

Univerzita Palackého v Olomouci

Právnická fakulta

Lukáš Muladi

**Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku se
zaměřením na proces kontraktace**

Diplomová práce

Olomouc 2014

Prohlašuji, že jsem tuto diplomovou práci na téma *Mezinárodní kupní smlouva se zaměřením na proces kontraktace* vypracoval samostatně a citoval jsem všechny použité zdroje

V Salzburgu dne 4.9.2014

Lukáš Muladi

Rád bych tímto poděkoval svému vedoucímu, Mgr. et Mgr. Lukáši Ryšavému, a to hlavně za jeho trpělivost, kterou se mnou měl, za jeho odborné vedení, věcné poznámky i za jeho vstřícnost.

Také bych chtěl poděkovat svojí rodině, zejména svojí mamce, která mě po celý život podporovala po všech stránkách a bez níž bych nejspíš neměl šanci vystudovat.

Rád bych poděkoval také svým přátelům a spolužákům, kteří mi pomáhali k cestě za vzděláním, kteří mi věřili a podporovali mě.

Obsah

Seznam použitých zkratk	6
Úvod	7
1. Vymezení pojmu mezinárodní kupní smlouvy	10
1.1. Smlouva	10
1.2. Koupě	11
1.3. Mezinárodní prvek	13
2. Prameny práva upravující kupní smlouvu v mezinárodním obchodním styku	16
2.1. Prameny přímých norem upravující mezinárodní kupní smlouvu	17
2.1.1. Vídeňská Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží a její charakteristika	18
2.1.2. Aplikační předpoklady Vídeňské úmluvy	19
2.1.3. Přímé normy práva Evropské unie s ohledem na uzavírání mezinárodní kupní smlouvy	26
2.2. Količní úprava mezinárodní kupní smlouvy	30
2.2.1. Římská úmluva a nařízení Řím I	31
2.2.2. Vnitrostátní kolizní úprava	32
2.3. Nestátní prostředky úpravy	34
2.3.1. Mezinárodní obchodní zvyklosti	34
2.3.2. Dodací podmínky INCOTERMS	37
2.3.3. Zásady mezinárodních obchodních smluv UNIDROIT	39
2.3.4. Obchodní podmínky Evropské hospodářské komise OSN a FIDIC	39
2.3.5. Principy evropského smluvního práva	40
2.3.6. Obchodní podmínky a formulářové smlouvy	40
3. Proces kontraktace mezinárodní kupní smlouvy	43
3.1. Prekonsenzuální fáze uzavírání smlouvy	43
3.2. Návrh na uzavření smlouvy	45
3.2.1. Náležitosti návrhu	46
3.2.2. Účinnost návrhu	51
3.2.3. Zánik návrhu	52
3.3. Přijetí návrhu	56
3.3.1. Formy přijetí návrhu	56
3.3.2. Lhůty pro přijetí a účinnost přijetí	57
3.3.3. Pozdní přijetí a zpětvzetí přijetí	59
3.3.4. Protinabídka a <i>Mirror image rule</i>	61
3.4. Okamžik uzavření smlouvy	62

Závěr.....	63
Seznam použitých zdrojů	66
Resumé.....	70
Resumé.....	71
Seznam klíčových slov v českém a anglickém jazyce	72

Seznam použitých zkratk

ČR – Česká republika

DZSEP - důvodová zpráva k Návrhu nařízení Evropského parlamentu a Rady o společné evropské právní úpravě prodeje

EU – Evropská unie

FIDIC - Fédération Internationales des Ingénieurs-Conseils/International Federation of Consulting Engineers/Mezinárodní federace konzultačních inženýrů.

INCOTERMS – International commercial terms.

NOZ – Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník.

NNSEP – Návrh nařízení Evropského parlamentu a Rady o společné evropské právní úpravě prodeje.

OSN – Organizace spojených národů.

SOZ - zákon č.40/1964Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

Řím I - Nařízení EP a Rady (ES) č. 593/2008, o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy

Římská úmluva - Římská úmluva o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy, vyhlášena pod č. 64/2006 Sb. m. s.

UNCITRAL - The United Nations Commission on International Trade Law (Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo.

UNIDROIT - Mezinárodní ústav pro sjednocení soukromého práva v Římě.

VÚ/ Úmluva/Vídeňská úmluva - Zákon č. 160/991 Sb., Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží.

ZMPS - Zákoně č. 91/2012 Sb., o mezinárodním právu soukromém.

Úvod

Tato diplomová práce se zabývá procesem kontraktace mezinárodní kupní smlouvy, stejně jako prameny práva, které se při tomto procesu použijí. Toto téma jsem si vybral, protože pro mě bylo zajímavým především z toho důvodu, že v souvislosti s rekodifikací českého soukromého práva se objevují nové možnosti, jak na proces kontraktace mezinárodní kupní smlouvy pohlížet. Dalším důvodem je také to, že prostředí mezinárodního práva soukromého je pro mě především díky mezinárodnímu prvku zajímavým oborem, kterému bych se chtěl v budoucnu dále věnovat.

Proces kontraktace je pro jakoukoliv smlouvu zásadně důležitý, a to hlavně z toho důvodu, že pokud není proveden správně, nemusí smlouva vůbec vzniknout. V případě mezinárodní kupní smlouvy je toto riziko zvýšeno i ne vždy úplně jasným určením rozhodného práva, které je nutné pro správný proces kontraktace a platnost smlouvy jako takové, vždy přesně určit.

Cílem této práce je tedy analyzovat aplikaci možných pramenů práva mezinárodní kupní smlouvy a následně rozebrat a vzájemně konfrontovat proces kontraktace, podle nejčastějších pramenů, se kterými se může kontrahent v česku setkat, tedy se zákonem č. 160/991 Sb., Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (dále jen Vídeňská úmluva/Úmluva/VÚ) a se Zákonem č. 89/2012 Sb., občanský zákoník (dále jen NOZ). Právě Vídeňská úmluva má jako nejdůležitější pramen přímých norem zabývajících se úpravou mezinárodní kupní smlouvy své přední místo při uzavírání mezinárodní kupní smlouvy. Pokud se však mezinárodní kupní smlouva nebude řídit Vídeňskou úmluvou, může se stát, že mezinárodní právo soukromé odkáže prostřednictvím svých kolizních norem na české právo, a je tedy nutné znát úpravu procesu kontraktace podle NOZ. Situace je o to zajímavější, že v souvislosti s rekodifikací soukromého práva České republiky se zde vytvořil prostor pro nové otázky a nový výzkum vzájemných vztahů různých právních norem i pro komparaci samotných procesů uzavírání smluv podle těchto různých právních pramenů.

Tuto práci jsem rozdělil na celkem 3 hlavní části. V první části práce se budu zabývat samotným vymezením mezinárodní kupní smlouvy, jaké kritéria je nutné splnit, aby se jednalo o mezinárodní kupní smlouvu, a zhodnotím také různé názory na tuto problematiku. Ve druhé části budu dále pojednávat o pramenech práva, které přímo upravují, nebo alespoň odkazují na úpravu procesu kontraktace mezinárodní kupní smlouvy, tedy o přímých i kolizních normách, včetně nestátních prostředků úpravy vytvořených praxí mezinárodního obchodu. Z pramenů přímých

norem se jedná o Vídeňskou úmluvu, která je nejdůležitějším pramenem co se týče mezinárodní kupní smlouvy, Z kolizních norem je to především nařízení Řím I, které má univerzální působnost a je tak pro členské státy EU nejvýznamnějším pramenem kolizních norem. Z nestátních prostředků úpravy vzpomenu principy UNIDROIT, mezinárodní obchodní zvyklosti, INCOTERMS a obchodní podmínky Evropské hospodářské komise OSN a FIDIC. Rozeberu také kritéria jejich aplikace, i jejich vliv na proces kontraktace.

Třetí část je již věnována samotnému uzavírání mezinárodní kupní smlouvy, ve které budu pojednávat o nejdůležitějších prvcích tohoto procesu, jako je návrh a jeho náležitosti, okamžik účinnosti i způsob zánik návrhu, přijetí návrhu, náležitosti přijetí, i okamžik vzniku smlouvy. Nezapomenu ani na prekonsenzuální fázi kontraktačního procesu, ve které vymezím různé nástroje vytvořené praxí mezinárodního obchodu jako např. Letter of Intent.

Mezinárodní kupní smlouva není v odborné literatuře žádnou neznámou a její zpracování je poměrně obsáhlé, nicméně naprostá většina literatury upíná svou pozornost pouze na Vídeňskou úmluvu a použití dalších pramenů práva už buďto neřeší vůbec, nebo jen zcela okrajově. Navíc právě fáze uzavírání mezinárodní kupní smlouvy není dle mého názoru v literatuře upravena dostatečně komplexně, nehledě na to, že vzhledem k teprve nedávnému vytvoření NOZ není kontraktace podle Vídeňské úmluvy a NOZ nikde srovnávána. Co se týče zdrojů, vycházel jsem z literatury jak českých právních autorit zabývajících se tímto oborem, např. Rozehnalová, Kučera, Eliáš, Hulmák, tak i těch zahraničních, jako např. Schlechtreim, Kröll, Ingeborg, Rabel, Ferrari a další. Tam, kde je to příhodné se budu snažit uvádět příhodnou judikaturu, zejména rozhodnutí rakouských a německých soudů.

Při tvorbě této práce budu používat metody abstrakce, kdy vyberu ty nejdůležitější a ustanovení, které následně rozeberu a podrobím kritice, dále metodu dedukce, kdy ze základních principů, ustanovení pramenů práva a logiky budu sám vyvozovat závěry na různé problémy. Použiji také komparační metodu, kdy budu komparovat proces kontraktace podle NOZ a Vídeňské úmluvy. V rámci této práce si kladu tři výzkumné otázky. První z nich je otázka, jaká kritéria musí kupní smlouva splňovat, aby byla považována za mezinárodní kupní smlouvu. Tato otázka je důležitá především proto, že dřív, než aplikujeme odpovídající právní úpravu, musíme zjistit, jestli je možné vůbec považovat kupní smlouvu za mezinárodní. Od této skutečnosti se totiž odvíjí právní úprava, kterou následně aplikujeme. Druhá otázka spočívá v tom, jaké prameny práva a podle jakých kritérií se uplatní při procesu kontraktace mezinárodní kupní smlouvy. Za třetí si kladu otázku, jaké jsou náležitosti samotného procesu kontraktace mezinárodní kupní smlouvy, ve srovnání s Vídeňskou úmluvou a NOZ.

Co se týče dalšího výzkumu mezinárodní kupní smlouvy, zajímavé bude sledovat zejména dění na poli Evropské unie, která se zatím marně pokouší o alespoň harmonizaci soukromého práva, včetně harmonizace kupní smlouvy. Z této snahy vzešel návrh nařízení evropského parlamentu a rady o společné evropské právní úpravě prodeje¹, který představuje poměrně podrobnou úpravu mezinárodní kupní smlouvy v rámci členských států evropské unie. Tento návrh sice nebyl přijat, přesto je jeho myšlenka zajímavá. Stejně tak bude zajímavé sledovat průběh další harmonizace, popř. unifikace soukromého práva v rámci Evropské unie. Celá práce bude zakončena závěrem, ve kterém zhodnotím všechna podstatná zjištění, ke kterým jsem dospěl a odpovím na výzkumné otázky, které jsem si v úvodu položil.

¹ Č. dok. Komise: KOM (2011) 635 v konečném znění.

1. Vymezení pojmu mezinárodní kupní smlouvy

Kupní smlouva je jedním z nejstarších a nejdůležitějších smluvních typů, pokud ne ten vůbec nejdůležitější. Představuje totiž nejfrekventovanější právní institut², jehož prostřednictvím se naplňuje hospodářský účel, kvůli kterému je smlouva uzavírána, což je ekonomický zisk z převodu vlastnického práva z jednoho subjektu na druhý. Tento právní institut tedy představuje jeden z nejdůležitějších ekonomických nástrojů, díky kterému se provádějí obchody po celém světě.

Výhodou a zároveň i jedním z hlavních účelů mezinárodní kupní smlouvy je fakt, že státu se jejím prostřednictvím dostává zboží, které nemůže vyrábět, nebo jehož výroba je náročná a na druhé straně může stát prodávat své nadbytečné zboží.³

Pojem mezinárodní kupní smlouva je však svým obsahem poměrně široký. Její správné vymezení je tudíž předpoklad pro správné pochopení daného tématu.

Mezinárodní kupní smlouva je tvořena třemi aspekty: Smlouvou, koupí a mezinárodním prvkem. Tyto aspekty jsou nedílnou součástí každé mezinárodní kupní smlouvy, přičemž absence byť i jen jednoho aspektu by znamenala, že se nejedná o mezinárodní kupní smlouvu.

