultima ratio*.

Článek 50 Úmluvy se vztahuje pouze na porušení smlouvy dodáním vadného “nekonformního“ zboží. Dle názoru právních teoretiků se pak pro výklad tohoto Článku za vadné dodání nepovažují právní vady, a proto se na ně Článek 50 Úmluvy nevztahuje. Právní vady jsou pak kryty nárokem na náhradu škody¹²⁷. Článek 50 Úmluvy se také nevztahuje na nároky z množstevních vad, na které se použije speciální ustanovení Článku 52 Úmluvy.

V praxi pak může určitý problém činit určení samotné částky, o kterou má být cena snížena. Redukovaná cena dodaného zboží by měla mít stejný vztah k původně dojednané ceně, jaký má hodnota dodaného zboží v den dodání k hypotetické hodnotě, kterou zboží v den dodání mít mělo¹²⁸. Z této teorie lze jasně usoudit, že Úmluva váže moment výpočtu snížení ceny na moment, kdy je zboží dodáno. Při samotném výpočtu pak budou použity následující formule:

¹²⁶ LOOKOFKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 50 Proportionate Reduction in Price* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo50.html>>.

¹²⁷ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 597

¹²⁸ LOOKOFKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 50 Proportionate Reduction in Price* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo50.html>>.

Snížená cena	=	Hodnota dodaného zboží
-----		-----
Smluvní cena		Hypotetická hodnota konformního zboží
nebo		
Snížená cena	=	Hodnota dodaného zboží x Smluvní cena

		Hypotetická hodnota konformního zboží¹²⁹

Úmluva bohužel neřeší, jak se bude postupovat v situaci, kdy zboží dodané prodávajícím bude doslova bezcenné. Otázka tak zní, půjde-li redukovat cenu až na nulu? Za normálního stavu by kupující v této situaci pravděpodobně odstoupil od smlouvy, ovšem mohou nastat případy, kdy tak nebude moci učinit (například nestihl lhůtu předepsanou Článkem 39 Úmluvy). V těchto případech bude pro kupujícího praktické využít právě institut snížení kupní ceny¹³⁰. Někteří právní teoretici však tento postup považují za obcházení Úmluvy¹³¹.

Ke snížení kupní ceny je oprávněn kupující a toto rozhodnutí tak náleží plně do jeho sféry vlivu. Jsou však situace, ve kterých Úmluva uplatnění snížení ceny nedovoluje. Dle Článku 50 Úmluvy jsou jimi:

1. situace kdy prodávající uplatní svá práva dle Článku 37 Úmluvy, tedy jestliže prodávající do doby dodání zhojí nedostatky zboží, nebo dodá jiné (zde zůstává kupujícímu pouze právo na náhradu škody)
2. situace kdy prodávající uplatní svá práva dle Článku 48 Úmluvy, tedy odstraní po době dodání nedostatky na své náklady (zde zůstává kupujícímu pouze právo na náhradu škody)

¹²⁹ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 600

¹³⁰ Tamtéž, s. 603

¹³¹ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 352

3. situace kdy kupující odmítl neoprávněně přijmout plnění poskytnuté prodávajícím v souladu s Články 37 a 48 Úmluvy¹³².

Snížení ceny je jednostranným právním úkonem kupujícího, které vykonává skrze oznámení, které nemusí naplňovat žádné formální požadavky a může tak být i ústní. Toto prohlášení však musí jasně dávat najevo vůli kupujícího snížit kupní cenu¹³³. Samotnou hodnotu, o kterou má být cena snížena obecně není nutné ve vyrozumění uvádět, z pravidla však v praxi bude součástí deklaráce.

Úmluva sama pak nestanovuje, zdali uplatnění snížení ceny vylučuje možnost uplatnit také náhradu škody, či nikoliv. Ze znění Článku 45 odst. 1 písm. a) a b) však nelze vyvodit, že by uplatněním práv dle Článků 46 – 52 Úmluvy byl dotčen nárok na uplatnění náhrady škody a proto musíme dospět k závěru, že je tato situace realizovatelná. Právní teoretici však dodávají, že uplatnění náhrady škody by v této situaci nemělo sloužit k dosažení dvojité náhrady (jak na základě snížení ceny, tak na základě odpovědnosti za škodu, která byla snížením pokryta)¹³⁴.

3.5 Odstoupení od smlouvy

Dalším, nárokem, který lze naprosto jednoznačně hodnotit jako nárok nejradikálnější a nejrazantnější a je nárok kupujícího od smlouvy odstoupit dle Článku 49 Úmluvy. Na Článek 49 Úmluvy se pak vážou další nařízení Úmluvy, převážně jimi jsou Článek 26 Úmluvy, který stanoví závislost účinnosti odstoupení od smlouvy na tom, zda bylo druhé straně toto oznámeno. Dále pak Článek 11 Úmluvy, dle kterého pro výše uvedené vyrozumění není předepsána písemná forma a konečně Článek 25 Úmluvy, který stanovuje podmínky, za kterých je porušení smlouvy podstatné.

Samotný nárok na uplatnění práva od smlouvy odstoupit pak Úmluva podmiňuje dvěma případy. Buď lze od smlouvy odstoupit na základě podstatného porušení smlouvy. V tom případě dochází k odstoupení ihned. Nebo lze od smlouvy odstoupit až po marném uplynutí *Nachfrist*. Zde pak dochází k odstoupení po marném uplynutí doby stanovené *Nachfrist*. Odstoupit od smlouvy pak nejde bezvýhradně ani v těchto situacích, když Úmluva ve Článku 49 odst. 2 stanovuje určitá omezení.

Nárok kupujícího do smlouvy odstoupit se pak stává mnohem flexibilnější v souvislosti s aplikací Článku 51 Úmluvy, který se vztahuje na případy porušení pouze části

¹³² ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 353

¹³³ Rozhodnutí OLG München z 2. dubna 1994, sp. zn. 7 U 4419/93

¹³⁴ HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 338

smluvního závazku. Typicky půjde o situace, kdy prodávající nedodá část zboží, nebo dodá část zboží vadného. V této části se pak stává porušení podstatné a kupující může s pomocí Článku 51 Úmluvy co do této části od smlouvy odstoupit¹³⁵.

Institut odstoupení od smlouvy je v jistých ohledech odlišný od ostatních nároku kupujícího z porušení smlouvy. Jeho uplatnění působí rozvázání právního poměru mezi kupujícím a prodávajícím a absolutní zánik smlouvy. Tento teoreticky jednoduchý fakt však může mít v praxi, převážně pro prodávajícího, nedozírné ekonomické následky. Proto je institut odstoupení od smlouvy brán na poli mezinárodního obchodu jako *ultima ratio*¹³⁶.

Závěrem je třeba upozornit na fakt, že z výkladu Článku 48 Úmluvy lze jasně usuzovat, že právo od smlouvy odstoupit má přednost před právem prodávajícího zhojit porušení smlouvy po datu dodání zboží¹³⁷.

3.5.1 Odstoupení při podstatném porušení

Úmluva v Článku 49 odst. 1 stanoví kupujícímu právo od smlouvy odstoupit, pokud prodávající poruší smlouvu podstatným způsobem. O tom co je podstatné porušení smlouvy již pojednávala předchozí kapitola¹³⁸ a proto zde již nebudeme rozebírat podstatu tohoto ustanovení.

Co je však třeba zdůraznit je fakt, že na rozdíl od Článku 49 odst. 1 písm. b), odstoupení na základě podstatného porušení smlouvy lze aplikovat na všechny typy porušení smlouvy, pod podmínkou, že naplní předpoklady podstatného porušení¹³⁹.

3.5.2 Odstoupení při nedodržení *Nachfrist*

V případech nedodání zboží dává Článek 49 Úmluvy kupujícímu alternativu v případech, že samotné nedodání nebude zakládat podstatné porušení smlouvy a tudíž kupující nebude oprávněn od smlouvy odstoupit. Dle Článku 49 odst. 1 písm. b) pak může v případě nedodání kupující od smlouvy odstoupit po marném uplynutí *Nachfrist* stanoveného Článkem 47 Úmluvy anebo poté, co bude prodávajícím vyrozuměn o tom, že prodávající nebude plnit. Dodání zboží je tedy Úmluvou považováno za natolik zásadní povinnost, že

¹³⁵ HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 327

¹³⁶ Rozhodnutí BGH z 3. dubna 1996, sp. zn. VIII ZR 51/95

¹³⁷ WILL, Michael. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 361

¹³⁸ Viz. Kapitola 3.2 této práce

¹³⁹ HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 326

v případě jejího porušení, i když ne podstatného, se kupujícímu otevírá možnost od smlouvy odstoupit na základě *Nachfrist* mechanismu¹⁴⁰.

Je však nutno upozornit, že, na rozdíl od Článku 49 odst. 1 písm. a), nelze Článek 49 odst. 1 písm. b) aplikovat na všechny druhy porušení smlouvy a vztahuje se pouze na porušení způsobené nedodáním zboží¹⁴¹.

Článek 49 odst. 1 písm. b) je velice významný, převážně při odstranění nejistoty u porušení, která nemusí být nutně podstatná. Dává totiž kupujícímu možnost stanovit *Nachfrist* po jehož marném uplynutí může od smlouvy odstoupit, aniž by musel komplikovaně řešit otázku, zdali celková doba zpoždění dodání je či není podstatným porušením¹⁴².

3.5.3 Omezení práva na odstoupení

Lhůty pro prohlášení o dostoupení od smlouvy stanovuje Článek 49 odst. 2 Úmluvy, který stanoví, že právo kupujícího od smlouvy odstoupit zaniká, jestliže prodávající dodal zboží. Tento zánik je však omezen a neuplatní se, pokud prodávající oznámí svůj záměr od smlouvy odstoupit v těchto případech:

1. při pozdní dodávce v přiměřené době poté, kdy se dověděl o uskutečnění dodávky.
2. při jiném porušení povinností než při pozdní dodávce v přiměřené době poté, kdy se dozvěděl nebo musel dozvědět o takovém porušení.
3. při jiném porušení povinností než při pozdní dodávce v přiměřené době po uplynutí dodatečné lhůty určené kupujícím podle Článku 47 odst. 1 nebo po prohlášení prodávajícího, že nesplní své povinnosti v takové dodatečné lhůtě.
4. při jiném porušení povinností než při pozdní dodávce v přiměřené době po uplynutí dodatečné lhůty stanovené prodávajícím podle Článku 48 odst. 2 nebo po prohlášení kupujícího, že nepřijme plnění.

¹⁴⁰ WILL, Michael. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 362

¹⁴¹ LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 49 Buyer's Right to Avoid for Seller's Breach* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/loo49.html>>.

¹⁴² LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 49 Buyer's Right to Avoid for Seller's Breach* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/loo49.html>>.

3.6 Předčasné plnění a plnění většího množství

Jak již bylo řečeno v předešlé kapitole¹⁴³, dřívější dodání a dodání většího množství zboží je v režimu Úmluvy považováno za porušením smlouvy. Nároky kupujícího z těchto druhů smlouvy jsou pak upraveny speciálně, v Článku 52 Úmluvy. V následující části si oba nároky rozebereme.

3.6.1 Předčasné plnění

Z kraje je nutno podotknout, že předčasné dodání zboží je bráno jako porušení smlouvy, naprosto na stejné úrovni jako dodání pozdní¹⁴⁴. Pokud tedy prodávající doručí zboží předčasně, dojde k porušení smlouvy, na které reaguje Článek 52 odst. 1 Úmluvy, který stanoví kupujícímu právo odepřít převzetí zboží. Kupující nemusí odepření nikterak zdůvodňovat, ovšem vzhledem k faktu, že odmítnutí bude mít pro prodávajícího vcelku podstatné ekonomické důsledky, neměl by toto právo kupující vykonávat šikanózně¹⁴⁵. K naprosto identickému názoru pak lze dospět také ze znění Článku 7 Úmluvy, která chrání jednání v dobré víře. Pokud se však kupující rozhodne zboží odmítnout, musí v souladu s Článkem 86 podniknout potřebné kroky k zachování zboží. Náklady spojené s těmito kroky pak může po prodávajícím žádat z titulu náhrady škody¹⁴⁶

Kupující se však také může rozhodnout, že předčasně dodané zboží přijme. Tím dojde k modifikaci smluvního vztahu ve vztahu k datu dodání. Právní teorie se pak rozchází v názorech, je-li kupující povinen zaplatit kupní cenu a provést inspekci zboží k novému datu dodání¹⁴⁷, nebo váží-li se tyto povinnosti k dříve dojednanému datu, tedy datu původnímu¹⁴⁸. V této otázce je nasnadě přiklonit se k názoru druhému, jelikož ze samotného faktu, že kupující vyjde vstříc prodávajícímu, který porušil smlouvu, by neměly pro kupujícího plynout žádné negativní konsekvence.

¹⁴³ Viz. Kapitola 3.1 této práce

¹⁴⁴ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 613

¹⁴⁵ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 199

¹⁴⁶ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 613

¹⁴⁷ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 199

¹⁴⁸ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 613 -614

3.6.2 Plnění většího množství

I dodání většího množství zboží, než bylo objednáno, je zpravidla porušením smlouvy. Je totiž pravdou, že v některých případech s přihlédnutím k vzájemným zvyklostem, se drobný přesah v množství jako porušení smlouvy nebere.

Úmluva na toto porušení reaguje v Článku 52 odst. 2, když stanovuje kupujícímu možnost nadbytečné plnění odmítnout. Stejně jako v případě dřívějšího dodání by však toto právo mělo být vykonáváno v souladu s Článkem 7 Úmluvy, tedy ne šikanózně¹⁴⁹. Je zde však nutno uvést, že odmítnout lze pouze nadbytečnou část plnění a nikoliv celé plnění, to přichází v úvahu jen v případě odstoupení od smlouvy.

Pokud se prodávající rozhodne toto právo uplatnit, je třeba, aby o tom prodávajícího neprodleně vyrozuměl v souladu s Článkem 39 Úmluvy. Dále mu vzniká, stejně jako v případě Článku 52 odst. 1 Úmluvy, který upravuje předčasné dodání, povinnost podniknout potřebné kroky k zachování zboží dle Článku 86 Úmluvy. Náklady vzniklé z této povinnosti hradí prodávající, a pokud by kupujícímu vznikli ve spojitosti s touto povinností náklady, které by Článek 86 Úmluvy nepokrýval, bude je moci po prodejci požadovat z titulu náhrady škody¹⁵⁰. V této věci je však třeba upozornit na fakt, že právo odepřít nadbytečné plnění lze realizovat pouze v případě, pokud je možné toto nadbytečné plnění reálně oddělit od smluvně dojednaného plnění. Pokud by tedy například smlouva stála na 100 automobilech a doručeno by bylo 120, ovšem v náložném listu by bylo také uvedeno 120 automobilech, měl by kupující pouze možnost buď přijmout celý náklad, nebo ho celý odmítnout. Jelikož by v tomto případě jistě nešlo o podstatné porušení smlouvy, celý náklad by odřící nešel a kupující by tak musel přijmout i nadbytečné plnění¹⁵¹.

Kupující se však také může rozhodnout, že nadbytečné plnění přijme. Článek 52 odst. 2 na tyto situace pamatuje a stanoví, že kupující je povinen za nadbytečné plnění zaplatit kupní cenu odpovídající kupní ceně stanovené ve smlouvě. Je tedy jasné, že rozhodnou cenou pro výpočet doplatku za nadbytečné plnění bude cena smluvní, nikoliv tržní. Proto přijetí nadbytečného plnění bude zvláště výhodné v situaci, že cena zboží od uzavření smlouvy stoupla.

¹⁴⁹ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 200

¹⁵⁰ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 616

¹⁵¹ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 200

4. Povinnosti kupujícího při porušení smlouvy prodávajícím

V předchozí kapitole jsme se podrobně zabývali nároky, které vznikají v režimu Úmluvy kupujícímu v případě, že prodávající poruší smlouvu. Je však nutno podotknout, že k tomu, aby na straně kupujícího došlo ke vzniku těchto nároků, musí kupující nejprve iniciovat Úmluvou stanovený proces, nazývaný vytýkání vad. Úmluva tak vznik nároků z porušení smlouvy kupujícím podmiňuje řádným vytknutím vady u prodávajícího kupujícím. Tento režim do značné míry odráží zásadu dobré víry a právní jistoty, jakožto základní zásady, na kterých je Úmluva vystavěna. Bylo by totiž v naprostém střetu s těmito principy umožnit kupujícímu uplatňovat nároky z porušení smlouvy takzvané “v tichosti“, aniž by o tomto porušení nejprve vyrozuměl prodávajícího a dal mu tak šanci porušení napravit a zvrátit tak pro sebe nepříznivé následky, které by mohlo mít.

Režim vytýkání vad je v Úmluvě upraven v Článcích 38, 39, 40, 43 a 44. Tyto Články se po zevrubném prostudování zdají bezproblémové, opak je však pravdou. Vzhledem k vysokému množství právně neurčitých pojmů dochází právě v případě těchto Článků k rozsáhlé interpretační činnosti národních soudů a rozhodčích orgánů, která reflektuje národní chápání těchto institutů jednotlivými státy Úmluvy a která jen stěží působí jako konstantní výklad. V následujících kapitolách proto bude třeba věnovat tomuto trendu zvýšenou pozornost a vykládat znění Úmluvy v souladu se světovou rozhodovací praxí.

4.1 “Povinnost“ provést řádnou inspekci zboží

Úmluva v Článku 38 zakotvuje jako jeden z předpokladů uplatnění práv z porušení smlouvy prodávajícím povinnost kupujícího provést řádnou inspekci zboží, když stanoví, že kupující musí prohlédnout zboží nebo zařídít jeho prohlídku v době podle okolností co nejkratší.

Než se však pustíme do samotného rozboru tohoto institutu, je nutno vysvětlit, proč je v nadpisu této kapitoly slovo povinnost uvedeno v uvozovkách. S ohledem na názory právní teorie a i na samotné znění Úmluvy lze totiž dovodit, že v případě Článku 38 Úmluvy nelze hovořit o opravdové povinnosti jako takové, ale spíše o jakémsi břemeni na straně kupujícího¹⁵². S jejím nesplněním totiž není spojeno porušení smlouvy, ale pouze negativní konotace v souvislosti s Článkem 39 Úmluvy. Ten stanoví povinnost kupujícího vyrozumět

¹⁵² ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 154

prodávajícího o povaze vad zboží v přiměřené lhůtě po tom, kdy se o nich dověděl, nebo dovědět mohl¹⁵³.

Zjednodušeně řečeno, v případě, že kupující neprovede včasnou inspekci zboží, vystavuje se přímo riziku, že pozbyde práv z porušení smlouvy dle Článku 39 Úmluvy, jelikož nevyrozumí prodávajícího o povaze vady zboží v přiměřené lhůtě po momentu, kdy se o ní mohl dozvědět¹⁵⁴. Jak však bude vidno v následující části práce, ani včasná inspekce nemusí vždy odhalit všechny vady a to převážně v případě takzvaných “vad skrytých“. Co je, však již na počátku jasné je fakt, že Články 38 a 39 Úmluvy jsou velice úzce propojeny a že je bude třeba vykládat ve společném světle.

Samotné otázky týkající se povinnosti kupujícího provést řádnou kontrolu zboží lze pak rozdělit do čtyř podskupin, které mohou být uvozeny takto: **kdo, jak, kdy a kde**¹⁵⁵.

4.1.1 Kdo

Článek 38 odst. 1 Úmluvy se v této oblasti vyjadřuje vcelku jasně, když stanoví, že kupující je povinen zboží “*prohlédnout, nebo zařídit jeho prohlídku*“¹⁵⁶. Ze znění tohoto Článku lze pak s jistotou usuzovat, že je tak naprosto irelevantní, provede-li prohlídku sám kupující nebo provede-li ji některý ze zaměstnanců kupujícího. Existuje zde i možnost nechat prohlídku provést specializovaným kontrolním institutem. Tato možnost je však typičtější spíše u vládních zakázek, či zakázek hodnotově zajímavější, jistě se s tímto typem kontroly nesetkáme u drobných kontraktů a to převážně z důvodu její značné finanční náročnosti¹⁵⁷.

Sám Článek 38 Úmluvy však z tohoto režimu připouští výjimku a to konkrétně v odst. 3, který stanoví, že jestliže zboží je během přepravy směřováno do jiného místa určení nebo kupujícímu znovu odesláno, aniž by měl kupující přiměřenou možnost si je prohlédnout, a v době uzavření smlouvy prodávající věděl nebo měl vědět o možnosti takové změny místa určení nebo takového opětného odeslání, prohlídka může být odložena až do doby, kdy zboží dojde do nového místa určení. V tomto případě je pak povinnost provést inspekci přenesena na konečného kupujícího ovšem s tím rizikem, že pokud tento kupující inspekci neprovede, původní kupující ztrácí právo dovolávat se vůči prodávajícímu porušení smlouvy¹⁵⁸.

¹⁵³ BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 297

¹⁵⁴ Tedy od momentu, kdy měl provést inspekci, na základě které by se jistě dověděl o vadě zboží.

¹⁵⁵ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 332

¹⁵⁶ Vídeňská Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží 1980

¹⁵⁷ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 333

¹⁵⁸ BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 299

4.1.2 Jak

Otázka jakým způsobem má být kontrola provedena již bohužel není tak jasná jako předešlá otázka, týkající se toho, kdo má kontrolu provádět. Úmluva v tomto ohledu naprosto mlčí, a proto se na scénu dostávají smluvní ujednání, vzájemná praxe a v neposlední řadě také výklad Úmluvy národními soudy a rozhodčími orgány.

Způsob a povaha prohlídky bude proto vždy závislá na povaze zboží. Lze však stanovit jisté základní mantinely, ve kterých by se měla pohybovat. Primárně je nutno podotknout, že inspekce by měla být rozumná a měla by vést k odhalení zjevných vad. Na druhou stranu by neměla nadměrně zatěžovat kupujícího¹⁵⁹. V případech kdy se jedná o komplexní dodávku velkého množství materiálu, není kupující jistě povinen kontrolovat každý kus, ale pouze prozkoumat rozumný vzorek zboží¹⁶⁰. Situace však může být dosti odlišná v případě, že kupující již v předchozí obchodní praxi měl s dodávkami od prodávajícího kvalitativní problémy. Soudy v této otázce dovodili, že v takovém případě bude nutno provést mnohem podrobnější inspekci¹⁶¹.

S tímto konstatováním se však nelze ztotožnit a je nutno ho považovat za dosti kontradiktorní vůči principům, na kterých je Úmluva budována, jelikož *de facto* trestá kupujícího za neschopnost prodávajícího dostát smluvním závazkům.