1.1. Smlouva

Smlouva představuje „*dvoustranný, popřípadě vícestranný právní úkon, k jehož vzniku je třeba shodného projevu vůle dvou, resp. více smluvních stran ohledně celého obsahu smlouvy*“⁴. Právní úkon byl definován v dnes již neúčinném zákoně č.40/1964 Sb., občanský zákoník (dále jen SOZ), jako „*projev vůle, směřující zejména ke vzniku, změně nebo zániku těch práv nebo povinností, které právní předpisy s takovým projevem spojují*“.⁵ NOZ rezignoval na definici právního jednání, ale v podstatě se jedná o stejný pojem, jako právní úkon podle předchozího občanského zákoníku. NOZ přímo ani nedefinuje pojem smlouvy, v §1724 uvádí, že „*Smlouvou projevují strany vůli zříditi mezi sebou závazek a řídit se obsahem smlouvy.*“⁶ Dále v §1721 říká, že „*Ze závazku má věřitel vůči dlužníku právo na určité plnění jak ona pohledávku a dlužník má*

² ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. 1. vydání. Brno: Masyrykova univerzita, 1993, s. 3.

³ KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku* : (Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupí zboží). 1. vydání. Praha: Linde, 1999, s. 13.

⁴ DVOŘÁK, Jiří; KNAPPOVÁ, Marta; ŠVESTKA, Jiří. *Občanské právo hmotné II*. 5. vydání. Praha: Wolters Kluwer (ASPI), 2009, s. 28.

⁵ SOZ, §34

⁶ NOZ, §1724.

*povinnost toto právo splněním dluhu uspokojit.*⁷ Lze tedy říci, že smlouva vychází z více právních úkonů (většinou z návrhu a přijetí), které se v určitém okamžiku souhlasně střetnou, čímž dochází ke konsenzu a k uzavření smlouvy, jakožto právního vztahu, ze kterého plynou kontrahentům určitá práva a povinnosti. Tento postup se nazývá kontraktace, přičemž podrobněji se o něm rozepíší dále.

1.2. Koupě

Koupě v širším smyslu představuje způsob převedení vlastnického práva k věci za úplatu. Jedná se o „*synallagmatický závazek, jehož podstata je ve směně věci za peníze*“.⁸ Obecně se kupní smlouvou rozumí „*úplatný převod vlastnictví k obchodovatelnému statku na základě souhlasných projevů vůle stran*“.⁹

Podstatou celé kupní smlouvy je tedy převod vlastnického práva k předmětu koupě z jednoho subjektu na druhý, výměnou za peníze. V důsledku převedení vlastnického práva k věci na jiný subjekt je pak tento subjekt oprávněn s věcí disponovat podle své libosti a je oprávněn vykonávat tak panství nad touto věcí, což je původní cíl převodu vlastnického práva a kupní smlouvy jako takové.

SOZ definoval kupní smlouvu tak, že: „*Z kupní smlouvy vznikne prodávajícímu povinnost předmět koupě kupujícímu odevzdat a kupujícímu povinnost předmět koupě převzít a zaplatit za něj prodávajícímu dohodnutou cenu.*“¹⁰ Povinnost převést na kupujícího vlastnické právo k věci není *expressis verbis* zmíněna a pouze se vyvozuje z povahy kupní smlouvy samotné. V zákoně č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník byla definice kupní smlouvy již vymezena o něco přesněji, a to takto: „*Kupní smlouvou se prodávající zavazuje dodat kupujícímu movitou věc (zboží) určenou jednotlivě nebo co do množství a druhu a převést na něho vlastnické právo k této věci a kupující se zavazuje zaplatit kupní cenu*“.¹¹ Z tohoto vymezení sice již jasně plyne, že prodávající je povinen převést na kupujícího vlastnické právo, ale na druhou stranu je tato definice opět neúplná, neboť zužuje předmět kupní smlouvy pouze na movité věci, což znamená, že nemovitosti se řídí úpravou v Občanském zákoníku. NOZ uvádí již přesnou definici kupní smlouvy, kde „*kupní smlouvou prodávající zavazuje, že kupujícímu odevzdá věc, která je předmětem koupě, a umožní mu nabýt vlastnické právo k ní, a kupující se zavazuje, že věc*

⁷ NOZ, §1721.

⁸ BEJČEK, J., ELIÁŠ, K., RABAN, P. a kol. *Kurs obchodního práva. Obchodní závazky*. 5. Vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, s. 249.

⁹ Tamtéž, s. 250.

¹⁰ SOZ, §588.

¹¹ Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů, §409 odst. 1.

*převezme a zaplatí prodávajícímu kupní cenu“.*¹² NOZ zde tedy nerozlišuje mezi věcmi movitými a nemovitými a zároveň stanovuje povinnost prodávajícího umožnit kupujícímu nabytí vlastnické právo k předmětu kupní smlouvy.

Úmluva kupní smlouvu nevymezuje na jednom místě, ale musíme ji odvodit z vymezených práv a povinností prodávajícího a kupujícího (více v kapitole o aplikačních předpokladech Úmluvy).

Abychom odlišili koupi od jiných právních institutů, při kterých také dochází k převodu vlastnického práva k věci, jako např. darování, je nutné uvědomit si, že kupní smlouva je výlučně úplatná. Teprve úplata poskytuje dostatečný důvod prodávajícímu, aby uzavřel kupní smlouvu s kupujícím, neboť kupní smlouva se zpravidla uzavírá za účelem dosažení ekonomického zisku.

Co se týče rozdílu mezi kupní smlouvou a smlouvou o dílo, NOZ o tomto pojednává v §2085 a §2086. *„Za kupní smlouvu se vždy považuje smlouva o dodání spotřebního zboží, které je nutné sestavit nebo vytvořit. Smlouva o dodání věci, která má být teprve vyrobena, se posoudí jako kupní smlouva, ledaže se ten, komu má být věc dodána, zavázal předat druhé straně podstatnou část toho, čeho je k vyrobění zapotřebí. Za kupní smlouvu se však nepovažuje smlouva, podle níž převážná část plnění dodavatele spočívá ve výkonu činnosti.“*¹³ Dále §2587 uvádí, že *„dílem se rozumí zhotovení určité věci, nespadá-li pod kupní smlouvu, a dále údržba, oprava nebo úprava věci, nebo činnost s jiným výsledkem.“*¹⁴ Z tohoto ustanovení lze vyložit, že kupní smlouva je vůči smlouvě o dílo subsidiární, a zahrnuje všechny případy, které nelze podřadit pod smlouvu o dílo.

Obdobně upravuje tuto problematiku Úmluva v čl. 3, kde podle odstavce 1) *„Smlouvy o dodávce zboží, které má být vyrobeno nebo vyhotoveny, se považují za smlouvy o koupi zboží, ledaže strana, která zboží objednává, se zavazuje dodat podstatnou část věcí nutných pro jejich výrobu nebo zhotovení.“* Zároveň se Úmluva podle odstavce 2 *„nepoužije na smlouvy, v nichž převažující část závazků strany, která dodává zboží, spočívá ve vykonání prací nebo poskytování služeb.“*¹⁵ Podrobněji o této problematice pojednávám v kapitole o aplikaci Úmluvy.

¹² NOZ, §2079 odst. 1.

¹³ NOZ, §2085 a §2086

¹⁴ NOZ, §2587.

¹⁵ VÚ, čl. 3 odst. 1.

1.3. Mezinárodní prvek

Mezinárodní prvek není v Zákoně č. 91/2012 Sb., o mezinárodním právu soukromém (dále jen ZMPS) nikde definován.¹⁶ Teorii je obecně dán mezinárodní prvek v soukromoprávním vztahu tehdy, „*jestliže zde existuje vztah k zahraničí u:*

- 1. subjektu právního vztahu (účastník právního vztahu je cizí státní příslušník nebo bydlí v zahraničí, právnická osoba byla založena podle cizího práva nebo má sídlo v zahraničí);*
- 2. skutečnosti právně významné pro vznik a existenci právního vztahu (nastala nebo má nastat v zahraničí; může jít o právní úkon nebo jinou událost nebo chování účastníka, jež je předmětem právního vztahu);*
- 3. předmětu právního vztahu (jde o nepřímý předmět právního vztahu, tj. věci, práva a nehmotné výsledky lidské činnosti, jichž se týká chování účastníků právního vztahu, je-li tento předmět umístěn v cizině nebo jinak lokalizován či vázán na oblast cizího státu nebo ho má být dosaženo v cizině);*
- 4. právního vztahu, který právně souvisí nebo je právně závislý (akcesorický) na jiném právním vztahu, jestliže se tento vztah (základní, hlavní) řídí cizím právem.“¹⁷*

Při určení mezinárodního prvku u mezinárodní kupní smlouvy se však pro vymezení mezinárodní kupní smlouvy nezohledňují všechny tyto hlediska, ale například Kanda i Rabel tvrdí, že při vymezení mezinárodního prvku u mezinárodní kupní smlouvy, se musí vycházet jednak ze subjektivních a jednak z objektivních hledisek.¹⁸

Subjektivní hledisko v takovém případě záleží v odlišné lokaci smluvních stran, kdy strany, „*mezi nimiž dochází k uzavření kupní smlouvy, nemají bydliště, sídlo, popř. místo podnikání na území téhož státu.“¹⁹ Také Úmluva bere v potaz při posuzování mezinárodního prvku jen subjektivní hledisko, tedy místo podnikání (popřípadě bydliště nebo sídlo) smluvních stran v různých státech.²⁰ Obecně podle tohoto subjektivního hlediska nezáleží na tom, jakou mají smluvní strany státní příslušnost a stejně také hovoří Úmluva v čl. 3 „*Při určování použitelnosti této Úmluvy se nepřihlíží k státní příslušnosti stran a ani k tomu, zda strany nebo smlouva mají občanskoprávní nebo obchodní povahu.“²¹**

¹⁶ Mezinárodní prvek není definován ani v dnes již neúčinném zákoně č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém a musel být definován teorií, přičemž jeho význam se samozřejmě nezměnil.

¹⁷ KUČERA, Zdeněk. Mezinárodní právo soukromé. 7. opr. a dopl. vyd. Brno: Doplněk, 2009, s. 18.

¹⁸ KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku* : (Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupí zboží). 1. vydání. Praha: Linde, 1999, s. 14. Shodně také v RABEL, Ernst. *Das Recht des Warenkaufs I*. 1. Vydání. Berlin und Leipzig, 1936, s 50 an.

¹⁹ KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním...* s. 14.

²⁰ VÚ, čl. 1

²¹ Tamtéž, čl. 3.

Se subjektivním hlediskem jsou ale spojovány také určité problémy při jeho aplikaci, které mohou spočívat například v určení okamžiku, kdy je bydliště, sídlo nebo místo podnikání rozhodující. Neboť během vzniku mezinárodní kupní smlouvy může uplynout i poměrně dlouhá doba, při které může dojít ke změně lokace sídla některé ze smluvních stran. Další obtíž může vzniknout také tehdy, kdy jedna ze smluvní strany bude mít sídlo, bydliště nebo místo podnikání na více lokacích, přičemž jedno bude mít i na území státu druhé smluvní strany.²² Tento aspekt má samozřejmě význam hlavně z hlediska aplikace rozhodného práva, ale také „*může mít i význam při řešení otázky vyhrazení pojmu mezinárodní kupní smlouvy.*“²³

Objektivní hledisko mezinárodního prvku v mezinárodní kupní smlouvě znamená přepravu zboží přes státní hranice, z jednoho státu do druhého. Předmět plnění je zde tedy určujícím prvkem obsahu kupní smlouvy i ve významu jejího uznání za mezinárodní kupní smlouvu. To znamená, že mezinárodní kupní smlouvou bude i taková kupní smlouva, která byla uzavřena mezi smluvními stranami majícími sídlo, bydliště nebo místo podnikání v totožném státu, ale zboží, které je předmětem plnění takové kupní smlouvy, je v době uzavření smlouvy odesláno do místa, které leží na území jiného státu.

Z hlediska toho, aby kupní smlouva byla označována za mezinárodní, a z toho vznikající další důsledky, stačí, aby byl splněn i pouze jeden prvek, tedy buď subjektivní, nebo objektivní hledisko.

Aby se jednalo o mezinárodní obchodní smlouvu, přistupuje podle Kandy k těmto dvěma hlediskům ještě třetí kritérium, které spočívá v tom, že převod vlastnického práva ke zboží, které je předmětem kupní smlouvy, nesměřuje k tomu, aby kupující kupovanou věc sám užíval nebo spotřebovával, ale aby ji dál prodal třetímu subjektu, zpravidla za účelem zisku.²⁴ S tímto názorem nelze jinak než souhlasit, neboť kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku je založena právě na právním vztahu mezi profesionálními obchodníky, tedy podnikateli.

Podle Kahna je nejdůležitějším kritériem při zkoumání mezinárodního prvku to, jestli mají smluvní strany sídla v různých státech. Toto kritérium je podle něj rozhodující v jakýchkoliv případech. Další kritérium je doprava zboží a placení. Kupní smlouvu je možné označovat za mezinárodní, pokud je předmět koupě poslán z jednoho státu do druhého. To samé platí i při platbě za zboží, kdy pokud finanční prostředky překračují hranice státu, jedná se o mezinárodní kupní smlouvu.²⁵

²² KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním...* s. 15.

²³ Tamtéž

²⁴ Tamtéž.

²⁵ Tamtéž, s. 16.