Pro zachování právní jistoty obou stran a z důvodu vyhnutí se případným sporům bývá v otázkách způsobu provedení inspekce často doporučováno, aby strany tento způsob dojednaly smluvně a bylo tak předem jasné, jaké jsou na inspekci kladeny nároky.

V závěru zbývá podotknout, že v případě vad, které nelze objektivně prokázat inspekci¹⁶², bude jako moment, kdy se kupující o vadě mohl dozvědět, pro potřeby Článku 39 Úmluvy, dostačující moment, kdy se vady projeví¹⁶³.

4.1.3 Kdy a kde

Tento aspekt a to převážně aspekt časový, jak již bylo předesláno v úvodu této kapitoly, je asi nejtěžejnějším aspektem celé povinnosti provést inspekci, jelikož právě na

¹⁵⁹ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 154

¹⁶⁰ BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 297

¹⁶¹ Rozhodnutí LG Stuttgart z 31. srpna 1989, sp. zn. 3 KfH O 97/89

Rozhodnutí Turun hovikeus z 12. listopadu 1997, sp. zn. S 97/324

¹⁶² Zde půjde především o výše zmíněné vady skryté.

¹⁶³ LOOKOFISKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 38 Examination of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 4. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo38.html#218>>.

něm, v přímé návaznosti s Článkem 39 Úmluvy, záleží, zdali kupující provede včasné vyrozumění prodávajícího o vadě zboží.

Dle Článku 38 Úmluvy je kupující povinen realizovat inspekci dle okolností v co nejkratší době. Z tohoto ustanovení je zřetelně vidět propojení subjektivního prvku (dle okolností) a objektivního prvku (co nejkratší doba).

Samotná doba do kdy má být inspekce provedena pak bude záviset na konkrétní situaci, s přihlédnutím k rozumným požadavkům na kupujícího. Je tedy jasné, že inspekce složitých mechanických strojů bude trvat déle, než prohlídka kalhot¹⁶⁴. Je však pravdou, že doba na provedení inspekce se může v měřítku mezinárodního obchodu podstatně lišit a to stát od státu. Velice typické je například zkracování této doby německými soudy a na druhou stranu benevolentnější výklad soudů anglosaských a italských¹⁶⁵.

Co se týče aspektu subjektivního, je třeba ho vykládat restriktivně. Zpoždění s provedením inspekce tak může být ospravedlněno pouze všeobecnými a objektivními překážkami, jako je například generální stávka¹⁶⁶. Situace jako prázdniny¹⁶⁷ nebo celozávodní dovolená¹⁶⁸ nejsou obecně soudní praxí považovány jako situace, ospravedlňující zpoždění při provedení inspekce.

Vzhledem k faktu, že Úmluva upravuje problematiku mezinárodního obchodu, který v sobě téměř vždy zahrnuje i přepravu zboží a možné preposílání zboží do dalších států, je třeba, aby se s tímto problémem Úmluva vypořádala. Ta tak činí v Článku 38 odst. 2 a 3, když stanovuje možnost odložení inspekce v případech, že smlouva zahrnuje přepravu zboží, nebo je-li v průběhu přepravy přesměrováno nebo kupujícím ihned odesláno bez objektivní možnosti inspekci provést.

V otázce první, tedy v případě, že smlouva zahrnuje přepravu zboží, Úmluva stanovuje, že inspekce může být odložena až do doby, než zboží dorazí na místo určení. Tyto případy zahrnují situace, kdy přepravu provádí sám prodejce, nebo je-li prováděna skrze speditéra. Je však třeba upozornit, že se tato výjimka neaplikuje na situace, kdy speditér bude

¹⁶⁴ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 154

¹⁶⁵ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 332

¹⁶⁶ BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 298

¹⁶⁷ Rozhodnutí LG München z 20. března 1995, sp. zn. 10 HKO 2375/94

¹⁶⁸ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 333

jednat jako zmocněnec kupujícího. Pak bude předání speditérovi považováno za předání kupujícímu a bude třeba vykonat inspekci dle Článku 38 odst. 1 Úmluvy¹⁶⁹.

V otázce druhé je situace o mnoho komplikovanější a to převážně v souvislosti s výkladem termínu “přesměrování“ (redirection) a “znovu odeslání“ (redispatch). S ohledem na právní teorii a praxi musí být tyto pojmy vykládány restriktivně a musí pod ně být podřazovány pouze situace, kdy kupující zboží rovnou přesměrovává ke koncovým kupujícím, či je k nim odesílá ihned po obdržení zboží¹⁷⁰. Situace, při které je zboží uskladněno kupujícím k pře-prodeji¹⁷¹, znovu odeslání pouze minimální části dodávky¹⁷², nebo bezprostřední následující obchody¹⁷³ soudní praxe vyloučila z aplikace Článku 38 odst. 3 a podřadila je pod obecný režim odst. 1.

Na tomto příkladu si lze jednoznačně povšimnout, že jak teorie, tak i praxe v této věci kladou důraz na fakt, že kupující nemá možnost inspekci provést sám, protože zboží se fakticky vůbec nedostává do jeho držby, nebo je v ní tak krátce, že by nebylo rozumné po něm takovou inspekci požadovat. Tento závěr je pak podporován i výše uvedenými rozhodnutími, které jednoznačně staví toto kritérium do popředí.

V závěru je nutno upozornit, že aby se kupující mohl odvolávat na ustanovení Článku 38 odst. 3, požaduje se, aby v době uzavření smlouvy prodávající věděl nebo měl vědět o možnosti takové změny místa určení nebo takového opětného odeslání. Tento požadavek je bez dalšího velice správně kladen na využití Článku 38 odst. 3 Úmluvy a to převážně z důvodu, že jeho aplikace může podstatně prodloužit dobu, ve které může prodávající očekávat oznámení vady. Proto by v zájmu právní jistoty měl do smluvního vztahu vstupovat již s vědomím této možnosti a s případnou kalkulací, která se této možnosti týká.

4.2 Povinnost oznámit prodávajícímu vady zboží

Na rozdíl od povinnosti předešlé, tedy povinnosti provést inspekci zboží, která nebyla povinností v pravém slova smyslu, jelikož s jejím nenaplněním nebyly nutně spojeny negativní právní následky pro kupujícího, je již povinnost oznámit prodávajícímu vady zboží klasickým příkladem právní povinnosti. S jejím nesplněním je v konečném důsledku spojena ztráta nároku kupujícího dovolávat se svých práv. Je však pravdou, že tomu tak, jak sami

¹⁶⁹ BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 298

¹⁷⁰ BIANCA, Cesare Massimo. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 301

¹⁷¹ Rozhodnutí OLG Saarbrücken z 13. ledna 1993, sp. zn. 1 U 69/92

¹⁷² Rozhodnutí OG Luzern z 8. ledna 1997, sp. zn. 11 95 123/357

¹⁷³ Rozhodnutí OLG Saarbrücken z 13. ledna 1993, sp. zn. 1 U 69/92

v následujících kapitolách uvidíme, nemusí vždy být¹⁷⁴. Povinnost oznámit vady zboží upravuje Úmluva v Článku 39 a 43 odst. 1¹⁷⁵. Pro zjednodušení rozboru této povinnosti, ji lze opět rozdělit do několika základních otázek, kterými jsou: **Kdy, Jak a S jakými důsledky**¹⁷⁶.

4.2.1 Kdy

Úmluva se v této oblasti vyjadřuje dosti vágně, když stanoví, že oznámení má být zrealizováno v době přiměřené poté, co kupující zjistil, nebo mohl zjistit povahu vady zboží. Je tedy jasné, stejně jako v případě povinnosti provést inspekci, že i v tomto případě bude kupující do velké míry odkázán na smluvní ujednání, vzájemné zvyklosti a v neposlední řadě rozhodovací praxi.

Problematickým se v praxi bude převážně jevit výklad termínu “přiměřená doba“. Ten je třeba vykládat v souladu se všemi okolnostmi smluvního vztahu mezi kupujícím a prodávajícím a s přihlédnutím k vzájemné praxi, pokud zde nějaká existuje¹⁷⁷. Mimo to, velice záleží na okolnosti, jde-li o zboží podléhající rychlé zkáze, nebo zboží trvanlivé, popřípadě jedná-li se o vady právní. V případě zboží podléhajícího rychlé zkáze dovodila rozhodovací praxe požadavek, oznámit vady zboží v horizontu hodin, maximálně několika dní od momentu, kdy se kupující o vadách dověděl, nebo dovědět mohl¹⁷⁸.

V případě trvanlivého zboží a vad právních je pak doba oznámení vad liberálnější, nicméně její určení podléhá značné kontroverzi a nejednotnosti na celosvětovém spektru. Nejradikálnější se v této věci zdá být opět německá praxe, která se kloní v zájmu právní jistoty k extrémně krátkým dobám¹⁷⁹. O něco benevolentnější je pak rozhodovací praxe v Rakousku, která stanovuje dobu 14 dnů¹⁸⁰. V USA se rozhodovací praxe dokonce přiklání k době zahrnující několik měsíců, ke stejnému závěru pak dochází i francouzská rozhodovací praxe¹⁸¹. V roce 1999 však i na straně Německa došlo k aplikaci benevolentnějšího přístupu,

¹⁷⁴ Viz. například Článek 44 Úmluvy

¹⁷⁵ Ten stanovuje speciální, i když *de facto* zrcadlový režim pro vady právní.

¹⁷⁶ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 337

¹⁷⁷ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 446

¹⁷⁸ Rozhodnutí OLG Düsseldorf z 8. ledna 1993, sp. zn. 17 U 82/92

Rozhodnutí OLG Schleswig z 22. srpna 2002, sp. zn. 11 U 40/01

¹⁷⁹ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 468

¹⁸⁰ Rozhodnutí OGH z 15. října 1998, sp. zn. 2 Ob 191/98x

Rozhodnutí OGH z 27. srpna 1999, sp. zn. 1 Ob 223/99x

¹⁸¹ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 468

který vyvrcholil rozhodnutím Nejvyššího Federálního soudu, ve kterém byla aplikována doktrína “*Noble month*“ stanovující dobu oznámení vady zboží na jeden měsíc¹⁸².

Otázkou však není pouze jak dlouhá je “přiměřená doba“, ale i od kdy tato doba počíná běžet. V tomto ohledu je nutno plně se zaměřit na podstatu samotného defektu zboží. V případě defektu zjevného počíná tato doba běžet od momentu, kdy se kupující doví o vadě, nebo se o ní objektivně dovědět měl. Tato doba tedy započíná běžet nejpozději na konci doby, stanovené pro provedení inspekce zboží. Jedna doba je tedy následována dobou druhou¹⁸³. Toto propojení a návaznost mezi Články 38 a 39 Úmluvy jsme již detailně probírali v předešlé kapitole. Situace je však diametrálně odlišná v případě takzvaných vad skrytých. U těch začíná doba pro oznámení vady prodávajícímu běžet až od chvíle, kdy kupující vadu objeví, nebo ji objektivně objevit měl¹⁸⁴.

Zajímavou se pak jeví otázka, jak řešit situaci, kdy je zboží dodáno předčasně. Právní teorie na tuto problematiku reaguje tak, že v tomto případě nezapočne doba pro oznámení vady běžet dříve, než ve chvíli kdy mělo být zboží dle smlouvy dodáno a to ani v případě, že se kupující o vadě dověděl již před touto dobou. S tímto názorem pak nelze než souhlasit, jelikož jakákoli jiná interpretace by prakticky trestala kupujícího za jeho vstřícnost a jednání v dobré víře.

4.2.2 Jak

Co se týče obsahu oznámení vad, Článek 39 Úmluvy uvádí povinnost oznámit povahu vad (*nature of the lack of conformity*), dále však již tento termín neupřesňuje a neuvádí ani, jak specifické musí ono oznámení být. Právní teorie však dovozuje, že kupující musí exaktně specifikovat povahu vady tak, aby prodávající byl schopen přesně pochopit, v jakém směru je zboží vadné a mohl tak na oznámení reagovat¹⁸⁵. Tento požadavek se jeví opodstatněný z důvodu ochrany prodávajícího a jeho možnosti zhojit porušení smlouvy. Při posuzování, zdali byly naplněny požadavky kladené na oznámení vad, je pak třeba primárně vycházet z objektivně-subjektivního přístupu, zohledňujícího převážně danou obchodní situaci, kulturní prostředí, ve kterém je transakce prováděna, jakékoliv obchodní zvyklosti mezi stranami ale především povahu samotného zboží, které je předmětem transakce.

¹⁸² Rozhodnutí BGH z 3. listopadu 1999, sp. zn. VIII ZR 287/98

¹⁸³ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 469

¹⁸⁴ Rozhodnutí BGH z 3. listopadu 1999, sp. zn. VIII ZR 287/98

¹⁸⁵ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 462

Jak plyne z předchozího odstavce, určení, do jaké míry přesnosti je třeba specifikovat vadu, může být velice složitou otázkou. Rozhodovací praxe se však jednomyslně shoduje, že vágní výrazy typu: není v pořádku¹⁸⁶, vadné dodání¹⁸⁷, nedostačující kvalita¹⁸⁸, druhá jakost¹⁸⁹, špatné zpracování¹⁹⁰ oprava nutná¹⁹¹ nebo ne takové jako jsme žádali¹⁹², musí být považovány za nedostačující oznámení. Soudní praxe také dovodila určitou limitaci ve vztahu k vytýkání vad u strojů a obdobných technických zařízení. Zde dovodila, že kupujícímu stačí v oznámení pouze uvést symptomy vady a nemusí vadu přímo pojmenovat¹⁹³. Tento závěr lze hodnotit jako velice logický s ohledem na fakt, že ne každý kupující musí být v této oblasti profesionál a odepření práva z porušení smlouvy, v případě nedostačujícího oznámení, by bylo velice drastickým trestem za tuto neznalost. V případě, že zboží je defektivní ve více ohledech je pak nutno specifikovat všechny tyto defekty zvlášť¹⁹⁴.

Problémem Článku 39 Úmluvy není pouze obsah, ale také forma oznámení vady, kterou Úmluva nijak neřeší. S odkazem na Články 11 a 7 Úmluvy lze však dovodit, že na oznámení vady nejsou kladeny žádné speciální formální náležitosti. Je však pravdou, že právní teorie dospěla k závěru, že oznámení musí být zasláno vhodným způsobem s ohledem na okolnosti¹⁹⁵. Užití faxu, e-mailu nebo telefonu je považováno za vyhovující. Co se týče poštovní zásilky, je považována za vyhovující pouze pokud se jedná o regionální oblasti nebo sousedící státy¹⁹⁶. Dle Článku 27 Úmluvy pak riziko doručení oznámení, ne zcela pochopitelně, nese prodávající. Může se jednat pouze o hypotetickou situaci, ale je dobře možné si představit, že tohoto ustanovení by šlo velice jednoduše zneužít při zmeškání lhůty k odeslání oznámení tím, že by kupující tvrdil, že oznámení odeslal, ale došlo k jeho ztrátě. Zde se však, jak bylo dříve předesláno, pohybuje pouze v oblasti teoretických úvah.

4.2.3 S jakými důsledky

Již na počátku této kapitoly bylo předestřeno, že povinnost kupujícího oznámit vady zboží je propojena se ztrátou nároků dle Článku 45 Úmluvy¹⁹⁷. Důsledkem včasného a

¹⁸⁶ Rozhodnutí OLG Hamburg ze 17. září 1981, sp. zn. 4 U 130/81

¹⁸⁷ Rozhodnutí HGer Zurich z 21. září 1998, sp. zn. HG 960527/O

¹⁸⁸ Rozhodnutí LG Hannover z 1. prosince 1993, sp. zn. 22 O 107/93

¹⁸⁹ Rozhodnutí OLG Olbenburg z 28. dubna 2000, sp. zn. 13 U 5/00

¹⁹⁰ Rozhodnutí LG München z 3. července 1989, sp. zn. 17 HKO 3726/89

¹⁹¹ Rozhodnutí OLG Köln z 8. ledna 1997, sp. zn. 27 U 58/96

¹⁹² Rozhodnutí OLG München z 9. srpna 1997, sp. zn. 7 U 2070/97

¹⁹³ Rozhodnutí BGH z 3. listopadu 1999, sp. zn. VIII ZR 287/98

¹⁹⁴ Rozhodnutí OLG Celle z 10. března 2004, sp. zn. 7 U 147/03

¹⁹⁵ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 465

¹⁹⁶ Tamtéž

¹⁹⁷ Nepůjde-li o specifické případy uvedené v Článcích 40 a 44 Úmluvy, o kterých bude pojednáno následovně.

řádného vytknutí vady kupujícím bude tedy zachování těchto nároků a možnost uplatnit je vůči prodávajícímu.

4.2.4 Prekluzivní lhůta dle Článku 39 odst. 2 Úmluvy

Jak bylo již naznačeno v této kapitole, některé vady zboží nemusí být objektivně odhaleny ani provedením řádné inspekce. Tyto vady právní teorie označuje jako vady skryté a mohou vyvstat na povrch, až po jisté době, kdy je zboží užíváno. Jako typickou vadu skrytou lze uvést vadu materiálu na stroji, která se užíváním stále zhoršuje, až po určité době dojde k poškození stroje. I v těchto případech je logicky nutné zachovat kupujícímu možnost se dovolávat svých práv dle Článku 45 Úmluvy. Na druhou stranu je však pravdou, že čím později je vada zboží objevena, tím hůře lze určit, jedná-li se opravdu o vadu zboží, nebo o běžnou únavu materiálu způsobenou frekventovaným užíváním¹⁹⁸.

Úmluva na tuto situaci reaguje Článkem 39 odst. 2, když stanoví, že právo kupujícího z vad zboží vždy zaniká, jestliže kupující neoznámí prodávajícímu vady zboží nejpozději do dvou let ode dne, kdy zboží bylo skutečně předáno kupujícímu. Teorie pak dovodila, že dvouletá lhůta je lhůtou prekluzivní, k jejímuž uplynutí přihlíží soud nebo rozhodčí orgán *ex officio*¹⁹⁹.

Bez dalšího lze pak usuzovat, že Článek 39 odst. 2 Úmluvy velice rozumně zakotvuje na jedné straně ochranu kupujícího, na druhé však stanovením dvouleté prekluzivní lhůty, která musí být v intencích mezinárodních transakcí brána jako přiměřená, chrání i prodávajícího proti nežádoucímu stavu, který by ho udržoval v právní nejistotě.

Závěrem je nutno připomenout, že žádná takováto prekluzivní lhůta není stanovena v Článku 43 Úmluvy a proto je třeba se domnívat, že se obecně právo namítat vady právní v režimu Úmluvy neprekluduje.

4.3 Zvláštní režimy dle Článků 40, 43 odst. 2 a 44 Úmluvy

Jak již bylo uvedeno v předešlých podkapitolách, nedodržení povinností stanovených v Článcích 38, 39 a 43 nemusí vždy vést ke ztrátě práva kupujícího dovolávat se Článku 45 Úmluvy, tedy uplatnit některý z nároků z porušení smlouvy prodávajícím²⁰⁰. Právě tento, do

¹⁹⁸ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 159 - 160

¹⁹⁹ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 340

²⁰⁰ SONO, Kazuki. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 321

jisté míry zvláštní, režim některých situací je upraven v Článcích 40, 43 odst. 2 a 44 Úmluvy, jejichž rozbor bude předmětem následujících podkapitol.

4.3.1 Články 40 a 43 odst. 2 Úmluvy

Obdobně jako v případě Článků 39 a 43 odst. 1 Úmluvy, které upravovali téměř zrcadlově stejnou problematiku s tím rozdílem, že druhý z nich se vztahoval pouze na vady právní²⁰¹, jde i v tomto případě o obdobnou situaci.

Oba Články pak upravují případy, ve kterých si byl prodávající plně vědom vad zboží, a přesto zboží kupujícímu dodal²⁰². V takové situaci by bylo naprosto v rozporu se zásadou dobré víry, aby byl kupující povinován notifikovat prodávajícího pod pohrůzkou ztráty nároků dle Článku 45 Úmluvy²⁰³.

Lze proto s jistotou usoudit, že tento institut naprosto správně reflektuje samotnou podstatu notifikace v režimu Úmluvy. Ta má primárně fungovat jako podklad pro prodávajícího, na základě kterého bude schopen vady odstranit. Vzhledem k faktu, že ve výše uvedeném případě je podkladem již samotná znalost prodávajícího o vadách, notifikace by byla již nadbytečná a povinnost notifikovat by neúměrně zatěžovala kupujícího.

Není však pravdou, že by Články 40 a 43 odst. 2 Úmluvy byli naprosto totožné a lišili se pouze tím, že jeden upravuje vady faktické a druhý právní. Po bližším prozkoumání lze odhalit určité rozdíly. Na rozdíl od Článku 40 Úmluvy, u kterého postačuje objektivní možnost prodávajícího, že se o vadě dozvědět měl, Článek 43 odst. 2 Úmluvy vyžaduje subjektivní znalost prodávajícího, který o vadě vědět musel. Pouhý fakt, že o vadě objektivně vědět měl, nepostačuje. Dalším rozdílem je pak fakt, že na rozdíl od Článku 43 odst. 2 Úmluvy je u Článku 40 Úmluvy vyžadována navíc skutečnost, aby prodávající kupujícímu tuto vadu nesdělil²⁰⁴.

Důkazní břemeno o vědomosti prodávajícího o vadách zboží pak v obou případech dopadá na kupujícího, který tyto skutečnosti musí v případě soudního sporu prokázat²⁰⁵.

²⁰¹ Viz Kapitola 4.2 této práce

²⁰² LOOKOFKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 40 Seller Aware of Defect* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 4. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo40.html#218108>>.

²⁰³ SONO, Kazuki. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 322

²⁰⁴ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 170 - 171

²⁰⁵ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 341

4.3.2 Článek 44 Úmluvy

Článek 44 Úmluvy patří mezi další opatření, zmírňující dopady Článků 39 odst. 1 a 43 odst. 1 Úmluvy, když stanoví, že kupující neztrácí všechna svá práva dle Článku 45 Úmluvy, pokud neinformoval prodávajícího o vadě zboží v přiměřené době z omluvitelných důvodů.

V takovémto případě pak kupujícímu zůstává k dispozici nárok na snížení kupní ceny a nárok na náhradu škody s výjimkou ušlého zisku²⁰⁶. Článek 44 Úmluvy je tak jakýmsi kompromisem, který na jedné straně chrání zájmy kupujícího před drastickými dopady Článků 39 a 43 Úmluvy v případech, kdy kupující nemohl z omluvitelných důvodů jednat. Na druhé straně zájmy prodávajícího, který by byly možností vrácení zboží, nebo odstoupením od smlouvy do značné míry neoprávněně poškozeny²⁰⁷.