Kahn odkazuje na rozhodnutí francouzského odvolacího soudu, který tvrdil, že pro posouzení kupní smlouvy jako mezinárodní stačí, aby smlouva samotná „*brala v úvahu zájmy mezinárodního obchodu*“.²⁶ Kahn rovněž vnímá mezinárodní kupní smlouvu, jako určitou formu charty, kde jednotlivá práva a povinnosti, na nichž se strany dohodly, mají v souhrnu význam zvláštního společenství, „*jež je svým charakterem mimostátní (extraétatique) a mezinárodní (internationale)*“.²⁷

Z uvedených kritérií lze zformulovat obecnou definici Mezinárodní kupní smlouvy, a to tak, že se jedná o kupní smlouvu uzavíranou mezi stranami, které nemají sídlo (bydliště), resp. místo podnikání na území téhož státu, anebo zboží, které je předmětem této smlouvy, má být odesláno z jednoho státu do státu jiného, přičemž strany věděly nebo zřejmě vědět musely, že zboží má být dále prodáno, popř. má být kupujícím užito k jiným obchodním účelům.²⁸ K tomuto také podle mého názoru přistupuje ještě jedno kritérium, a sice že mezinárodní kupní smlouva se týká pouze zboží, tedy věci hmotných a movitých a ne věci nemovitých, nebo nehmotných. Je to z toho důvodu, že nejvíce se na mezinárodním trhu obchoduje právě se zbožím, zatímco nemovitosti nebo nehmotné věci vyžadují pro svou zvláštní povahu také zvláštní režim a většina úpravy v různých pramenech mezinárodní kupní smlouvy by se na tyto věci nedala použít. Na tomto tvrzení je také dle mého názoru postavena Vídeňská úmluva.

²⁶ Tamtéž.

²⁷ Tamtéž.

²⁸ KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním...* s. 15.

2. Prameny práva upravující kupní smlouvu v mezinárodním obchodním styku

Prameny práva, které upravují mezinárodní kupní smlouvu, můžeme rozdělit podle několika hledisek. Podle subjektu, který vydává prameny mezinárodní kupní smlouvy, je můžeme rozdělit na tzv. základní prameny a na nestátní prostředky úpravy

Mezi základní prameny patří především hmotněprávní úprava (přímé normy) v mezinárodních smlouvách, jejichž aplikace má přednost před normami kolizními, tedy unifikovaná úprava přímých norem.²⁹ V tomto ohledu je nejdůležitějším pramenem Úmluva, která má díky své ratifikaci mezi 80³⁰ členskými státy OSN své výsadní postavení.

Dalším základním pramenem je supranacionální právní úprava Evropské unie zejména nařízení, směrnice a speciální roli má také judikatura Evropského soudního dvora.³¹ Nejvýznamnější pozici má v tomto ohledu Římská úmluva o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy (vyhlášena pod č. 64/2006 Sb. m. s. a v účinnost pro Českou republiku vstoupila dne 1. července 2006 – dále jen Římská úmluva) a jejího nástupce, Nařízení EP a Rady (ES) č. 593/2008, o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy (dále jen Řím I), které upravuje kolizní normy pro závazkové vztahy ze smluv, tedy i pro kupní smlouvu.

Evropská unie ovlivňuje mezinárodní kupní smlouvu také nepřímou, zejména prostřednictvím nařízení týkající se regulace obchodu, cla apod. Tyto prameny jsou pro proces kontraktace taktéž velice podstatné, a mnohdy hrají při kontraktaci velice důležitou úlohu. Tuto problematiku avšak nepokrývá téma této diplomové práce a tak se jí pro účely této práce nebudu zabývat.

Třetím základním pramenem právní úpravy je vnitrostátní právní úprava každého jednotlivého státu.³² Tato vnitrostátní právní úprava upravuje většinou kolizní normy, které odkazují na určitou právní úpravu.

Druhou kategorií pramenů upravujících mezinárodní kupní smlouvu jsou nestátní prameny prostředky právní úpravy, vytvořené praxí mezinárodního obchodu, mezi které patří např. Mezinárodní obchodní zvyklosti, Obchodní podmínky evropské hospodářské komise OSN

²⁹ KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo Mezinárodního obchodu*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2008, s. 30 an.

³⁰ KRITZER, H. Albert. *CISG: Table of Contracting States* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 4. Října 2013 [cit. 2. března 2014]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>>.

³¹ KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo Mezinárodního obchodu...s 30 an.*

³² Tamtéž.

a FIDIC, Zásady mezinárodních obchodních smluv UNIDROIT apod., o kterých se rozepíší dále.³³

Podle charakteru norem pramenů práva mezinárodní kupní smlouvy rozlišujeme prameny práva upravující přímé normy a kolizní normy. Tyto se od sebe odlišují svým významem i použitím. Zatímco přímé normy obsahují hmotněprávní úpravu, kolizní normy neobsahují vlastní úpravu dané otázky, jen odkazují na určitý právní řád, podle které se daná otázka bude řídit. Rozdíl lze nalézt také v jejich hierarchii. Přímé normy mají tak před kolizními normami přednost. Jak přímé, tak i kolizní normy mohou být vnitrostátního i mezinárodního původu, popřípadě supranacionální povahy (jak je to v případě nařízení Řím I). Právě podle tohoto typu dělení, na přímé a kolizní normy budu o těchto pramenech dále pojednávat.

2.1. Prameny přímých norem upravující mezinárodní kupní smlouvu.

Určení rozhodného práva, které upravuje mezinárodní kupní smlouvu, s sebou nese určité problémy a někdy i právní nejistotu. Obzvláště u kupní smlouvy, jakožto nejčastějšího institutu v mezinárodním obchodu vyvolala tato nesourodost snahu po unifikaci a harmonizaci přímých norem, které by zaručovaly právní jistotu stejného postupu v případě mezinárodního obchodu a jeho normativní úpravy.³⁴

Unifikací obecně je proces sjednocování práva, kdy záměrnou a společnou činností unifikujících subjektů (většinou států) je vytvářen jednotný text právních norem, čímž je vytvářeno platné právo v rámci právních řádů takových států, plynoucí z jejich mezinárodněprávních závazků.³⁵ Unifikovat lze přímé normy, ale také normy kolizní nebo procesní

Přímé normy jsou obvykle³⁶ mezinárodního původu, jsou tedy upraveny v mezinárodních smlouvách, které jsou pro daný stát závazné (popřípadě jsou upraveny v jiné závazné formě, např. určitou mezinárodní organizací) a jsou součástí právního řádu tohoto státu.³⁷

³³ Tamtéž.

³⁴ BEJČEK, J., ELIÁŠ, K., RABAN, P. a kol. *Kurs obchodního práva. Obchodní závazky*. 5. Vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, s. 308.

³⁵ KUČERA, Zdeněk. *Mezinárodní právo soukromé*. 7. opr. a dopl. vyd. Brno: Doplněk, 2009, s. 40.

³⁶ Vnitrostátní přímé normy nejsou tak časté, chrání zvláště naléhavý společenský zájem a ohledně jimi upravené problematiky mají vždy přednost před ostatními přímými nebo kolizními normami. Srov. též KUČERA, Zdeněk. *Mezinárodní právo soukromé*. 7. opr. a dopl. vyd. Brno: Doplněk, 2009, s. 26.

³⁷ KUČERA, Zdeněk. *Mezinárodní právo soukromé*. 7. opr. a dopl. vyd. Brno: Doplněk, 2009, s. 26.

Tyto přímé normy obsahují hmotněprávní úpravu, tzn., že bezprostředně upravují práva a povinnosti smluvních stran kupní smlouvy s mezinárodním prvkem a mají tak přednost před normami kolizními. Přímé normy se tedy použijí bez ohledu na případné kolizní normy.³⁸

Od unifikace, jejímž výsledkem je vytvoření stejného textu právních předpisů, musíme ovšem odlišovat harmonizaci práva, která je na rozdíl od unifikace jen dosažením určitého stupně přiblížení právní úpravy.³⁹

Subjekty, které se podílí na unifikaci práva mezinárodního obchodu, jsou zejména Mezinárodní ústav pro sjednocení soukromého práva v Římě (UNIDROIT), Haagská konference mezinárodního práva soukromého, Komise OSN pro právo mezinárodního obchodu (UNCITRAL), také orgány Evropské unie (dále jen EU), zejména Komise.⁴⁰

Nejvýznamnější organizací, která je zaměřena především na unifikaci hmotněprávních norem, je právě UNCITRAL. Způsoby, které využívá pro unifikaci, jsou zejména mezinárodní úmluvy, vzorové zákony, právní příručky, doporučení vlády apod.

Nejúčinnější formou unifikace je ovšem unifikace skrz mezinárodní smlouvy, kdy je text smlouvy ratifikován státy a následně je transformován do vnitrostátních právních řádů. Takto byla také, v rámci činnosti UNCITRAL, vytvořena nejdůležitější smlouva týkající se mezinárodní kupní smlouvy, tedy Vídeňská úmluva.⁴¹

V této kapitole se tedy zaměřím pouze na univerzální unifikaci hmotněprávních norem prostřednictvím Vídeňské úmluvy, neboť tato má v oblasti práva mezinárodní kupní smlouvy největší význam.

2.1.1. Vídeňská Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží a její charakteristika

Snaha o unifikaci mezinárodní kupní smlouvy počala už v meziválečném období. Zprvu byly Mezinárodním úřadem pro sjednocení soukromého práva v Římě vypracovány a posléze i v roce 1964 přijaty Haagské konvence o mezinárodní koupi zboží, jmenovitě pak Úmluva o jednotném zákonu upravujícím mezinárodní kupní smlouvu a Úmluva o jednotném zákonu týkajícím se uzavírání mezinárodních kupních smluv. Tyto ale ratifikoval, spolu s výhradami, jen velmi omezený počet států, a tak se v unifikaci mezinárodní kupní smlouvy pokračovalo v rámci OSN, prostřednictvím Komise OSN pro mezinárodní právo obchodní (UNCITRAL). Tato

³⁸ KUČERA, Zdeněk. *Mezinárodní právo soukromé...* s. 27.

³⁹ Tamtéž.

⁴⁰ Tamtéž.

⁴¹ Tamtéž, s. 32.

Komise vypracovala návrh mezinárodní smlouvy, která byla v roce 1980 na konferenci ve Vídni přijata jako Úmluva o smlouvách o mezinárodní koupi zboží.⁴²

Úmluva je z hlediska mezinárodní kupní smlouvy naprosto zásadním dokumentem, který má celosvětový význam. Je to dáno hlavně tím, že jako neúspěšnější unifikující soukromoprávní dokument, jej ratifikovalo 80 států.⁴³

Československo ratifikovalo Úmluvu 5. března 1990 a smlouva se stala součástí právního řádu České republiky 1. dubna 1994.⁴⁴

Úmluvu tvoří 101 článků a je rozdělena na 4 části. V první části je vymezen předmět úpravy a obecná ustanovení, ve druhé části je obsažena úprava uzavírání smlouvy (o které se zmiňují dále) a třetí částí obsahuje hmotněprávní ustanovení týkající se zejména práv a povinností smluvních stran. V části čtvrté jsou řešena závěrečná ustanovení.⁴⁵

2.1.2. Aplikační předpoklady Vídeňské úmluvy

Pro aplikaci Úmluvy je nutné splnit tři podmínky objektivní a jednu subjektivní.

První podmínkou aplikace Úmluvy je mezinárodní prvek obsažený v kupní smlouvě. Jak už bylo řečeno výše, podle Úmluvy je k vymezení mezinárodního prvku důležité pouze subjektivní hledisko, tzn., sídla smluvních stran v různých státech. Úmluva upravuje mezinárodní prvek v čl. 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.“⁴⁶

První podmínkou je zde tedy skutečnost, že strany smlouvy mají místa podnikání v různých státech.⁴⁷ I když je pojem „místo podnikání“⁴⁸ v Úmluvě naprosto zásadním pojmem, samotná úmluva jej nedefinuje. NOZ na rozdíl od staré právní úpravy⁴⁹ nerozlišuje mezi sídlem

⁴² BEJČEK, J., ELIÁŠ, K., RABAN, P. a kol. *Kurs obchodního práva. Obchodní závazky*. 5. Vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, s. 308.

⁴³ KRITZER, H. Albert. *CISG: Table of Contracting States* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 4. Října 2013 [cit. 2. března 2014]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>>.

⁴⁴ Tamtéž, s. 309.

⁴⁵ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006, s. 252 – 253.

⁴⁶ VÚ, čl. 1.

⁴⁷ Tamtéž.

⁴⁸ V němčině je místo podnikání označováno jako „Niederlassung“, v angličtině „place of business.“

⁴⁹ Podle §2 odst. 3 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů, je místem podnikání fyzické osoby adresa zapsaná jako její místo podnikání v obchodním rejstříku nebo v jině zákonem upravené

podnikatele a místem podnikání. Sídlem podnikatele tak je podle NOZ adresa zapsaná ve veřejném rejstříku. Nezapíše-li se podnikatel do veřejného rejstříku, je jeho sídlem místo, kde má hlavní obchodní závod, popřípadě kde má bydliště.⁵⁰ Německé právo oproti tomu definuje místo podnikání jako sídlo podniku, které má určitou dobu trvání, a které je nadáno určitými pravomocemi. Na druhou stranu sídlo managementu společnosti nemusí být nezbytně místem podnikání, protože Úmluva nevyžaduje, aby místem podnikání byla hlavní kancelář.⁵¹

Na čl. 1 navazuje čl. 10 písm. a), který řeší problém, jaký může vzniknout, pokud má některá smluvní strana více míst podnikání. V takovém případě, „*je rozhodující místo podnikání, které má nejužší vztah ke smlouvě a jejímu plnění, s přihlédnutím k okolnostem stranám známým nebo stranami zamýšlenými kdykoli před uzavřením smlouvy nebo při jejím uzavření*“⁵²

Naopak čl. 10 písm. b) uvádí, že v případech, kdy strana nemá místo podnikání, je rozhodujícím její bydliště (sídlo).