Interpretačně je pak třeba omluvitelný důvod vykládat jako chování kupujícího, které i když není zcela dle pravidel, je v dané situaci, v souladu se základními principy spravedlnosti, omluvitelné²⁰⁸. Při určení, zdali se jedná o důvod omluvitelný, je pak třeba především přihlížet ke zkušenostem kupujícího, místním zvykům a oboru podnikání kupujícího. Článek 44 Úmluvy pak připouští i subjektivní důvody, které rozhodovací praxe vyloučila z aplikace Článků 38, 39 a 43 Úmluvy, jako jsou například nemoc, organizační potíže nebo komunikace oznámení o vadách nesprávné osobě²⁰⁹.

V závěru je třeba připomenout, že znění Článku 44 Úmluvy dopadá pouze na situace uvedené v Článcích 39 odst. 1 a 43 odst. 1 Úmluvy, tedy na situace týkající se oznámení vad v přiměřené době poté, co se o nich kupující dověděl. Nikterak se tedy nedotýká Článku 39 odst. 2 Úmluvy a je proto nutno soudit, že uplyne-li dvouletá lhůta stanovená Článkem 39 odst. 2 Úmluvy, nemůže se již kupující dovolávat Článku 44 Úmluvy, ač by byly jeho důvody pro včasné neinformování sebevíce omluvitelné²¹⁰.

²⁰⁶ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 511

²⁰⁷ HONNOLD, John O. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 282

²⁰⁸ Rozhodnutí OLG München z 8. února 1995, sp. zn. 7 U 3758/94

²⁰⁹ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 514

²¹⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 342

5. Práva prodávajícího při porušení smlouvy kupujícím

Jak již bylo uvedeno v předešlých kapitolách²¹¹, smluvní režim v rámci Úmluvy stanovuje práva a povinnosti na obou stranách smlouvy, tedy jak na straně prodávajícího, tak na straně kupujícího. Je naprosto logickou záležitostí, že porušení smlouvy se nemusí vždy dopustit pouze prodávající, ale že se ho stejně dobře může dopustit i kupující. Pro tyto případy pak Úmluva stanovuje ve Článcích 61 – 65 nároky prodávajícího, v případě porušení smlouvy kupujícím.

Co se týče samotných povinností kupujícího, které může ve vztahu k prodávajícímu porušit, Úmluva je specifikuje ve Článku 53, když stanoví, že kupující je povinen zaplatit za zboží kupní cenu a převzít dodávku v souladu se smlouvou a touto Úmluvou. Z Článku 62 Úmluvy však lze vyvodit, že krom povinnosti zaplatit kupní cenu a převzít dodávku, můžou v rámci smlouvy přibýt kupujícímu i další povinnosti, jejichž nesplnění zakládá porušení smlouvy a spouští mechanismus nároků ze strany prodávajícího. Dle logické úvahy pak lze dojít k závěru, že se bude v případě těchto dalších povinností primárně jednat o smluvní ujednání, upravující situace, které Úmluva, ať již z jakýchkoliv důvodů nepokrývá a bude je tak nutno upravit v rámci smlouvy.

V případě porušení jakékoliv z výše uvedených povinností je pak prodávající oprávněn dovolávat se v souladu s Článkem 61 Úmluvy především:

1. nároku na uplatnění práv stanovených v Článcích 62 – 65 Úmluvy. Těmito právy pak jsou právo na plnění *in natura*, právo odstoupit od smlouvy, právo stanovit dodatečnou lhůtu k plnění a v neposlední řadě právo specifikovat zboží.
2. nároku na náhradu škody dle Článků 74 – 77 Úmluvy

V tomto bodě, stejně tak jako v Kapitole 4 této práce, je třeba zdůraznit, že vzhledem k faktu, že otázka náhrady škody nesouvisí přímo s bezprostředním řešením porušení smlouvy v rámci Úmluvy, ale až se samotnou likvidací případných následků tohoto porušení a také s ohledem na rozsah a zaměření této práce, omezí se tato práce pouze na práva uvedená v prvním bodě.

5.1 Plnění *in natura*

Článek 62 Úmluvy, který zakotvuje nárok na plnění *in natura*, rozeznává prodávajícího primární nárok, kterým je plnění ze smlouvy. Autorizuje tak prodávajícího k tomu, aby požadoval po kupujícím zaplacení kupní ceny, převzetí dodávky nebo splnění

²¹¹ Viz Kapitola 3 této práce

jiné jeho povinnosti. Tento nárok tak kontrastuje se všemi ostatními, uvedenými v Článku 61 Úmluvy, jelikož na rozdíl od nich nevytváří nová práva na straně prodávajícího a nové povinnosti na straně kupujícího²¹². Je tak pouhým zdůrazněním stávajících povinností kupujícího, které mu plynou ze smlouvy a přímo tak odráží jeden z principů Úmluvy, konkrétně princip *pacta sunt servanda*.

Článek 62 pak také jasně zdůrazňuje fakt, že neplnění kupujícího samo o sobě nezakládá odstoupení od smlouvy a že povinnosti kupujícího přetrvávají bez ohledu na fakt, že je kupující nebyl schopen splnit v dojednaném čase²¹³. Je však samozřejmě pravdou, že pokud by takové neplnění bylo shledáno jako podstatné porušení smlouvy, bylo by podkladem pro odstoupení od ní, ovšem až po výslovném projevu vůle prodávajícího, od smlouvy odstoupit a nikoliv automaticky.

V praxi se nárok dle Článku 62 Úmluvy bude nejčastěji realizovat tak, že prodávající uplatní toto právo žalobou u soudu, nebo rozhodčího orgánu²¹⁴. Nemusí to však být pravdou vždy. Článek v tomto ohledu prodávajícího nijak nelimituje a ten tak svůj nárok může uplatnit i ústní nebo písemnou vyzvou kupujícímu, aby plnil²¹⁵.

Co je v souvislosti s Článkem 62 důležité zdůraznit je fakt, že prodávající nemůže nároky, které mu z něj plynou uplatňovat neomezeně, jelikož jejich uplatnění omezuje hned několik Článků Úmluvy²¹⁶. Primárně se jedná o samotný Článek 62 Úmluvy, který stanoví, že prodávající se může výše zmíněných nároků dovolávat, pouze pokud neuplatnil nárok z porušení smlouvy, jež je neslučitelný s takovým požadavkem. Příkladem takového neslučitelného nároku je například nárok na odstoupení do smlouvy (Článek 64 Úmluvy). Stejně tak i právo stanovit dodatečnou lhůtu k plnění (Článek 63 Úmluvy) zabraňuje v průběhu této lhůty vyžadovat plnění *in natura*. Právo na svépomocný prodej, tak jak je zakotveno v Článku 88 Úmluvy, pak bude neslučitelné pouze s nárokem na převzetí dodávky, nikoliv však s nárokem na zaplacení kupní ceny. Nárok na náhradu škody dle Článku 61 odst. 2 Úmluvy je naopak vždy slučitelný²¹⁷.

²¹² KNAPP, Victor. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 452

²¹³ Tamtéž

²¹⁴ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 356

²¹⁵ KNAPP, Victor. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 452

²¹⁶ LOOKOFISKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 62 Seller's Right to Performance* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo62.html#218108>>.

²¹⁷ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 655

Sekundárně se bude jednat o Článek 28 Úmluvy, který může hlavně v anglosaských zemích činit velikou překážku při uplatnění nároků dle Článku 62 Úmluvy. Článek 28 Úmluvy povoluje soudu odepřít přiznání naturálního plnění v těch případech, kdy by stejným způsobem nerozhodl o obdobné situaci, která by plynula ze závazkového práva v režimu vnitrostátní úpravy. Článek 28 Úmluvy tak jaksi upřednostňuje domácí právní řád a to ne jen v případech, že tento řád plnění *in natura* nezná a nezakotvuje pro jeho realizaci žádné procesní normy, ale i v těch případech, kdy tento nárok podrobuje určitým požadavkům²¹⁸.

Tento režim je pak, jak již bylo dříve naznačeno, typický pro anglosaské právní řády²¹⁹. Ty sice žalobu na zaplacení kupní ceny nepodřazují pod nároky *in natura*, i když podobnost mezi těmito dvěma nároky byla mnohokrát zdůrazňována²²⁰. Navíc, právní teorie stanovila, že v případech výkladu mezinárodních smluv se nelze dovolávat na národní právní terminologii²²¹. Proto zůstává otázka, do jaké míry je právě nárok na zaplacení kupní ceny omezen Článkem 28 Úmluvy, nezodpovězena.

S ohledem na Secretariat's Commentary, kterému je přikládána velice pádná interpretační váha, je třeba uznat, že v rámci režimu Úmluvy budou i nároky na zaplacení kupní ceny spadat pod aplikaci Článku 28 Úmluvy²²².

Závěrem je pak nutno se zmínit ještě o institutu svépomocného prodeje, který upravuje Článek 88 Úmluvy a který se do značné míry váže k nárokům na plnění *in natura*. Tento svépomocný prodej může prodávající realizovat v těch případech, kdy kupující odmítá převzít plnění, které je tak stále v držení prodávajícího. Realizace tohoto oprávnění spočívá v tom, že prodávající zboží prodá jinému zájemci i bez souhlasu kupujícího. Takovéto řešení bude na výsost praktické v situacích zahrnujících zboží, které podléhá rychlé zkáze, nebo zboží, jehož skladování by činilo prodávajícímu nepřiměřeně vysoké náklady. Jak již bylo řečeno výše, právo na svépomocný prodej není neslučitelné s nárokem na zaplacení kupní ceny. Je však nutno upozornit na fakt, že jelikož výnos ze svépomocného prodeje náleží kupujícímu, bude moci prodávající žádat po kupujícím pouze rozdíl mezi dojednanou cenou a výnosem ze svépomocného prodeje²²³.

²¹⁸ Tamtéž, s. 656

²¹⁹ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 356

²²⁰ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 656

²²¹ HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 348

²²² UN SECRETARIAT. *Secretariat's Commentary – Guide to CISG*. UN Secretariat, 2006. Dostupné na <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/>>.

²²³ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 658

5.2 Stanovení dodatečné lhůty k plnění

Článek 63 Úmluvy dává prodávajícímu stejný nárok, jako Článek 47 Úmluvy dává kupujícímu²²⁴. Jedná se o institut stanovení dodatečné lhůty k plnění, jinak také známý pod kratším názvem, který je odvozen z německé terminologie, *Nachfrist*²²⁵.

Stejně jako v případě Článku 47 Úmluvy i režim Článku 63 Úmluvy v kombinaci s Článkem 64 Úmluvy ustavuje, že v případě marného uplynutí *Nachfrist* je prodávající oprávněn odstoupit od smlouvy. Tento institut proto vnáší jistotu, do mnohdy nejisté problematiky, je-li neplněn některé z povinností kupujícího podstatným porušením smlouvy nebo nikoliv? Pokud si prodávající není v tomto ohledu jistý, stanovením *Nachfrist* se vyhne případným potížím, jelikož po jeho marném uplynutí mu Úmluva v Článku 64 dává možnost od smlouvy odstoupit, bez ohledu na fakt, je-li porušení podstatné či nikoliv²²⁶. Není tomu tak však ve všech případech. Jak lze dovodit z Článku 64 Úmluvy, odstoupit od smlouvy po marném uplynutí *Nachfrist* lze pouze v případech nezaplacení kupní ceny, nebo nepřevzetí dodávky. V případě nesplnění jiných povinností kupujícího pak bude třeba i po marném uplynutí *Nachfrist* posuzovat, jsou-li splněny podmínky podstatného porušení smlouvy²²⁷.

Pravidla stanovení *Nachfrist* jsou pak ovládána režimem Článku 27 Úmluvy, tudíž opoždění nebo omyl při předávání nebo skutečnost, že oznámení nedošlo do místa určení, nezbavuje prodávajícího práva se *Nachfrist* dovolávat²²⁸. Je však pravdou, že v oblasti právní teorie se lze setkat i s opačným názorem²²⁹. Je však třeba se přiklonit spíše k názoru prvnímu. Je pravdou, že aplikace Článku 27 Úmluvy bývá v praxi velice problematická, na druhou stranu pokud byl tento Článek do Úmluvy vložen, bylo by nelogické v určitých situacích připustit jeho neaplikovatelnost, jelikož mezinárodní smlouvy musí být posuzovány jako celek.

²²⁴ Viz Kapitola 4.2 této práce, ve které je upraven institut *Nachfrist*

²²⁵ HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 383

²²⁶ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 659 - 660

²²⁷ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 236

²²⁸ Tamtéž

²²⁹ KNAPP, Victor. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 460

Teorie pak dále dovozuje, že *Nachfrist* lze stanovit i v případě, kdy ještě nedošlo k porušení povinnosti kupujícího, ale vše nasvědčuje takovému vývoji²³⁰. V takovém případě, nepůjde, jak někteří autoři uvádějí²³¹, o jednostrannou modifikaci smlouvy, ale o anticipatorní stanovení *Nachfrist*, jelikož i po jeho stanovení bude stále možné, že kupující své povinnosti splní včas²³².

Co se týče délky *Nachfrist*, Úmluva vyžaduje, aby byla stanovena přiměřená lhůta. Při určování přiměřenosti je tak třeba brát ohled především na zájmy obou stran²³³. Na straně prodávajícího bude třeba brát zřetel na případné náklady na uskladnění zboží a možné cenové výkyvy v průběhu *Nachfrist*, které by mohli prodej činit nevýhodným. *Nachfrist* tak bude kratší například u zboží podléhajícího rychlé zkáze nebo u zboží, které podléhá častým cenovým výkyvům. Na straně kupujícího pak zase půjde především o překážky, které vyvstaly na jeho straně a které mu brání včas splnit jeho povinnosti, tedy například formality při vyřizování platby²³⁴.

Ač Úmluva v Článku 63 neuvádí žádné formální náležitosti nebo předpoklady pro stanovení *Nachfrist*, teorie dovozuje hned několik. Primárně je tak třeba aby *Nachfrist* směřoval k určitému exaktnímu datu nebo aby se alespoň jednalo u akurátně určený časový úsek. Vágní specifikace typu “co nejdříve“ nebo “bez zbytečného odkladu“ teorie shledává jako nedostačující²³⁵.

Dalším předpokladem je pak samotná komunikace kupujícímu, která může být provedena písemně, ale i ústně. Teorie však dovozuje, že vzhledem k formě *Nachfrist*, tedy k faktu, že se jedná o “stanovení“, nelze provést jeho komunikaci kupujícímu skrze konkludentní jednání²³⁶.

²³⁰ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 236 -237

²³¹ KNAPP, Victor. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 459

²³² ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 237

²³³ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 660

²³⁴ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 237

²³⁵ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 660

²³⁶ ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, commentary*. Oceana Publications, 1992. s. 240

Článek 63 odst. 2 Úmluvy pak stanovuje, že prodávající nesmí v průběhu *Nachfrist* uplatnit své nároky z porušení smlouvy kupujícím, ledaže prodávající obdrží od kupujícího oznámení, že nesplní svůj závazek v této lhůtě. Toto omezení má chránit kupujícího, kterému je *Nachfrist* dána možnost napravit porušení, kterého se dopustil. Proto v jeho průběhu nebude moci prodávající uplatňovat nároky na plnění *in natura*, odstoupit od smlouvy a ani učinit dodatečnou specifikaci zboží²³⁷.

Právní teorie pak dovozuje, že po dobu trvání *Nachfrist* nebude možno realizovat ani svépomocný prodej dle Článku 88 Úmluvy, jelikož by výkon tohoto práva znemožnil kupujícímu podniknout kroky, vedoucí k odstranění porušení povinnosti převzít zásilku²³⁸.

Článek 63 odst. 2 Úmluvy se však nevztahuje na nárok prodávajícího na náhradu škody, která mu porušením vznikla. Tento fakt vychází z logiky věci, jelikož nárok na náhradu škody nijak neznesnadňuje ani nezabraňuje kupujícímu v průběhu *Nachfrist* odstranit své porušení. Na druhou stranu by bylo omezení tohoto nároku přílišným a do jisté míry neakceptovatelným zásahem do práva prodávajícího. Jelikož *Nachfrist* nijak neprodlužuje splatnost stanovenou ve smlouvě, bude se moci i v jeho průběhu domáhat prodávající také zaplacení smluvní pokuty a popřípadě úroku z prodlení²³⁹.

5.3 Odstoupení od smlouvy

Stejně jako v případě porušení smlouvy prodávajícím, i v případě opačném, tedy při porušení smlouvy kupujícím, dává Úmluvy poškozené straně právo na odstoupení od smlouvy. Dle Článku 64 Úmluvy pak lze tento nárok realizovat ve dvou jasně identifikovaných případech:

1. jestliže kupující nesplněním některé své povinnosti ze smlouvy nebo z Úmluvy porušil smlouvu podstatným způsobem
2. jestliže kupující nesplnil povinnost zaplatit kupní cenu nebo převzít dodávku zboží v dodatečné lhůtě stanovené prodávajícím podle Článku 63 odst. 1 Úmluvy nebo jestliže prohlásí, že tyto povinnosti v této lhůtě nesplní

V následující části této práce budou obě tyto situace podrobně rozebrány a dojde k upozornění na případná úskalí, se kterými je možné se v průběhu aplikace Článku 64 Úmluvy setkat.

²³⁷ Tamtéž, s. 239

²³⁸ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 661

²³⁹ Tamtéž

5.3.1 Odstoupení při podstatném porušení

Prvním z důvodů odstoupení od smlouvy, který Článek 64 Úmluvy uvádí je právě podstatné porušení smlouvy. Co je institut podstatného porušení smlouvy a jaké podmínky musí být v jeho případě naplněny, již bylo vylíčeno v předchozích kapitolách²⁴⁰. Proto se již tímto institutem nebudeme podrobněji v této části zabývat a uvedeme pouze, že v případě odstoupení od smlouvy na základě podstatného porušení Úmluva nikterak nelimituje prodávajícího a proto může na jeho základě odstoupit, v případě porušení jakékoliv povinnosti kupujícího, naplňuje-li toto porušení podmínky podstatného porušení smlouvy²⁴¹.

Jediným předpokladem, který Úmluva v tomto ohledu na prodávajícího klade je povinnost vyrozumět o odstoupení kupujícího²⁴². Tento požadavek je naprosto logickým projevem zásady právní jistoty v Úmluvě. Na druhou stranu je však třeba zdůraznit, že prodávající nemusí o svém záměru od smlouvy odstoupit informovat kupujícího dříve, než se rozhodne pro samotnou realizaci onoho záměru. Tuto skutečnost zle bez pochyby vyvodit z logiky věci, jelikož by bylo značně absurdní klást na prodávajícího povinnost vyrozumět kupujícího již ve fázi, kdy si s myšlenkou odstoupení teprve pohrává. Takováto aplikace Úmluvy by pak vedla k absurdním situacím, ve kterých by prodávající vyrozumíval kupujícího a následně vyrozumění negoval doslova podle toho, jak by se každý den vyspal.

5.3.2 Odstoupení při nedodržení *Nachfrist*

V případě tohoto důvodu už je situace o něco komplikovanější, než v předchozí podkapitole. Primárně je třeba zdůraznit, jak již bylo uvedeno v předešlé podkapitole²⁴³, že právo odstoupit od smlouvy po marném uplynutí *Nachfrist* je omezena pouze na případy, kdy kupující nezaplatí kupní cenu nebo nepřevezme zásilku. V prvním z těchto uvedených důvodů pak dochází k určité interpretační problematice a to konkrétně ve spojitosti s Článkem 54 Úmluvy. Ten stanoví, že povinnost kupujícího zaplatit kupní cenu zahrnuje povinnost učinit opatření a vyhovět formalitám, jež stanoví smlouva nebo zákony a jiné právní úpravy k tomu, aby se umožnilo zaplacení kupní ceny. Lze tedy logicky usuzovat, že povinnost kupujícího zaplatit kupní cenu se rozpadá na dvě, po sobě logicky následující povinnosti:

1. povinnost učinit opatření a vyhovět formalitám, jež stanoví smlouva nebo zákony a jiné právní úpravy

²⁴⁰ Viz Kapitola 3.2 této práce

²⁴¹ HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. Hague: Kluwer Law International, 1999. s. 386

²⁴² KNAPP, Victor. In BIANCA, Massimo C., BONELLI, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 467

²⁴³ Viz Kapitola 6.2 této práce

2. povinnost následně kupní cenu zaplatit

Jelikož Úmluva v Článku 64 hovoří pouze o povinnosti zaplatit kupní cenu²⁴⁴, nabízí se otázka, bude-li prodávající moci od smlouvy odstoupit i v tom případě, že v průběhu *Nachfrist* nedojde ani k realizaci povinnosti “učinit opatření a vyhovět formalitám“. Jak již bylo v předchozích řádcích uvedeno, povinnost “učinit opatření a vyhovět formalitám“ je vlastně součástí povinnosti zaplatit kupní cenu, která je stanovena Článkem 54 Úmluvy. Je tedy naprosto logické, že ustanovení Článku 64 Úmluvy, které výslovně hovoří pouze o povinnosti zaplatit kupní cenu, zahrnuje i povinnost “učinit opatření a vyhovět formalitám“. Proto i porušení této povinnosti bude otevírat prodávajícímu možnost odstoupit od smlouvy po marném uplynutí *Nachfrist* na základě Článku 64 odst. 1 písm. b) Úmluvy.

Závěrem je nutno podotknout, že v případě porušení jiných povinností kupujícího než těch, uvedených v Článku 64 odst. 1 písm. b) po marném uplynutí *Nachfrist*, nebude prodávající automaticky oprávněn k odstoupení od smlouvy. Na druhou stranu je dosti pravděpodobné, že situace, kdy kupující nedodrží své závazky ani po stanovení *Nachfrist*, se již bude rovnat podstatnému porušení smlouvy a prodávající tak bude oprávněn od smlouvy odstoupit v režimu Článku 64 odst. 1 písm. a) Úmluvy²⁴⁵.