Zároveň však článek 1 odst. 2 říká, že „*Ke skutečnosti, že strany mají místa podnikání v různých státech, se nepřihlíží, jestliže tato skutečnost nevyplývá buď ze smlouvy nebo z jednání mezi stranami nebo z informací poskytnutých stranami kdykoli do uzavření smlouvy nebo při jejím uzavření.*“⁵³ To znamená, že skutečnost, že smluvní strany mají místa podnikání v různých státech, musí být stranám při kontraktaci zřejmá. Toto ustanovení především slouží k ochraně strany, která se bez své vlastní viny nemohla seznámit se skutečností, že se jedná o mezinárodní obchod. K takovým případům může dojít například, pokud strana uzavírá smlouvu s obchodním zástupcem jeho jménem, s uvedením vnitrostátního místa podnikání. Tento článek tedy chrání dobrou víru strany v to, že se jedná o vnitrostátní obchod a na takový případ se Úmluva nepoužije. V takovém případě se rozhodné právo musí hledat podle kolizních norem mezinárodního práva soukromého příslušného státu.⁵⁴

Podle čl. 1 odst. 3. není pro aplikaci Úmluvy relevantní státní příslušnost smluvních stran.⁵⁵

evidenci. Podnikatel, který je fyzickou osobou, je povinen zapisovat do obchodního rejstříku nebo do jiné zákonem upravené evidence své skutečné místo podnikání.

⁵⁰ Aktuální znění: Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů, §429 odst. 1.

⁵¹ 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, 1. květen 2000 [cit. 28. února 2014]. Dostupné na < <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html#a10>>.

⁵² VÚ, čl. 10 písm. a).

⁵³ Tamtéž.

⁵⁴ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*. Praha: ASPI, a.s., 2006, s. 262 – 263.

⁵⁵ Za jistých okolností tak může dojít k tomu, že smlouva mezi dvěma německými státními příslušníky by byla uzavřena v režimu Úmluvy. Například kdyby jedna ze stran měla místo podnikání (popřípadě bydliště) ve Francii a tento fakt by byl druhé straně znám. Srov. SCHLECHTREIM, Peter. *Uniform Sales Law – The UN-Convention on*

Samotná podmínka, že smluvní strany mají místo podnikání v různých státech ovšem nestačí. Rozlišujeme tedy dvě možné aplikace Úmluvy. Článek 1. hovoří o tom, že se Úmluva použije,

- a) pokud jsou tyto různé státy smluvními státy Úmluvy, nebo
- b) pokud se má podle mezinárodního práva soukromého použít právního řádu některého smluvního státu.⁵⁶

První možnost aplikace na základě čl. 1 odst. 1 písm. a), se nazývá tzv. přímou aplikací, protože pokud jsou oba státy, ve kterých mají smluvní strany svá místa podnikání, smluvními státy Úmluvy, použije se Úmluva jako přímá norma, aniž by na ni bylo potřeba odkazovat vnitrostátními právními předpisy nebo aniž by se na danou smlouvu vztahovaly hmotněprávní normy vnitrostátního práva. O tom dokládá i rozhodnutí Krajského soudu v Hradci Králové ze dne 30. dubna 2010, sp. Zn. 38 Co 228/2009, ve kterém popsal princip aplikace Úmluvy podle čl. 1 odst. 1 písm. a): „*Při zkoumání existence závazku na dodání a odběr zboží mezi účastníky, z nichž jeden je zahraničním subjektem, je třeba vycházet ze zákona č. 97/1963 Sb. (spor s mezinárodním prvkem). Podle §2 cit. zákona platí, že se ustanovení tohoto zákona použije jen tehdy, nestanoví-li mezinárodní smlouva, kterou je Česká republika vázána, něco jiného. Jak Italská, tak Česká republika jsou smluvními státy Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží ze dne 11.4.1980, která byla vyhlášena pod č. 160/1991 Sb. (tzv. Vídeňská úmluva). Jestliže účastníci předmětné kupní smlouvy nevyloučili ve smyslu čl. 6 Úmluvy její použití v daném vztahu, pak bylo třeba posoudit vztahy z kupní smlouvy mezi účastníky podle Vídeňské úmluvy, která se použije před právem těchto států včetně obchodního zákoníku České republiky.*“⁵⁷

Další judikát navazuje na tuto problematiku a říká, že „*Úmluva obsahuje hmotněprávní přímé normy a je přímo použitelná ve smyslu článku 10 Ústavy České republiky (1/1993 Sb.), podle kterého vyhlášené mezinárodní smlouvy, k jejichž ratifikaci dal Parlament souhlas a jimiž je Česká republika vázána, jsou součástí právního řádu; stanoví-li mezinárodní smlouva něco jiného než zákon, použije se mezinárodní smlouva.*“⁵⁸

S účinností ZMPS se princip aplikace Úmluvy nezměnil. V §2, cit. zákona se říká, že se tento „*Zákon použije v mezích ustanovení vyhlášených mezinárodních smluv, kterými je Česká*

Contracts for the International Sale of Goods [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 1. květen 2000 [cit. 1. března 2014]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html#a10>>.

⁵⁶ VÚ, čl. 1.

⁵⁷ TRÁVNÍČKOVÁ, Simona. *Judikatura českých soudů k Vídeňské úmluvě*. In ROZEHNALOVÁ, Naděžda (ed). Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží – ano či ne. Brno: Masarykova univerzita, 2012, s. 47. Srov. také rozhodnutí Krajského soudu v Hradci Králové ze dne 30. dubna 2010, sp. Zn. 38 Co 228/2009.

⁵⁸ Tamtéž, s. 48. Srov. také rozhodnutí Krajského soudu v Plzni ze dne 2. listopadu 2006, sp. Zn. 46 Cm 57/2005.

republika vázána, a přímo použitelných ustanovení práva Evropské unie“.⁵⁹ V tomto ustanovení zákon ovšem jen potvrzuje skutečnost, která vyplývá již přímo z českého ústavního pořádku a práva Evropské unie, a to že pokud mezinárodní smlouva, která byla ratifikována parlamentem České republiky, stanoví něco jiného než zákon, použije se na daný vztah právě tato mezinárodní smlouva, v našem případě tedy Úmluva.⁶⁰

Lze tedy říct, že na základě čl. 10 zákona č. 1/1993 Sb. - Ústavy České republiky (dále jen Ústava) a §2 ZPMS se nepoužijí ustanovení ZMPS za předpokladu, že se na danou problematiku použije Úmluva, jako soubor hmotněprávních přímých norem, která dané otázky sama upravuje.⁶¹

Nepřímá aplikace Úmluvy, je obsažena v čl. 1 odst. 1 písm. b), podle kterého se má použít Úmluva tehdy, jestliže se má podle mezinárodního práva soukromého použít právního řádu některého smluvního státu. To znamená, že pokud kolizní norma mezinárodního práva soukromého, určitého nesmluvního státu, odkazuje na rozhodný právní řád jiného státu, který je signatářem Úmluvy, použije se i na tento smluvní vztah Úmluva.

Česká republika ale podle čl. 95 Úmluvy učinila vůči tomuto ustanovení výhradu, takže soudy neaplikují Úmluvu v případě, že se jedná o nepřímou aplikaci podle čl. 1 odst. 1 písm. b). „Pro použití Úmluvy tedy nestačí, že se má podle kolizní normy, včetně volby práva učiněné stranami, použít práva některého smluvního státu Úmluvy, ale obě strany smlouvy, prodávající a kupující, musí mít místo podnikání v různých státech, které jsou oba smluvními státy Úmluvy“⁶², tak jak to říká čl. 1 odst. 1 písm. a). Pokud by tomu tak nebylo, nemohl by soud Úmluvu aplikovat.

Druhým předpokladem pro aplikaci Úmluvy, je fakt, že se jedná o kupní smlouvu. Už z čl. 1 vyplývá tento předpoklad, když se v něm říká, že „Tato Úmluva upravuje smlouvy o koupi zboží...“⁶³.

Pokud jde o samotnou definici kupní smlouvy, není v Úmluvě uvedena přímo, ale lze ji odvodit z vymezených práv a povinností prodávajícího a kupujícího. Tak je v článku 30 Úmluvy, „prodávající povinen dodat zboží, předat jakékoliv doklady, které se k němu vztahují, a vlastnické právo ke zboží, jak vyžaduje smlouva a tato Úmluva za podmínek stanovených

⁵⁹ ZMPS, §2.

⁶⁰ BRÍZA, Petr. Nový český zákon o mezinárodním právu soukromém v kontextu práva EU a mezinárodních smluv. Právní rozhledy, 2013, č. 17, s. 580.

⁶¹ TRÁVNÍČKOVÁ, Simona. *Judikatura českých soudů k Vídeňské úmluvě*. In ROZEHNALOVÁ, Naděžda (ed). Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží – ano či ne. 1. vydání. Brno: Masarykova univerzita, 2012, s. 49.

⁶² KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo Mezinárodního obchodu*. 1. vydání. Plzeň: Aleš Čeněk, 2008, s. 216.

⁶³ VÚ, čl. 1.

smlouvou a touto Úmluvou“.⁶⁴ Na rozdíl úpravy kupní smlouvy v NOZ se zde po prodávajícím explicitně vyžaduje také předání jakýchkoliv dokladů, které se ke zboží vztahují. Článek 53 Úmluvy zase hovoří o povinnostech kupujícího: „*Kupující je povinen zaplatit za zboží kupní cenu a převzít dodávku v souladu se smlouvou a touto Úmluvou*“.⁶⁵ V tomto ohledu je význam úpravy v Úmluvě obdobný jak je tomu v NOZ. Důležitým aspektem je, že kupní smlouva je výlučně smlouva úplatná, tedy směna věcí za peníze. Úmluva se tedy nebude aplikovat na darovací, či směnné smlouvy, kde v prvním případě se za převod vlastnického práva a předání věci nedostává žádného protiplnění a v druhém případě se jedná o směnu věcí za věc.

Taktéž se Úmluva nevztahuje na smlouvu o dílo. Je však nutno připomenout, že Úmluva se bude aplikovat nejen na zboží již vyrobené, ale také na to, které má být vyrobeno až v budoucnu. Tak bude kupní smlouvou i smlouva o dodávce zboží, které má být vyrobeno teprve v budoucnu, za podmínky, že podstatnou část věcí, která je nutná pro výrobu či zhotovení zboží, dodá strana zhotovující. Vymezení „podstatné části věcí“ bude vždy záležet na konkrétním případě. Ačkoliv se ve většině případů bude zřejmě upřednostňovat kvantitativní hledisko, nemusí tomu tak být vždy a v odůvodněných případech může převažovat hledisko významové.⁶⁶ Příspěvní stran by se mělo porovnávat v poměru vůči sobě samým a ne v poměru s hodnotou konečného produktu.⁶⁷ Podle čl. 3 odst. 2 Úmluvy nepůjde o kupní smlouvu v případě, že převažující část závazků strany, která dodává zboží, spočívá ve vykonání prací nebo poskytování služeb.⁶⁸ Toto vymezení je však poněkud problematické. Především proto, že Úmluva striktně nevyklučuje svou aplikaci na smlouvy, které nemají zcela výlučně charakter koupě a prodeje. Zvláště u smluv, které zavazují k montáži, či podobným povinnostem je velice pravděpodobné, že pokud bude převažující část závazku spočívát v dodávce zboží, bude smlouva posuzována jako kupní a bude se na ni vztahovat Úmluva. To potvrzuje také judikát HG920670, kde švýcarský soud rozhodl, že aby určitá smlouva spadala pod Úmluvu, je třeba, aby hodnota práce nepřevyšovala hodnotu dodávky zboží. Je také možné, že v některých případech může být smlouva kvalifikována jako smíšená a v takovém případě by se Úmluva použila pouze na tu část smlouvy, která upravuje koupi zboží, zatímco na ostatní části, upravující poskytnutí služeb, montáž apod., by se použila jiná, většinou kolizní úprava vnitrostátních právních řádů.⁶⁹

⁶⁴ VÚ, čl. 30.

⁶⁵ VÚ, čl. 53.

⁶⁶ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 257.

⁶⁷ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. 2. vydání. Oxford: Oxford University Press, 2005. s. 56.

⁶⁸ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 257.

⁶⁹ Tamtéž, s. 258.