5.3.3 Časové meze pro možnost odstoupení

Článek 64 odst. 2 Úmluvy pak stanovuje určitá časová omezení prodávajícího, do kdy může realizovat své právo od smlouvy odstoupit. Tento institut je spojen převážně ze situací, kdy kupující již zaplatil kupní cenu. Prodávající je v tomto případě:

1. oprávněn od smlouvy odstoupit pouze v tom případě, že při opožděném plnění kupujícího realizoval právo od smlouvy odstoupit dříve, než se dozvěděl, že kupující splnil svou povinnost
2. oprávněn od smlouvy odstoupit v tom případě, že při jiném porušení smlouvy než opožděném plnění kupujícího realizoval právo od smlouvy odstoupit v přiměřené době poté, kdy se prodávající dozvěděl nebo měl dozvědět o porušení smlouvy nebo po uplynutí dodatečné lhůty stanovené prodávajícím podle Článku 63 odst. 1 Úmluvy nebo po prohlášení kupujícího, že nesplní své povinnosti v této dodatečné lhůtě²⁴⁶

²⁴⁴ KNAPP, Victor. In BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. s. 469

²⁴⁵ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 665

²⁴⁶ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 667 - 668

5.4 Právo specifikovat zboží

Posledním nárokem prodávajícího v případě porušení smlouvy kupujícím, který Úmluva zakotvuje, je právo specifikovat zboží. Tento nárok přichází v úvahu v případě, že kupující má v úmyslu uzavřít smlouvu o koupi zboží, ovšem v době jejího uzavření si ještě není naprosto jist veškerými specifikacemi, které by zboží mělo mít. V takovém případě je možno stanovit v samotné smlouvě, že kupující dodá tuto specifikaci v průběhu určité doby po uzavření smlouvy. Pokud pak v tomto případě kupující nesplní svou povinnost specifikovat zboží do konkrétně určeného data, nebo po přiměřené době od výzvy ke specifikaci, kterou učiní prodávající, opravňuje Úmluva prodávajícího učinit takovou specifikaci sám²⁴⁷.

Takováto specifikace bude mít zásadní význam v situacích, kdy je patrné z jednání kupujícího, že spěje k porušení smlouvy (tj. vyjadřuje rozhodnutí zboží nepřevzít nebo nezaplatit kupní cenu). V takovýchto případech pak specifikace zboží prodávajícím usnadní jeho postavení při případné realizaci práva na plnění *in natura* nebo jeho nároky na náhradu škody, jelikož kupující nebude moci prohlásit, že smlouva je neplatná z důvodu její neurčitosti²⁴⁸. Prodávající, který bude v takovéto situaci oprávněn od smlouvy odstoupit, pak bude moci takto specifikované zboží pře-prodat v rámci svépomocného prodeje a použít tuto pře-prodejní cenu jako základ pro kalkulaci náhrady škody kupujícím²⁴⁹.

Zajímavou se také ve vztahu k Článku 65 Úmluvy jeví určitá provázanost s nárokem na plnění *in natura* a Článkem 28 Úmluvy. Zatímco v případě neexistence Článku 65 Úmluvy by prodávající musel, v případě nesplnění povinnosti specifikovat, žalovat kupujícího na plnění *in natura* a mohly by tak v určitých zemích narazit na aplikaci Článku 28, který znemožňuje přiznání nároku na plnění *in natura*, pokud takové plnění není pro podobné případy přípustné v rámci národní legislativy, ustanovení Článku 65 Úmluvy mu umožňuje bez výše uvedené žaloby specifikovat předmět prodeje²⁵⁰.

²⁴⁷ LOOKOFKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 65 Seller's Right to Supply Specifications* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo65.html#218108>>.

²⁴⁸ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 672

²⁴⁹ LOOKOFKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 65 Seller's Right to Supply Specifications* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo65.html#218108>>.

²⁵⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. s. 357

Aby však prodávající mohl realizovat právo specifikovat zboží, vyžaduje Článek 65 odst. 2 Úmluvy, aby kumulativně naplnil tyto tři předpoklady:

1. v případech kdy je prodávajícímu znám záměr kupujícího, musí provést specifikaci v souladu s tímto záměrem
2. prodávající dále musí kupujícího informovat o detailech specifikace, kterou provedl
3. prodávající musí konečně stanovit přiměřenou dobu, ve které bude kupující moci provést odlišnou specifikaci v případech, že se specifikací provedenou prodávajícím nebude souhlasit²⁵¹

V případě nedodržení jakéhokoliv z těchto předpokladů pak Úmluva nebude takovouto specifikaci chránit a prodávající se bude vystavovat riziku, že takováto specifikace nebude závazná.

Co se týče problematiky doručení, která může být s uplatněním tohoto práva spojena, je nutno říci, že v případě, kdy prodávající učinil řádnou specifikaci zboží v souladu s Článkem 65 Úmluvy, ale tato specifikace nedorazila kupujícímu, je takováto specifikace nezávazná, jelikož věta druhá Článku 65 odst. 2 vyžaduje přímo doručení takovéto specifikace kupujícímu. Riziko tedy v tomto případě nese prodávající. Stejná je situace i v případě, že kupující v přiměřené době učiní odlišnou specifikaci, ale tato nedorazí prodávajícímu i v tomto případě právní teorie dovodila, že riziko je na straně prodávajícího²⁵².

S tímto názorem se však nelze bez dalšího ztotožnit a je třeba odkázat na fakt, že takovýto výklad je naprosto v rozporu s principem, že vyjádření vůle, které má adresátovi založit povinnost, musí být tímto adresátem obdrženo. Takovýto závěr lze dovodit také z běžné logiky věci. Pokud bychom přistoupili na výše uvedený výklad, stavěli bychom povinného do pozice, ve které by mu vznikala povinnost, o které by se, ani s vynaložením veškerého úsilí, které od něj lze rozumně očekávat, neměl nejmenší šanci dovědět a fakt, zdali takovouto povinnost poruší, by tak byl ponechán náhodě a osudu. Takováto situace je však naprosto neakceptovatelná pro základní principy právního státu.

²⁵¹ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. s. 673

²⁵² Tamtéž

Závěr

Celá práce byla primárně zaměřena na rozbor institutu porušení smlouvy v režimu Vídeňské úmluvy a posouzení, zdali je Vídeňská úmluva, i po více než 30 letech od její platnosti, stále efektivním instrumentem na poli mezinárodního obchodu, které je tolik známo svým dynamickým vývojem.

Autor se při tvorbě zaměřoval primárně na osvětlení mechanismu, řešení porušení smlouvy, který se snažil demonstrovat na reálných situacích. Při této činnosti pak upozorňoval na některé kontroverze ve výkladu jednotlivých ustanovení, které mohou v praxi činit problémy při jejich aplikaci. Autor má v této otázce za to, že s ohledem na rozsah práce se mu podařilo vytvořit celistvý obraz systému, který v rámci Vídeňské úmluvy funguje pro řešení porušení smlouvy a upozornit na mnohá praktická úskalí, které s sebou aplikace Vídeňské úmluvy přináší. V závěru tedy zbývá zodpovědět *de facto* první otázku, kterou si autor v úvodu této práce položil a to je-li opravdu Vídeňská úmluva stále efektivním instrumentem regulace kupní smlouvy v mezinárodním obchodu?

Ročně dochází celosvětově k mezinárodním obchodním transakcím v hodnotě 26 tisíc miliard dolarů. Smlouvy o mezinárodní koupi pak tvoří páteř těchto transakcí a není neobvyklé, že v rámci těchto smluv dochází k jejich porušování. Proto je otázka aktuálnosti Vídeňské úmluvy nasnadě. Autor práce se v tomto ohledu domnívá, že v jejím průběhu se mu podařilo upozornit na mnoho důvodů, proč je třeba Vídeňskou úmluvu považovat za dokument, který vyhovuje moderním požadavkům na úpravu kupních smluv v mezinárodním obchodu.

Primárně je v tomto ohledu třeba upozornit na velikou flexibilitu Vídeňské úmluvy, která je sice přímo aplikovatelná pouze na smlouvy mezi státy, které jsou smluvními stranami Vídeňské úmluvy. Je však třeba dodat, že i nečlenské státy si mohou režim Úmluvy zvolit v rámci smluvního ujednání a na druhou stranu členské státy mohou režim Úmluvy, buď celý, nebo jeho část, vyloučit. Úmluva je tak schopna velice flexibilně reagovat na specifické požadavky smluvních stran.

Dalším důležitým faktorem, který umožňuje Úmluvě reagovat na aktuální otázky je i soubor nadčasových principů, na kterých je Úmluva vystavěna. Těmi jsou především: princip právní jistoty, princip předvídatelnosti, princip ochrany dobré víry a vyvážený vztah mezi prodávajícím a kupujícím. Tyto hodnoty jsou bernou mincí v obchodních vztazích již od antického Řecka a lze proto usuzovat, že dokument striktně ctící tyto zásady je dokumentem nadčasovým, aplikovatelným v kterékoliv době. Tento fakt je pak potvrzen také velkým

množstvím neurčitých právních pojmů, které otevírají cestu rozhodovací praxi, aby Úmluvu interpretovala právě v intencích současných obchodních a technologických trendů.

Závěrem je také nutno upozornit, že v současné hektické době, kdy se situace mění z hodiny na hodinu a strany mohou mít tendenci od smluv odstupovat i v situacích, kdy lze celý smluvní vztah bez větších problémů zachránit, působí Úmluva jako efektivní hradba proti tomuto jednání, vzhledem k faktu, že je vystavěna na principu zachování smlouvy a jejího ukončení až jako prostředku *ultima ratio*. Tento princip pak mnohdy pomůže uchránit strany sporu od zbytečného navýšení nákladů, spojených s odstupem od smlouvy a vrácením zboží. Zvláště tato aktivita je na poli mezinárodního obchodu, kdy transakce často probíhají mezi vzdálenými zeměmi velice nákladná a proto Úmluva velice správně chrání strany před těmito mnohdy zbytečnými náklady.

Na základě všech výše zmíněných důvodů si proto autor dovoluje zakončit tuto práci tvrzením, že i přes více než třicetiletou platnost Vídeňské úmluvy na velice dynamickém poli mezinárodního obchodu je tento dokument stále moderní úpravou, schopnou reagovat na nové trendy, které toto odvětví přináší a musí být stále považována za jeden z předních dokumentů upravující uzavírání smluv o mezinárodní koupi zboží.

Resume in english language

The content of my work, focused on the Vienna Convention on the Contracts for the International Sales of Goods (CISG), is mostly concerned with the breach of contract under the regime of CISG and the possible solutions offered by CISG. It's main aim is to analyze the provisions concerning the relevant rules for the breach of contract and identify all possible situations, which may occur in the practice if international sale of goods. While the CISG as a document is very dependent on the judicial decisions and arbitral awards, as sources of interpretation of the CISG, this work also reflects these decisions and awards in order to provide a clear and complete picture about the situation surrounding the breach of contract and it's solutions.

In order to achieve its result, this work systematically divided into five separate chapters. The first one is dealing solely with the introduction into the regime of CISG, indulging the reader into the history of CISG and the process of its application on the field of international law.

Second chapter defines the breach of contract as such, identifying all the situations, classified as a breach of contract under the CISG. It deals with each of these situations in a separate manner and explains all the necessary details to the reader, so he/she can clearly understand them.

Third chapter is dedicated to the rights of the buyer arising from the breach of contract committed by the seller. It firstly identifies all the possible claims, which the buyer is entitled to and after that it deals with each of them in a detailed way. This chapter is focused on explanation of the regime of CISG in cases of sellers breach of contract and on the relationship between each of the buyer's rights under the CISG.

Fourth chapter is very closely connected to the third one, while it deals with the obligations of buyer, which must be satisfied by the buyer in order to rely on the claims mentioned in the third chapter. These are mainly the obligation to inspect goods and the obligation to inform seller about the nonconformity of the goods. These obligations are described in the detailed way, paying attention to the wide range of judicial and arbitral decisions.

Fifth and final chapter is concerned with the rights of the seller in the event of breach of contract committed by the buyer. It clearly explains all the similarities with the rights of buyer. However it also identifies all the relevant distinctions between these two groups, reflecting also the wide range of judicial decisions in that area. This chapter also deals with

the problematical application of Article 28 of the CISG in connection with the institute of *specific performance* in the common law legal environment.

Resume v českém jazyce

Obsah mé práce, která je zaměřena na Úmluvu OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (dále jen Úmluva), se zabývá institutem porušení smlouvy v rámci režimu Úmluvy a možnými způsoby jejího řešení, které Úmluva smluvním stranám nabízí. Hlavním cílem této práce je pak analyzovat relevantní ustanovení Úmluvy, obsahující pravidla, kterými se režim porušení smlouvy v rámci Úmluvy řídí a identifikovat veškeré možné případy, ke kterým může v praxi mezinárodního obchodu v této oblasti dojít. Vzhledem k faktu, že Úmluva jako právní dokument je velice závislá na soudních rozhodnutích a rozhodnutích rozhodčích orgánů, které je nutno považovat za významné interpretační zdroje Úmluvy, tato práce se pokouší reflektovat také významná rozhodnutí v oblasti porušení smlouvy, aby tak poskytla jasný a komplexní přehled o situaci, která obklopuje institut porušení smlouvy a jeho řešení v rámci Úmluvy.

Aby tato práce dosáhla kýženého výsledku, je systematicky rozdělena do pěti samostatných kapitol. První z těchto kapitol je věnována úvodu do problematiky právního režimu Úmluvy. Zasloučuje tak čtenáře do historie Úmluvy a objasňuje její aplikaci na poli mezinárodního obchodního práva.

Druhá kapitola pak prvotně definuje, co lze v režimu Úmluvy chápat jako porušení smlouvy a také identifikuje veškeré možné případy, které Úmluva považuje za porušení smlouvy. Následně se detailně zabývá každým z těchto případů a objasňuje čtenářovi veškeré potřebné detaily, aby jim byl čtenář schopen jasně porozumět.

Třetí kapitola je celá zasvěcena právům kupujícího v případech, kdy dojde k porušení smlouvy prodávajícím. Prvotně pak tato kapitola identifikuje veškeré možné nároky, kterých se může kupující v případě porušení smlouvy prodávajícím dovolávat a poté každý z těchto nároků detailně rozebírá. Tato kapitola je ve své podstatě celá zaměřena na objasnění režimu, který Úmluva stanovuje pro řešení porušení smlouvy ze strany prodávajícího a na vysvětlení vztahů, které existují mezi jednotlivými nároky kupujícího v režimu Úmluvy.

Se třetí kapitolou je následně úzce spojena kapitola čtvrtá a to převážně z toho důvodu, že jejím hlavním obsahem jsou povinnosti kupujícího, které musí být naplněny, aby se kupující mohl dovolávat svých nároků, identifikovaných právě ve třetí kapitole. Těmito povinnostmi jsou pak především povinnost provést řádnou inspekci zboží a povinnost vyrozumět prodávajícího o vadách zboží. Tyto povinnosti jsou v průběhu této kapitoly

detailně rozebrány i s přihlédnutím k širokému spektru judikatury, která v této oblasti figuruje.

Pátá a poslední kapitola se pak soustředí na práva prodávajícího, dojde-li k případu porušení smlouvy ze strany kupujícího. Kapitola poukazuje na všechny podobnosti s právy kupujícího v případě porušení smlouvy prodávajícím. Kapitola však také osvětluje všechny relevantní rozdíly mezi těmito dvěma skupinami a opět reflektuje široké spektrum judikatury v této oblasti. Tato kapitola se, mimo jiné, také zabývá problematickou aplikací Článku 28 Úmluvy, který stanovuje určité limity v případě uplatnění institutu plnění *in natura*, obzvláště pak v zemích s právním systémem *common law*.

Literatura a Prameny

1. LITERATURA

A) MONOGRAFIE

1. ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006. 549 s.
2. ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Brno: Masarykova univerzita v Brně, 1993. 58 s.
3. LOOKOFSKY, Joseph. *Understanding the CISG in the U. S. A.*. Den Haag: Kluwer Law International, 1995. 214 s.
4. LOOKOFSKY, Joseph. *Understanding the CISG*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2008. 243 s.
5. RAMBERG, Jan. *International Commercial Transactions*. Stockholm: ICC, Kluwer Law International, 1998. 512 s.
6. HONNOLD, John O.. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 2. vydání. Hague: Kluwer Law International, 1999. 713 s.

B) KOMENTÁŘE

1. SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2010. 1149 s.
2. ENDERLEIN, Fritz, MASKOW, Dietrich. *International sales law: United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Convention on the Limitation Period in the International Sale of Goods, Commentary*. Oceana Publications, 1992. 480 s.
3. BIANCA, Massimo C., BONELL, Joachim M.. *Commentary on the international sales law: the 1980 Vienna sales convention*. Milan: Giuffrè, 1987. 886 s.
4. UN SECRETARIAT. *Secretariat's Commentary – Guide to CISG*. UN Secretariat, 2006. Dostupné na <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/text/secomm/>>.

C) **INTERNETOVÉ ZDROJE**

1. BARRY, Nicholas. *The Vienna Convention on International Sales Law* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 26. dubna 2006 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nicholas2.html>>.
2. PETER, Huber. *Some introductory remarks on the CISG* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 27. ledna 2007 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/huber.html>>.
3. LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 25 Avoidance and Fundamental Breach* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 1. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo25.html>>.
4. LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 46 Buyer's Right to Require Specific Performance* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo46.html#218>>.
5. LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 50 Proportionate Reduction in Price* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo50.html>>.
6. LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 49 Buyer's Right to Avoid for Seller's Breach* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/loo49.html>>.
7. LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 38 Examination of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 4. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo38.html#218>>.
8. LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 40 Seller Aware of Defect* [online]. Pace Law

- School Institute of International Commercial Law, 4. dubna 2005 [cit. 1. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo40.html#218108>>.
9. LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 62 Seller's Right to Performance* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo62.html#218108>>.
 10. LOOKOFSKY, Joseph. *The 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, Article 65 Seller's Right to Supply Specifications* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 5. dubna 2005 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/loo65.html#218108>>.
 11. SCHLECHTREIM, Peter. *The Seller's Obligations Under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 15. prosince 2004 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem10.html>>.
 12. SCHLECHTREIM, Peter. *Uniform Sales Law – The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 6. červen 2000 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem-25.html>>.
 13. FLECHTNER, Harry M.. *Remedies Under the New International Sales Convention: The Perspective from Article 2 of the UCC* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 20. duben 2001 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/flecht.html>>.
 14. ZIEGEL, Jacob S.. *The Remedial Provisions in the Vienna Sales Convention: Some Common Law Perspectives* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 15. prosinec 2004 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/ziegel6.html>>.
 15. SECRETARIAT OF THE UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW. *Explanatory Note by UNCITRAL Secretariat on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 26. květen 1998 [cit. 2. března 2012]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/p23.html>>.

2. PRAMENY

A) *PRÁVNÍ PŘEDPISY*

1. Vídeňská Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží z roku 1980
2. Úmluva o zřízení Světové organizace duševního vlastnictví z roku 1967
3. Pařížská úmluva na ochranu průmyslového vlastnictví z roku 1883
4. Smlouva o patentové spolupráci z roku 1970
5. Madridská dohoda o mezinárodním zápisu továrních nebo obchodních známek z roku 1891
6. Madridská dohoda o potlačení falešných nebo klamných údajů o původu zboží z roku 1891
7. Haagská dohoda o mezinárodním přihlašování průmyslových vzorů a modelů z roku 1925
8. Dohoda o mezinárodním třídění výrobků a služeb pro účely zápisu známek z Nice z roku 1957
9. Lisabonská dohoda na ochranu označení původu a o jejich mezinárodním zápisu z roku 1958
10. Bürgerliches Gesetzbuch (občasný zákoník Spolkové republiky Německo ve znění pozdějších předpisů)

B) *JUDIKATURA*

- **Rozhodčí nálezy**

1. Rozhodčí nález ICC Ct. Arb z 1. ledna 1995, sp. zn. No. 8324
2. Rozhodčí nález CIETAC z 10. července 1993, sp. zn. CISG/1993/09

- **Soudní rozhodnutí**

Německo

1. Rozhodnutí OLG Frankfurt a M ze 17. září 1991, sp. zn. 5 U 164/90
2. Rozhodnutí OLG Karlsruhe ze 14. dubna 1978, sp. zn. RIW/AWD 544
3. Rozhodnutí OLG Frankfurt a. M z 29. ledna 2004, sp. zn. 7 U 40/02

4. Rozhodnutí OLG Celle z 24. května 1995, sp. zn. 20 U 76/94
5. Rozhodnutí OLG München z 2. dubna 1994, sp. zn. 7 U 4419/93
6. Rozhodnutí OLG Saarbrücken z 13. ledna 1993, sp. zn. 1 U 69/92
7. Rozhodnutí OLG Hamburg ze 17. září 1981, sp. zn. 4 U 130/81
8. Rozhodnutí OLG Olbenburg z 28. dubna 2000, sp. zn. 13 U 5/00
9. Rozhodnutí OLG Köln z 8. ledna 1997, sp. zn. 27 U 58/96
10. Rozhodnutí OLG München z 9. srpna 1997, sp. zn. 7 U 2070/97
11. Rozhodnutí OLG Celle z 10. března 2004, sp. zn. 7 U 147/03
12. Rozhodnutí OLG München z 8. února 1995, sp. zn. 7 U 3758/94
13. Rozhodnutí OLG Düsseldorf z 8. ledna 1993, sp. zn. 17 U 82/92
14. Rozhodnutí OLG Schleswig z 22. srpna 2002, sp. zn. 11 U 40/01
15. Rozhodnutí BGH z 3. dubna 1996, sp. zn. VIII ZR 51/95
16. Rozhodnutí BGH z 8. března 1995, sp. zn. VIII ZR 159/94
17. Rozhodnutí BGH z 3. listopadu 1999, sp. zn. VIII ZR 287/98
18. Rozhodnutí LG Stuttgart z 31. srpna 1989, sp. zn. 3 KfH O 97/89
19. Rozhodnutí LG München z 20. března 1995, sp. zn. 10 HKO 2375/94
20. Rozhodnutí LG Ellwangen z 21. srpna 1995, sp. zn. 1 KfH O 32/95
21. Rozhodnutí LG Hannover z 1. prosince 1993, sp. zn. 22 O 107/93
22. Rozhodnutí LG München z 3. července 1989, sp. zn. 17 HKO 3726/89

Spojené státy americké

1. Rozhodnutí United States Federal District Court ze 17. května 1999, *Medical Marketing v. Internazionale Medico Scientifica*, sp. zn. 99-0380 Section "K" (1)

Rakousko

1. Rozhodnutí OGH z 15. října 1998, sp. zn. 2 Ob 191/98x
2. Rozhodnutí OGH z 27. srpna 1999, sp. zn. 1 Ob 223/99x

Holandsko

1. Rozhodnutí Rb Zwölle ze dne 7. ledna 1995, sp. zn. HA ZA 92-1180

Finsko

1. Rozhodnutí Turun hovveikeus z 12. listopadu 1997, sp. zn. S 97/324

Švýcarsko

1. Rozhodnutí OG Luzern z 8. ledna 1997, sp. zn. 11 95 123/357
2. Rozhodnutí HGer Zurich z 21. září 1998, sp. zn. HG 960527/O

Francie

1. Rozhodnutí CA Versailles z 29. ledna 1998, sp. zn. 1222/95