Třetí podmínkou pro aplikovatelnost Úmluvy, je skutečnost, že předmětem mezinárodní kupní smlouvy je zboží. Pojem zboží ovšem není v Úmluvě definován, takže jeho vymezení je ponecháno teorii a soudní praxi. Nelze jej ovšem interpretovat podle vnitrostátních právních řádů, ale je nutné jej interpretovat autonomně, v souladu s Úmluvou. Článek 2 a další ustanovení Úmluvy však poskytují určitý základní koncept toho, co Úmluva myslí pod pojmem zboží. Poměrně jednomyslný je názor, že se zbožím podle Úmluvy rozumí movitá věc. Nemovitosti nejsou předmětem úpravy Úmluvy, ale jejich prodej je upravován vnitrostátními kolizními normami, neboť státy mají většinou zájem na ochraně svého území před vykoupením cizím státním občanem.⁷⁰⁷¹

Většina názorů se přiklání k tomu, že tyto movité věci musí být zároveň věci hmotné. V případě nehmotných statků, jako například know-how, výsledky, výzkumy, plány atd., převažují názory, že na ně Úmluva nespadá.⁷² Tento postoj však není jednoznačný a například problematika počítačového softwaru je poměrně složitá. Většina autorů však software pod úpravu zboží v Úmluvě přiřazují.⁷³

Úmluva sama v čl. 2 konstatuje, že se na určité druhy zboží, či určité obchody, nebude aplikovat. Úmluva se tedy nepoužije na zboží kupované na dražbách, při výkonu rozhodnutí nebo podle rozhodnutí soudu, při koupi cenných papírů nebo peněz, lodí, člunů, vznášedel nebo letadel, a také elektrické energie. Co se týče elektrické energie, Úmluva ji vyřazuje ze své působnosti jednak proto, že v některých právních řádech není věcí v právním smyslu⁷⁴ a také proto, že její nákup a prodej podléhá specifickým podmínkám. Zajímavé ovšem je, že například tekutý zemní plyn, ropa a další zdroje energie, se za věc podle Úmluvy považují.⁷⁵

Ačkoliv Úmluva v čl. 1 odst. 3 říká, že není relevantní, zda strany, popřípadě smlouva, mají občanskoprávní nebo obchodní povahu, hned v čl. 2 písm. a), Úmluva vylučuje svoji aplikaci na kupní smlouvy, jejichž předmětem je, „zboží kupované pro osobní potřebu, potřebu

⁷⁰ Tamtéž.

⁷¹ V České republice upravuje tuto problematiku zákon č. 219/1995 sb., devizový zákon.

⁷² ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 260. Srov. např. Rozhodnutí Oberlandesgericht Köln, č. 19 U 282/93, ze dne 26. 8. 1994. [cit. 1. 3. 2014]. Dostupné z: <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/940826g1.html>>. – švýcarský marketingový výzkumný institut vypracoval marketingovou analýzu, která byla objednána německým objednatelem. Ten odmítl zaplatit. Soud uvedl, že prodej zboží, je charakterizován převodem vlastnictví k předmětu. I když zpráva byla uvedena na papíře, hlavním účelem smlouvy nebyl převod vlastnictví k papíru, ale transfer práv k užití myšlenek na něm uvedených. Soud rozhodl, že dohoda o provedení marketingové analýzy není prodejem zboží podle Úmluvy.

⁷³ BEJČEK, J., ELIÁŠ, K., RABAN, P. a kol. *Kurs obchodního práva. Obchodní závazky*. 5. Vydání. Praha : C. H. Beck, 2010, s. 310. Stejný názor také v SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2005, s. 29.

⁷⁴ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 262.

⁷⁵ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2005, s. 52.

rodiny nebo domácnosti, ledaže prodávající před uzavřením smlouvy nebo při jejím uzavření nevěděl a ani neměl vědět, že zboží je kupováno k takovému účelu.“⁷⁶

Úmluva tak zakazuje svou aplikaci na nekomerční obchody, pokud druhá strana nevěděla a ani neměla vědět, že se jedná o nekomerční smlouvu. Toto vyloučení zboží zakoupené pro osobní účely tedy de facto omezuje Úmluvu jen na smlouvy obchodní povahy.⁷⁷ Zákaz aplikace Úmluvy na nekomerční obchody také zajišťuje, že vnitrostátní právní úprava ochrany spotřebitelů nebude ovlivněna právní úpravou Úmluvy.⁷⁸

Poslední předpoklad aplikace Úmluvy je subjektivní povahy, tedy neexistence odchylného ujednání stran, kdy strany mohou ovlivnit aplikaci úmluvy svou vůlí.⁷⁹ Podle čl. 6 Úmluvy „Strany mohou vyloučit použití této Úmluvy nebo, s výjimkou článku 12, kteréhokoli jejího ustanovení nebo jeho účinky změnit“.⁸⁰

Z tohoto ustanovení vyplývá, že strany mohou vyloučit aplikaci jak celé úmluvy, tak jen její částí, nebo dokonce jen některých ustanovení. Není tedy nutné, aby vylučovací doložka obsahovala celou odchylnou úpravu, ale je také možné vyloučit určitá ustanovení a namísto nich zvolit úpravu jiného právního řádu. „Jako vzor lze uvést formulaci „Vznik smlouvy se neřídí Vídeňskou úmluvou“ nebo „Následky porušení smlouvy se nebudou řídit Vídeňskou úmluvou.““⁸¹

Pokud strany smlouvy chtějí vyloučit aplikaci Úmluvy absolutně, je důležité, aby doložka vylučující aplikaci byla správně formulována. Pokud by byla ve smlouvě použita formulace „tato smlouva se řídí českým právem“, neznamená to automaticky aplikaci NOZ, ale v případě splnění dalších předpokladů nutných pro aplikaci Úmluvy, by se tato smlouva řídila Úmluvou jednoduše proto, že Úmluva je součástí českého právního řádu.⁸² K této problematice se ale i judikatura může poměrně lišit. Například německý soud v judikátu 54 O 644/94 konstatoval, že i přesto, že se „žalobkyně opírá svůj nárok o BGB a žalovaný se rovněž na ně odvolával, na věci nic nemění. Vídeňská úmluva představuje jednotné právo a je tedy přímo německým právem. Strany mohou jen užití úmluvy výslovně vyloučit, což nebylo učiněno. Pouhé ujednání, že má být užito německé právo, není dle panujícího názoru dostatečné“. V jiném judikátu soud rozhodl odlišně, a to i přesto, že doložka volby práva neobsahovala odkaz na čl. 6 a byla obsažena v nepodepsaných

⁷⁶ VÚ, čl. 2, písm. a).

⁷⁷ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention*...s. 43.

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, 1. květen 2000 [cit. 1. března 2014]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html#a10>>.

⁷⁹ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*... s. 263.

⁸⁰ VÚ, čl. 6.

⁸¹ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*... s. 263.

⁸² Tamtéž.

obchodních podmínkách, proti kterým nepodal kupující námitky. Soud tuto doložku interpretoval tak, že obě strany měly stejnou vůli aplikovat na svou smlouvu místo Úmluvy německý občanský zákoník.⁸³ Toto rozhodnutí tedy na první místo staví vůli stran, ovšem ta se v takovém případě jen velice těžko dokazuje.

Strany se však nemohou odchýlit od ustanovení čl. 12, který uvádí, že „*ustanovení článku 11, článku 29 a části II této Úmluvy, jež připouštějí, aby uzavření smlouvy o koupi nebo dohoda o její změně nebo o zrušení nebo nabídka, její přijetí nebo jiný projev vůle stran se uskutečnily v jakékoli jiné formě než písemné, se nepoužijí, jestliže kterákoli strana má místo podnikání ve smluvním státě, který učinil prohlášení podle článku 96 této Úmluvy. Strany nemohou dohodnout vyloučení nebo změnu účinku tohoto článku.*“⁸⁴ Toto ustanovení je tedy kogentní, a pokud strany nevyloučí Úmluvu absolutně, nemohou za žádných okolností vyloučit ustanovení čl. 12. Tento článek se však aplikuje pouze tam, kde alespoň jedna smluvní strana má své místo podnikání ve státě, který učinil výhradu podle čl. 96. Soud tak poté musí aplikovat kolizní normy, aby zjistil, který právní řád se použije s ohledem na formu mezinárodní kupní smlouvy.⁸⁵

Lze tedy shrnout, že aplikace Úmluvy není úplně nejjednodušší a samozřejmá a je třeba vždy pečlivě zvažovat, kdy Úmluvu na konkrétní smlouvu použít a kdy nikoliv. Je tak v první řadě potřeba posoudit, zda se jedná o kupní smlouvu, jestli zde existuje mezinárodní prvek podle čl. 1 odst. 1 písm. a), tedy s místem podnikání v rozdílných signatářských státech, zda se kupní smlouva týká pouze zboží, a to ještě takového, které Úmluva sama nevylučuje ze své aplikace. Dále musí být zřejmé, že strany výslovně nevyloučili svou kupní smlouvu z aplikace Úmluvy. Až pokud jsou všechny tyto podmínky splněny, pak lze říci, že se na konkrétní kupní smlouvu vztahuje i právní režim Úmluvy.⁸⁶

2.1.3. Přímé normy práva Evropské unie s ohledem na uzavírání mezinárodní kupní smlouvy

Právo EU přímo ovlivňuje oblast mezinárodního obchodního styku v rámci EU. To znamená, že mezi základní prameny práva mezinárodního obchodu můžeme také zařadit předpisy EU, a to jak primární, tak i sekundární prameny práva EU.

⁸³ Tamtéž.

⁸⁴ VÚ, čl. 96

⁸⁵ SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention...* s. 169

⁸⁶ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 283 - 284.

Nutné je ovšem říci, že harmonizace, natožpak unifikace přímých norem upravujících mezinárodní kupní smlouvu není v současné době v Unijním právu obsažena, i když zde jsou patrné snahy např. v podobě návrhu nařízení evropského parlamentu a rady o společné evropské právní úpravě prodeje, o kterém pojednávám níže.

Právo EU obsahuje z hlediska kupní smlouvy především směrnice týkající se práva spotřebitelského, zatímco samotnou mezinárodní kupní smlouvu nikde neupravuje.

Na jednu stranu směrnice EU upravující práva spotřebitelů jen stěží ovlivňují úpravu mezinárodní kupní smlouvy podle Úmluvy, neboť spotřebitelské smlouvy jsou z rozsahu Úmluvy vyloučeny. Na druhou stranu, vliv práva EU na kupní smlouvy je velice zřejmý, zvláště s ohledem na nedávno přijaté směrnice na poli výkupu pohledávek, elektronických podpisů a elektronického obchodování, které obsahují relevantní ustanovení pro obchodní transakce, jako jsou například úrokové míry, digitální podpisy a postupy kontraktace u elektronického obchodování. V těchto oblastech je možná vzájemná interakce práva Evropské unie a Úmluvy, stejně jako vnitrostátních právních řádů.⁸⁷

V rámci Evropské unie jsou již dlouho patrné snahy o vytvoření jednotného soukromého práva. Tento trend se odrazil v Návrhu nařízení evropského parlamentu a rady o společné evropské právní úpravě prodeje (Č. dok. Komise: KOM (2011) 635 v konečném znění). Tento návrh, i přestože nebyl přijat, představuje zatím nejvýraznější snahu o harmonizaci kupní smlouvy napříč členskými státy Evropské unie a je dost možné, že v budoucnu bude podobný návrh přijat. To ale záleží spíše na dalším směřování Evropské unie. Proto považuji za nutné se o něm zmínit alespoň stručně.

Návrh nařízení evropského parlamentu a rady o společné evropské právní úpravě prodeje

11. 10. 2011 se v Bruselu, na základě čl. 114 Smlouvy o fungování EU, zrodil návrh Nařízení Evropského parlamentu a Rady o společné evropské právní úpravě prodeje (dále jen NNSEP). Cílem návrhu tohoto nařízení, bylo lépe vytvořit vnitřní trh a zlepšit jeho fungování. Podle důvodové zprávy, měl tento návrh za úkol harmonizovat právní úpravy členských států, které díky svým rozdílům často odrazují obchodníky, obzvláště malé a střední podniky do příhraničního obchodu. To má za důsledek nedokonalou konkurenci a překážku v uvedení

⁸⁷ DE LY, Filip. *Sources of international sales law: an eclectic model* [online]. Uncitral.[cit. 4. dubna 2014]. Dostupné na <<https://www.uncitral.org/pdf/english/CISG25/De%20Ly.pdf>>.

nových produktů na trh z jiných členských států, což brání spotřebitelům k přístupu k těmto novým produktům.⁸⁸

Dále se v důvodové zprávě uvádí, že „nezávazný nástroj, jakým je například sada nástrojů pro zákonodárce EU nebo doporučení určené členským státům, by nedosáhl požadovaného cíle, tj. lépe vytvořit vnitřní trh a zlepšit jeho fungování“⁸⁹, a to hlavně z toho důvodu, že *směrnice nebo nařízení, které by nahradily vnitrostátní právo a zavedly povinné evropské smluvní právo, by zacházely příliš daleko a požadovaly by, aby domácí obchodníci, kteří nehodlají prodávat přes hranice, nesli náklady, které nejsou vyváženy dosažením úspor nákladů, protože k těm dochází pouze v případě příhraničního obchodu.*⁹⁰

Nařízení mělo harmonizovat vnitrostátní smluvní právo členských států, aniž by se musely změnit vnitrostátní právní úpravy v členských státech. Místo toho mělo nařízení vytvořit druhý systém smluvního práva, který bude koexistovat vedle vnitrostátních systémů a který bude mít působnost v oblasti přeshraničních smluv.⁹¹

Tento návrh měl tedy podle čl. 3 fungovat na principu fakultativního systému jednotného smluvního práva, to znamená, že použití tohoto nařízení by záviselo na dohodě smluvních stran, pokud to obě smluvní strany považují za výhodné. Tento přístup má tu výhodu, že „*umožňuje smluvním stranám používat jednotný soubor pravidel smluvního práva v rámci celé EU, aniž by nahrazoval vnitrostátní systém smluvního práva.*“⁹² Toto nařízení by se tedy použilo při respektování smluvní autonomie vůle.⁹³

Nařízení má celkem 16 článků, které obsahují obecná a společná ustanovení, určují působnost nařízení, definují pojmy apod. Příloha č. 1, tedy samotný text obsahující společnou úpravu evropského prodeje má celkem 8 částí, členěných na kapitoly a oddíly a obsahuje podrobnou úpravu smluvního práva jako např. uzavírání smlouvy, posuzování obsahu smlouvy, práva a povinnosti stran, úpravu náhrady škody, navrácení plnění apod.

Věcná působnost nařízení je omezena na tři oblasti. Podle čl. 5 lze společnou evropskou právní úpravu prodeje uplatnit na kupní smlouvy, smlouvy o dodání digitálního obsahu a smlouvy o poskytování související služby.

⁸⁸ Důvodová zpráva k návrhu nařízení evropského parlamentu a rady o společné evropské právní úpravě prodeje. [cit. 16. června 2014]. Dostupné na <http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/com/com_com%282011%290635_/com_com%282011%290635_cs.pdf>. Dále jen „DZSEP“

⁸⁹ DZSEP, s. 10 - 11.

⁹⁰ DZSEP, s. 11.

⁹¹ DZSEP, s. 9.

⁹² DZSEP, s. 11.

⁹³ NNSEP, čl. 3; DZSEP s. 11.

Nařízení je poměrně zásadní v tom ohledu, že neomezuje svou působnost pouze na smlouvy mezi podnikateli a spotřebiteli, ale použije se také mezi dvěma podnikateli. O tomto hovoří čl. 4 odst. 2, ve kterém nařízení umožňuje aplikaci i mezi obchodníky, přičemž „obchodníkem“ se rozumí „jakákoli fyzická nebo právnická osoba, která činí právní úkony v souvislosti se svou živností, podnikáním, řemeslem nebo povoláním“.⁹⁴ Při obchodování mezi dvěma podnikateli (obchodníky), dochází ale k určitému omezení v aplikaci nařízení, když toto nařízení lze použít jen v případě, že je alespoň jedna z těchto stran malým nebo středním podnikem.⁹⁵ Nařízení se však uplatní pouze u přeshraničních smluv, což u smluv mezi obchodníky znamená, že obchodníci musejí mít své obvyklé bydliště v různých zemích, z nichž alespoň jedna je členským státem EU.⁹⁶ *„Za obvyklé bydliště obchodních společností nebo jiných zapsaných nebo nezapsaných subjektů se považuje místo jejich ústřední správy. Obvyklým bydlištěm obchodníka, který je fyzickou osobou, je jeho hlavní místo podnikání. Jestliže je smlouva uzavřena v souvislosti s operacemi pobočky, agentury nebo jiného zařízení obchodníka, je místo, kde se pobočka, agentura nebo jiné zařízení nachází, považováno za místo obvyklého bydliště obchodníka.“*⁹⁷ Důležité je také stanovit okamžik, kdy je smlouva považována za přeshraniční, což nařízení činí v čl. 4 odst. 6, když říká, že takovým relevantním okamžikem je okamžik uzavření dohody o použití společné evropské právní úpravy prodeje. Smlouva se tedy považuje za přeshraniční ne od okamžiku uzavření samotné smlouvy, ale od okamžiku uzavření dohody o aplikaci nařízení o společné evropské právní úpravě prodeje a není podstatné, jestli se poté, co byla tato dohoda uzavřena, změnilo obvyklé bydliště smluvních subjektů.⁹⁸

K tomuto návrhu se usnesením vyjádřil také Výbor pro evropské záležitosti poslanecké sněmovny parlamentu České republiky, ve kterém konstatoval, že návrh je poměrně problematický, a to hlavně z důvodu zneprůhlednění již tak komplikovaných pravidel pro spotřebitele, které jsou již harmonizovány směrnicí o právech spotřebitelů. Dále v návrhu chybí například sankce za porušení smluvních závazků. V neposlední řadě kritizoval Výbor myšlenku, že jsou to právní důvody, které vytvářejí bariéru přeshraničnímu obchodování, místo toho

⁹⁴ NNSEP, čl. 2 písm. e)

⁹⁵ Malým a středním podnikem se podle nařízení rozumí „obchodník, který zaměstnává méně než 250 osob a má roční obrát nepřesahující 50 milionů EUR nebo bilanční sumu roční rozvahy nepřesahující 43 milionů EUR nebo, v případě MSP, jenž má své obvyklé sídlo v členském státě, jehož měnou není euro, nebo ve třetí zemi, odpovídající částku v měně tohoto členského státu nebo třetího země.“ Srov. čl. 1 a 2 NNSEP.

⁹⁶ U smluv uzavřených mezi spotřebitelem a podnikatelem (obchodníkem) je dle čl. 4 odst. 3 „smlouva uzavřená mezi obchodníkem a spotřebitelem přeshraniční smlouvou (a je tak možnost aplikovat fakultativní úpravu nařízení), jestliže adresa uvedená spotřebitelem, adresa pro dodání zboží, nebo fakturační adresa se nachází v jiném členském státě, než je stát obvyklého bydliště obchodníka a současně alespoň jedna z těchto zemí je členským státem.“

⁹⁷ NNSEP, čl. 4 odst. 4 a 5.

⁹⁸ NNSEP, čl. 4 odst. 6.

zastává Výbor názor, že rozhodujícím faktorem jsou důvody praktické, jako např. daňové rozdíly, jazyková bariéra, obecná nedůvěra k transakcím na dálku apod. Předmětem sporu také zůstává otázka zvoleného právního základu⁹⁹ a souladu s principem subsidiarity, když pro údajné porušení tohoto principu byla podána již 4 odůvodněná stanoviska národních parlamentů v Belgii, Německu, Rakousku a Velké Británii.¹⁰⁰

Návrh nařízení evropského parlamentu a rady o společné evropské právní úpravě prodeje nakonec nebyl přijat a nenabyl účinnosti, nicméně podobné snahy EU ohledně vytvoření smluvního jednotného evropského smluvního práva jistě nebyly posledními a jejich osud bude zřejmě záviset na politické situaci v EU.

2.2. Kolizní úprava mezinárodní kupní smlouvy

Kolizní normy určují, který právní řád určitého státu, se na určitou otázku aplikuje. U kolizní metody „*nezáleží na obsahu hmotněprávních norem, kterých bude následně užito, a na výsledku jejich použití.*“¹⁰¹ Kolizní norma tedy jen odkáže na určitý právní řád, který se na danou otázku použije. Kolizní metoda nerozlišuje mezi vlastním právním řádem a cizími právními řády a zachází s nimi jako s rovnými.¹⁰²

Samotná kolizní norma neobsahuje hmotněprávní úpravu, nestanoví práva a povinnosti smluvních stran, jen odkazuje na použití hmotněprávních norem. Zároveň také kolizní norma vymezuje oblast použití jiných norem, když určí, v rámci jakého právního řádu mají být hmotněprávní normy vybírány.¹⁰³ Ze zvláštní funkce kolizní normy vyplývá také její zvláštní konstrukce. Z kolizní normy je lze vyčíst, na jaký okruh právních vztahů se kolizní norma vztahuje (tzv. rozsah) a který právní řád se má na jejich úpravu použít (tzv. navázání).¹⁰⁴ Lze tedy říci, že kolizní norma nevytváří pravidlo chování sama o sobě, ale až ve spojení s věcnou normou, na kterou odkazuje.¹⁰⁵

Z hlediska pramenů kolizní úpravy mezinárodní kupní smlouvy můžeme rozlišovat mezinárodně unifikovanou kolizní úpravu a vnitrostátní kolizní úpravu každého státu.

⁹⁹ V této souvislosti se vedly diskuze, že návrh ve skutečnosti nemá svůj základ v článku 114 SFEU, protože není harmonizačním opatřením, ale za právní základ návrhu by měl být považován čl. 352 SFEU, tzv. klauzule flexibility.

¹⁰⁰ Usnesení výboru pro evropské záležitosti z 24. schůze konané dne 12. ledna 2012. [cit. 20. dubna 2014].

Dostupné na < www.psp.cz/sqw/text/orig2.sqw?idd=82366 >.

¹⁰¹ KUČERA, Zdeněk. *Mezinárodní právo soukromé...* s. 35.

¹⁰² Tamtéž, s. 35.

¹⁰³ Tamtéž, s. 103 - 104.

¹⁰⁴ Tamtéž, s. 107 - 108.

¹⁰⁵ Tamtéž, s. 106.

2.2.1. Římská úmluva a nařízení Řím I

Římská úmluva je mezinárodní smlouva, která unifikuje kolizní úpravu členských států EU. Každý nový členský stát se zároveň s přijetím k EU zavazuje i k přístupu k této úmluvě. Pro Českou republiku počala platnost dne 1. 7. 2006. Ratifikace Římské úmluvy znamenala jednu z největších událostí v českém mezinárodním právu soukromém.¹⁰⁶

Římská úmluva určuje rozhodné právo pro smluvní závazkové vztahy s mezinárodním prvkem. Unifikuje kolizní normy smluvních států a použije se „*na závazky ze smluv, které mají vztah* (tímto vztahem se rozumí mezinárodní prvek) *k právu různých zemí.*“¹⁰⁷

Římskou úmluvu, jako jeden z nejvýznamnějších nástrojů evropského práva téměř zcela nahradilo¹⁰⁸ Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 593/2008 ze dne 17. června 2008 o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy (Řím I). Nařízení Řím I bylo vytvořeno jako jedna z priorit implementace Amsterodamské smlouvy, která stanovila nutnost podstatné revize Římské úmluvy. Stalo se tak v důsledku převažujícího názoru, že je nezbytné transformovat Římskou úmluvu, která má charakter mezinárodní smlouvy, do podoby pramene práva Evropské unie.¹⁰⁹ Nařízení Řím I vstoupilo v účinnost 17. 12. 2009 a použije se tedy na smlouvy uzavřené od tohoto data.¹¹⁰

Samotný vztah nařízení Řím I a Římské úmluvy je obsažen v čl. 24 nařízení, kde se říká, nařízení nahrazuje v členských státech Římskou úmluvu (kromě případů, kdy se jedná o území členských států, která spadají do územní působnosti uvedené úmluvy a na která se toto nařízení nevztahuje. Dále platí, že v rozsahu, v jakém toto nařízení nahrazuje ustanovení Římské úmluvy, „*se jakýkoliv odkaz na tuto úmluvu považuje za odkaz na toto nařízení.*“¹¹¹

Římská úmluva a nařízení Řím I jsou obsahově téměř shodné, ale mnohem větší důležitost má kvůli své přednosti právě nařízení. To v čl. 1 odst. 1 vymezuje svoji věcnou působnost, s tím, že se „*vztahuje na smluvní závazkové vztahy podle občanského a obchodního práva v případě kolize právních řádů.*“¹¹² Dále výslovně vylučuje svoji působnost v některých zvláštních věcech, např. věcech daňových, správních a celních, a také v některých zvláštních

¹⁰⁶ BĚLOHLÁVEK, Alexander. Parlament se vyslovil pro ratifikaci Římské úmluvy o právu rozhodném. *Právní zpravodaj*, 2006, č. 3, s. 11.

¹⁰⁷ Římská úmluva čl. 1.

¹⁰⁸ Dánsko nepřistoupilo k nařízení Řím I, to znamená, že se na něj vztahuje pouze Římská úmluva, srov. Preambule Nařízení, bod 46. Naproti tomu Spojené království a také Irsko vyjádřilo přání se nakonec k nařízení připojit. Srov. Rozhodnutí Komise ze dne 22. prosince 2008 k žádosti Spojeného království o přijetí nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 593/2008 o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy.

¹⁰⁹ Úřední věstník, C 19, 23. ledna 1999, s. 1 bod 40 c).

¹¹⁰ Řím I, čl. 29.

¹¹¹ Řím I, čl. 24.

¹¹² Řím I, čl. 1.

občanskoprávních vztazích (např. otázky týkající se osobního vztahu, závazky vyplývající z rodinných vztahů, ze směnek, šeků atd.). Stejně jako u úmluvy se použije i právo jiného než členského státu, pokud je jeho právní řád určený jako rozhodný tímto nařízením.¹¹³

Podle nařízení Řím I, je jako primární kritérium pro stanovení rozhodného práva volba práva smluvních stran. Tato volba musí vyplývat z ustanovení smlouvy, nebo musí být vyjádřena výslovně, nebo vyplývat z okolností případu. Strany si také mohou zvolit „*právo rozhodné pro celou smlouvu, nebo pouze pro její část.*“¹¹⁴

Při neexistenci volby práva, je pro kupní smlouvu o koupi zboží rozhodné právo, v níž má prodávající své obvyklé bydliště.¹¹⁵

Důležité je vyjasnění vztahu mezi Vídeňskou úmluvou a nařízením Řím I. Tento vztah se posuzuje podle charakteru těchto právních norem. Zatímco Úmluva má charakter přímé normy, nařízení Řím I obsahuje normy kolizní. Bude tedy, podle mého názoru, platit obecné pravidlo, že přednost mají přímé normy před kolizními normami a přednostně se tak použije Vídeňská úmluva. Až když Vídeňská úmluva nebude moci být aplikována (kvůli mezerám v úpravě nebo kvůli jejímu vyloučení nebo dalším důvodům) aplikuje se nařízení Řím I.

2.2.2. Vnitrostátní kolizní úprava

Dalším pramenem kolizních norem určujících rozhodný právní řád, jsou vlastní vnitrostátní normy každého konkrétního státu. Státy si samy svými předpisy vytvářejí právní úpravu závazkových právních vztahů, a to jak mezinárodních (s mezinárodním prvkem) tak i vnitrostátních. V těchto vnitrostátních předpisech bývá, mimo procesních úkonů a mimořádných zásahů států, obsažena také hmotněprávní úprava práv a povinností smluvních stran. Vnitrostátní úprava je tedy u každého státu jiná, a často závisí na mezinárodních smlouvách a na členstvích států v různých mezinárodních organizacích.¹¹⁶¹¹⁷

Zásadním pramenem mezinárodního práva soukromého v ČR je ZMPS. Z hlediska uzavírání mezinárodní kupní smlouvy definuje zákon svůj účel v §1 písm. a) tak, že „*upravuje v poměrech s mezinárodním prvkem, právním řádem kterého státu se řídí soukromoprávní poměry včetně používání jiných předpisů než určeného rozhodného práva.*“¹¹⁸ Tento zákon tedy

¹¹³ Řím I, čl. 2.

¹¹⁴ Řím I, čl. 3 odst. 1.

¹¹⁵ Řím I, čl. 4 odst. 1 písm. a).

¹¹⁶ Např. EU, OSN apod.

¹¹⁷ KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo Mezinárodního obchodu...* s 36.

¹¹⁸ ZMPS, §1 písm. a).

obsahuje úpravu kolizních norem, které určují, právo kterého státu bude právem rozhodným (tzv. obligační status).

Vztah mezi ZMPS a jinými mezinárodními prameny práva, určuje jednak Ústava a jednak samotný ZMPS. Ústava tak činí v čl. 10: „*Vyhlášené mezinárodní smlouvy, k jejichž ratifikaci dal Parlament souhlas a jimiž je Česká republika vázána, jsou součástí právního řádu; stanoví-li mezinárodní smlouva něco jiného než zákon, použije se mezinárodní smlouva.*“¹¹⁹ A ZMPS obsahuje obdobnou úpravu v §2: „*Zákon se použije v mezích ustanovení vyhlášených mezinárodních smluv, kterými je Česká republika vázána, a přímo použitelných ustanovení práva Evropské unie.*“¹²⁰ Tyto ustanovení v kontextu pramenů kolizních norem znamenají, že pokud existuje nějaká mezinárodní smlouva, kterou je Česká republika vázána (ratifikována parlamentem a vyhlášena), nebo nařízení EU, které upravují kolizní normy na danou problematiku, použije se přednostně tato mezinárodní smlouva nebo nařízení.

Konkrétně ve vztahu ZMPS k nařízení Řím I to znamená, že se ZMPS prakticky nepoužije, protože nejen, že má nařízení přednost před zákonem, ale navíc toto nařízení přikazuje použít rozhodné právo určené na základě tohoto nařízení, bez ohledu na to, zda je právem některého z členských států, či nikoliv (jedná se o tzv. univerzální použitelnost).¹²¹¹²² Nutno ovšem podotknout, že například kolizní normy upravující kupní smlouvu jsou v ZMPS do značné míry harmonizovány s nařízením Řím I¹²³ a na prvním místě umožňuje stranám v §87 odst. 1, možnost zvolit si rozhodné právo volbou práva, přičemž tato volba „*musí být vyjádřena výslovně nebo musí vyplývat bez pochybností z ustanovení smlouvy nebo z okolností případu.*“¹²⁴ Pokud si takové právo strany nezvolily, řídí se smlouva právem státu, s nímž nejúžeji souvisí. Tento pojem „nejúžeji souvisí“ je velice neurčitý a může být interpretován různými způsoby. Jak už bylo ale řečeno výše, tato úprava je zvláště u kupní smlouvy eliminována nařízením Řím I a v důsledku jeho nadřazenosti a univerzální použitelnosti se úprava v ZMPS na kupní smlouvu nikdy nepoužije.

ZMPS se také nepoužije v případě kolize s přímými normami, resp. v případě kolize s Vídeňskou úmluvou o mezinárodní koupi zboží, neboť jednak mají tyto přímé normy přednost před normami kolizními, a také podle čl. 10 Ústavy a § 2 ZMPS, má mezinárodní smlouva přednost před zákonem upravujícím obdobnou problematiku.

¹¹⁹ Ústava, čl. 10.

¹²⁰ ZMPS, §2.

¹²¹ Řím I, čl. 2.

¹²² KUČERA, Zdeněk. *Mezinárodní právo soukromé...* s. 48.

¹²³ Důvodová zpráva k zákonu č. 91/2012 Sb., o mezinárodním právu soukromém, s. 45.

¹²⁴ ZMPS, §87 odst. 1.

2.3. Nestátní prostředky úpravy

Nestátními prostředky úpravy mezinárodní kupní smlouvy jsou prameny práva, které nebyly vytvořeny vůlí států ani jiným normotvůrcem, který svou autoritu odvozuje od státní moci (např. EU). Jedná se o prameny práva, které byly vytvořeny mezinárodními organizacemi ale i samotnými obchodníky v rámci určitého obchodního odvětví. Účelem těchto norem je „překlenout rozdíly mezi jednotlivými právními řády a odstranit z toho vyplývající určitou nejistotu, spojenou např. s kolizním řešením určité otázky.“¹²⁵ Dalším důvodem pro vytvoření těchto pramenů je zjednodušení procesu kontraktace, neboť sepsání smlouvy, která obsahuje všechny detaily jednotlivě, pro každý obchod, by bylo poměrně časově i finančně náročné. Nestátní prostředky úpravy se tak mohou specializovat na určité smlouvy, určité obchodní odvětví a vytvořením určitých norem, postupů ulehčit kontrahentům práci při vzniku smlouvy, její interpretaci, vytváření obchodních podmínek a jejich aplikaci ve smlouvě apod.¹²⁶

Na rozdíl od přímých norem nejsou tyto prostředky až na výjimky (normativní mezinárodní obchodní zvyklosti) obecně závazné. Až tehdy, kdy si smluvní strany dohodnou, že se právní poměr, nebo jeho určitá část bude řídit některým z těchto nestátních prostředků, stávají se mezi těmito stranami právně závaznými. V souladu se zásadou autonomie vůle stran je tak jen na kontrahentech, zda si dohodnou použití těchto prostředků, nebo zda použijí jinou, oficiální právní úpravu.¹²⁷

2.3.1. Mezinárodní obchodní zvyklosti

Mezinárodní obchodní zvyklosti nejsou závaznými právními normami a vyvinuly se v průběhu času v určitých obchodních odvětvích. Tyto zvyklosti byly vytvořeny spontánně a nezávisle na státní moci. Aby bylo možné považovat určité pravidlo chování za mezinárodní zvyklost, musí splňovat určitá kritéria, která lze také vyčíst z čl. 9 Úmluvy.

Předně se musí jednat o ustálené chování v rámci určitého obchodního odvětví nebo v rámci obchodování s určitým zbožím. Jako ustálené se považuje takové chování, jehož obsah, přesnost, či rozložení práv a povinností, je jednoznačné. Dále musí mít zvyklost určitý stupeň známosti a rozšířenosti a také určitou délku zachovávání (kde rozhodující je okamžik uvědomění

¹²⁵KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo Mezinárodního obchodu...*s. 38

¹²⁶ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 221.

¹²⁷ KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo Mezinárodního obchodu...*s. 39, Rozehnalová str. 221.

si nutnosti zachování těchto pravidel). Posledním kritériem je prostorový prvek, který určuje, zda jde o zvyklost místní, národní nebo mezinárodní, přičemž pro mezinárodní obchodní zvyklost je nutné, aby měla přeshraniční působnost.¹²⁸¹²⁹

Mezinárodní obchodní komora v Paříži rozdělila zvyklosti na 3 typy: normativní, které stojí v úrovni hierarchie na stejném stupni jako jiné právní normy a mají tak i stejnou právní sílu, smluvní, které podmiňují svou závaznost souhlasem obou stran a faktické zvyklosti, které se v mezinárodním obchodě nepoužijí, protože postrádají mezinárodní prvek.¹³⁰

Samotná Úmluva pojednává o zvyklostech v čl. 9. Podle odstavce 1, jsou strany „*vázány jakoukoli zvyklostí, na které se dohodly, a praxí, kterou mezi sebou zavedly*“.¹³¹ Odstavec 2 pak říká, že „*pokud není dohodnuto jinak, má se za to, že strany se nepřímou dohodou, že na smlouvu nebo na její uzavírání má být použita zvyklost, kterou obě strany znaly nebo měly znát, a která je v mezinárodním obchodu v široké míře známa stranám smlouvy téhož druhu v příslušném obchodním odvětví a zpravidla jimi dodržována*“.¹³² Úmluva tak rozlišuje 3 druhy přímé regulace obchodních vztahů.

Za prvé to jsou praktiky zavedené mezi kontrahenty samotnými (čl. 9 odst. 1). Tyto praktiky lze charakterizovat jako „*individuální normy chování stran, jejichž původ je ve vzájemném souladném chování stran a které vznikly v delším časovém období u stejného typu vztahů*“.¹³³ Takové praktiky mají svůj dosah i do záležitostí, které stranami nebyly výslovně ve smlouvě upraveny (např. vyřízení odpovědnosti z vady zboží, způsob balení, platby, atd.) a strany s nimi musí v průběhu plnění smlouvy počítat. Podstata jejich závaznosti je ve „*faktickém zavedení do chování stran*“¹³⁴, přičemž se zde promítá zásada dobré víry.¹³⁵

Druhým způsobem regulace jsou zvyklosti dle čl. 9 odst. 1, tedy takové zvyklosti, na kterých se strany samy dohodly. Samotná definice obchodních zvyklostí podle tohoto článku však nemá praktický význam, protože důležité jsou zkrátka ujednání (v tomto případě ujednané zvyklosti) na kterých se strany dohodly.¹³⁶ Tyto zvyklosti tedy nemusí dosahovat tak přísných požadavků, jako tzv. normativní zvyklosti (čl. 9 odst. 2 – viz výše), stačí, že si je strany v souladu s principem autonomie vůle dohodly. Podle Rozehnalové je možné takové zvyklosti

¹²⁸ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 222.

¹²⁹ MAREK, Karel; TVÁČKOVÁ, Lenka. *Obchodní podmínky, obchodní zvyklosti a vykládací pravidla*. Praha: ASPI, 2008. s. 82.

¹³⁰ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 221.

¹³¹ VÚ, čl. 9. Odst. 1

¹³² VÚ čl. 9 odst. 2.

¹³³ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 227.

¹³⁴ Tamtéž, s. 228.

¹³⁵ Tamtéž.

¹³⁶ SCHLECHTRIEM, P., SCHWENZER, I. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. Oxford: Oxford University Press, 2005, str. 65

vtělit do smlouvy jak výslovně, tak i konkludentně, s čímž lze souhlasit, neboť v první řadě je určující vůle smluvních stran. Pokud by však byla zvyklost jednou stranou následně zpochybňována, je nutné posuzovat toto včlenění zvyklosti do smlouvy podle interpretačních pravidel Úmluvy, s tím, že pokud by se neprokázalo, že se jedná o zvyklost podle čl. 9 odst. 1, musela by tato zvyklost naplňovat kritéria čl. 9 odst. 2.¹³⁷

Třetím způsobem jsou tzv. normativní zvyklosti, podle čl. 9 odst. 2. Tento článek obsahuje vyvratitelnou domněnku, že pokud si strany neujednaly něco jiného, má se za to, že se „nepřímo dohodly“ na tom, že má být na jejich smlouvu i na její kontraktační proces použita normativní zvyklost. Normativní zvyklost je taková zvyklost, která je „v mezinárodním obchodu v široké míře známa stranám smlouvy téhož druhu v příslušném obchodním odvětví a zpravidla jimi dodržována.“¹³⁸ Známost zvyklosti v široké míře v odvětví mezinárodního obchodu je pro její aplikaci nejdůležitější. Jen taková zvyklost, která je obecně známá (nebo by měla být) všem obchodníkům v daném odvětví může vyvolávat normativní právní účinky bez toho, aby si ji strany ve smlouvě ujednaly. To také znamená, že mezi normativními zvyklostmi nemohou figurovat národní, regionální nebo místní zvyklosti, které se vyvinuly z vnitrostátního obchodování a nejsou obecně používány v mezinárodním obchodu.¹³⁹¹⁴⁰ Další podmínka pro aplikaci normativní zvyklosti, že strany tuto zvyklost znaly nebo měly znát je už dle mého názoru poměrně nadbytečná, protože pokud je určitá mezinárodní obchodní zvyklost známa v dostatečně široké míře, aby splňovala podmínku normativnosti, pak už samotná tato podmínka implikuje, že ji určitá strana znát také měla. Také podmínka, že zvyklost je zpravidla dodržována, není úplně logická, neboť pokud by dodržována nebyla, nejednalo by se dle mého názoru ani o zvyklost.

Úmluva odkazuje na zvyklosti a praktiky stran i ve svých dalších ustanoveních (čl. 8 odst. 3, čl. 18 odst. 3), přičemž podle některých autorů není zcela jasný vztah těchto zvyklostí k čl. 9.¹⁴¹ Podle mého názoru se na tyto zvyklosti také aplikuje čl. 9, to znamená, že pokud si použití těchto zvyklostí strany dohodly, aplikují se v souladu čl. 9 odst. 1, pokud si jej nedohodly, bude jejich aplikace závislá na splnění přísnějších podmínek normativních zvyklostí podle čl. 9 odst. 2.

Co se týče vztahu mezi praktikami stran a Úmluvou, lze konstatovat, že praktiky stran

¹³⁷ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 228.

¹³⁸ VÚ, čl. 9 odst. 2.

¹³⁹ 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, 1. květen 2000 [cit. 25. srpna 2014]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html#a10>>.

¹⁴⁰ Na tuto problematiku upozorňuje také judikát Rozhodčího soudu při MOK v Paříži, č. 8324/1995, viz. ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 281.

¹⁴¹ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 281.

mají před ustanoveními Úmluvy přednost, s výjimkou čl. 12, který je kogentní. Vztah mezi normativními zvyklostmi (tedy čl. 9 odst. 2) a Úmluvou je obdobný a normativní zvyklosti mají před Úmluvou přednost, a to i nezávisle na vůli stran. Trochu složitější je situace u zvyklostí podle čl. 9 odst. 1, které si strany přímo ujednaly. Obecně platí, že praktiky stran mají přednost před smlouvou samotnou i před ujednanými zvyklostmi. To znamená, že pokud například není ve smlouvě ujednán způsob změny smlouvy určitým způsobem (např. pouze písemně), pokud strany změní smlouvu konkludentně, je smlouva změněna a nemůže být namítán původní obsah smlouvy. Pokud ale ve smlouvě způsob ujednání změny smlouvy začleněn je, např. že je možné smlouvu změnit pouze písemnou formou, bude se muset přihlídnout k interpretačním pravidlům chování stran podle čl. 8 a také k čl. 29 odst. 2 Úmluvy, podle kterého se strana nemůže dovolávat původního znění smlouvy, pokud svým jednáním učinila faktickou změnu smlouvy, kterou druhá strana akceptovala, v rozsahu, v jakém tato druhá strana spoléhala na toto jednání.¹⁴²¹⁴³

NOZ oproti Úmluvě nerozlišuje zvyklosti včleněné do smlouvy a normativní zvyklosti. Mám za to, že v takovém případě musí obchodní zvyklost splňovat všechna kritéria normativní mezinárodní obchodní zvyklosti, tak jak je definována v čl. 9 odst. 2 Úmluvy, s jediným rozdílem, že zde nemusí figurovat mezinárodní prvek. V §9 odst. 2 určuje NOZ, že zvyklostí se lze dovolávat, jen pokud na ně odkazuje zákon, zatímco v §545 říká, že „*právní jednání vyvolává právní následky, které jsou v něm vyjádřeny, jakož i právní následky plynoucí ze zákona, dobrých mravů, zvyklostí a zavedené praxe stran.*“¹⁴⁴

Co se týče obchodních zvyklostí v právním styku podnikatelů, podle §558 se k nim přihlíží tehdy, pokud jsou zachovávány obecně nebo v daném odvětví, ledaže to vyloučí ujednání stran nebo zákon. Pokud si strany neujednaly něco jiného, platí, že obchodní zvyklost má přednost před dispozitivními ustanoveními zákona. „*Jinak se může podnikatel zvyklosti dovolat, pokud prokáže, že druhá strana určitou zvyklost musela znát a s postupem podle ní byla srozuměna.*“ Obchodní zvyklosti jsou tak nadřazeny dispozitivním normám zákona, ale zároveň mají nižší právní sílu než normy kogentní nebo ujednání stran.¹⁴⁵

2.3.2. Dodací podmínky INCOTERMS

Praxe mezinárodního obchodu si sama vytvořila určité způsoby jak si ulehčit kontraktaci a

¹⁴² ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 278.

¹⁴³ Srov. také rozhodnutí Zivilgericht Kanton Basel-Stadt z 21.12.1992, viz Rozehnalová str. 278.

¹⁴⁴ NOZ, §545

¹⁴⁵ PAMBOUKIS, C. *The Concept and Function of Usages in the United Nations Convention on the International Sale of Goods.* [cit. 3. září 2014]. Dostupné z <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/pamboukis.html>>.

jednání o uzavření smlouvy. Nejznámější a nejvýznamnější jsou v tomto ohledu dodací podmínky INCOTERMS (International Commercial Terms). Účelem těchto doložek je stanovit mezinárodní pravidla pro výklad a sjednocení nejvíce používaných doložek v zahraničním obchodě. Jednotlivé doložky tak řeší např. problematiku místa dodání, balení, kontroly zboží, povinností týkajících se zajištění dovozních či vývozních formalit a úředních povolení, povinností týkajících se přepravy, přechodu nebezpečí škody na zboží, okamžiku a místa přechodu nákladů, povinnosti uzavřít pojištění přepravy apod.¹⁴⁶

INCOTERMS vydává Mezinárodní obchodní komora v Paříži již od roku 1936, Dnem 1.1.2011 bylo uvedeno v platnost osmé vydání, Incoterms 2010, což je zatím poslední vydání. Toto vydání obsahuje celkem 11 doložek rozdělených do dvou skupin:

- a) pravidla vhodná pro jakýkoliv způsob přepravy.
- b) pravidla pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu.

V této práci se budu zabývat jen dvěma doložkami, jsou mezi nejpoužívanějšími. První je doložka EXW (plus uvedené místo dodání). EXW znamená Ex Works, tedy „ze závodu“. Prodávající podle této doložky splní dodání zboží, jakmile předá zboží k dispozici kupujícímu v objektu prodávajícího (např. skladiště, továrna atd. prodávajícího). Prodávající nemá povinnost nakládat zboží ani není povinen odbavit zboží pro vývoz. Z hlediska prodávajícího je tak tento způsob nejvýhodnější, protože z jeho strany maximálně eliminuje rizika, která se mohou během přepravy stát, i náklady na přepravu.

Druhou doložkou je FOB, tedy „Free on board“ (vyplaceně loď), což znamená povinnost prodávajícího dodat zboží na palubu lodi jmenované kupujícím v dohodnutém přístavu nalodění, nebo obstarat takto dodané zboží. Přechod nebezpečí za zboží přechází na kupujícího, jakmile je zboží na palubě lodi a kupující od tohoto momentu nese veškeré náklady. Celní odbavení je povinností prodávajícího, tam, kde je to možné. Prodávající ale nemá povinnost celně odbavit zboží v dovozu nebo hradit dovozní clo či provést celní formalities dovozu.¹⁴⁷

Důležité je upozornit, že INCOTERMS nejsou mezinárodní obchodní zvyklosti a k jejich závaznosti je nutné jejich začlenění do smlouvy. Je nutné také upozornit, že INCOTERMS neupravují přechod vlastnického práva, toto si musejí kontrahenti upravit ve smlouvě odděleně. Samotné začlenění doložek do smlouvy se děje tak, že strany odkáží ve smlouvě na příslušnou doložku, která se skládá z velkých písmen, připojí termín ICOTERMS a určí jejich edici.¹⁴⁸

¹⁴⁶ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 224-225.

¹⁴⁷ INCOTERMS 2010. International chamber of commerce. [cit. 3.září 2014]. Dostupné na <<https://sites.google.com/site/iccincoterms2010/incoterms-2010>>.

¹⁴⁸ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 225.

2.3.3. Zásady mezinárodních obchodních smluv UNIDROIT

Tyto zásady byly vypracovány mezinárodním ústavem pro sjednocení soukromého práva již v roce 1994. Jde o soubor zásad, který obsahuje pravidla pro mezinárodní obchodní styk, týkající se např. uzavírání smluv, odpovědnosti za vady, způsob plnění, interpretaci smlouvy, apod. Obecně platí, že se tyto zásady mezi stranami použijí tehdy, pokud se na tom dohodly.¹⁴⁹ Znění těchto zásad je dostupné na internetu a nutno říct, že do velké míry kopírují právě Vídeňskou úmluvu.

2.3.4. Obchodní podmínky Evropské hospodářské komise OSN a FIDIC

Evropská hospodářská komise OSN vytvořila všeobecné podmínky dodávek a typových smluv pro export a import nejrůznějších druhů zboží. Zdroje pro tuto úpravu brala především z obyčejů a zvyklostí, které se časem vyvinuly v mezinárodně-obchodní praxi. Prvotní záměr sjednotit jen právní terminologii smluv přerostl ve vyhotovení standardizovaných textů všeobecných obchodních podmínek a typových smluv s určitým druhem zboží. Komise vzala v potaz jednak zvláštnosti určitých druhů komodit, ale také přihlížela ke společným zásadám pro mezinárodní obchod jako takový.¹⁵⁰

Obchodní podmínky představují texty termínů, které lze přizpůsobit neurčitému množství obdobných smluv, typový kontrakt je pak v podobě formulářové smlouvy.¹⁵¹ Tyto všeobecné podmínky a typové smlouvy jsou dispozitivní povahy a strany si je můžou ve smlouvě dohodnout buďto jako celek nebo jen některou část. Jejich účelem je tedy zjednodušení kontraktace, kdy slouží zejména jako návod a ulehčují tak jednání o uzavření smlouvy.¹⁵²

Co se týče obchodních podmínek FIDIC (Fédération Internationales des Ingénieurs-Conseils/International Federation of Consulting Engineers/Mezinárodní federace konzultačních inženýrů) jedná se o nejdůležitější a nejrozšířenější vzorové obchodní podmínky smlouvy o dílo na zhotovení stavby. Vycházejí z mezinárodní praxe při uzavírání kontraktů ve stavebnictví. Pro stavební práce se používají tři základní vzory FIDIC podmínek – Red Book, Yellow book a Silver book. Těmito podmínkami se řídí více než polovina světových staveb.¹⁵³ Stejně jako obchodní podmínky Komise OSN, i tyto obchodní podmínky musí být do smlouvy včleněny, pokud mají být závazně použity.¹⁵⁴ Tato diplomová práce se ale zabývá kupní smlouvou, takže tyto obchodní podmínky nebudu dále rozvádět.

¹⁴⁹ KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo Mezinárodního obchodu...*s. 45.

¹⁵⁰ KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním...* s. 42-43.

¹⁵¹ KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo Mezinárodního obchodu...*s. 40.

¹⁵² KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním...* s. 42-43.

¹⁵³ KLEE, Lukáš. *Smluvní podmínky FIDIC*. 1. Vydání, Wolters Kluwer, s. 13.

¹⁵⁴ KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo Mezinárodního obchodu...*s. 41.

2.3.5. Principy evropského smluvního práva

Již v roce 1982 ustavilo Evropské hospodářské společenství (předchůdce dnešní EU) Komisi pro evropské smluvní právo. Účelem této komise bylo především formulovat obecné principy smluvního práva, i když zde byly také ideály vytvořit jednotný Evropský kodex soukromého práva, který by znamenal unifikovanou úpravu soukromého práva a nahradil tak národní kodexy. Od roku 1995 vydala komise postupně již tři části Principů evropského smluvního práva, upravující plnění a neplnění smlouvy, uzavírání smlouvy, výkladu smluv apod. Tyto principy však nejsou orientovány na žádný konkrétní smluvní typ, nýbrž si zachovávají svou obecnou aplikovatelnost na všechny smluvní typy. Důležité je podotknout, že tyto principy nejsou vytvořeny speciálně pro právní vztahy s mezinárodním prvkem, ale lze je také použít ve vnitrostátních vztazích. V současné době však tyto principy nejsou právně závazné a lze je použít spíše jen jako jakési směrnice.¹⁵⁵

2.3.6. Obchodní podmínky a formulářové smlouvy

V souvislosti s rozvojem techniky, velkovýroby i globalizace dnešní doby, začali obchodníci při určitých typech zboží, používat některé nástroje, které jim ulehčí a zároveň urychlí práci při kontrahování smlouvy a zároveň zmenší případná rizika na minimum. Jedná se zejména o standardizaci obchodních podmínek a formulářové smlouvy¹⁵⁶

Obchodní podmínky

Obchodní podmínky jsou ve světě mezinárodního obchodu velice rozšířeným nástrojem uzavírání smluv. Rozehnalová definuje obchodní podmínky jako předem vytvořené, standardizované texty termínů, které obsahují většinou údaje o neměnných pravidlech, např. údaje o kvalitě zboží, záručních lhůtách, odpovědnosti za vady či za škodu, okamžiku přechodu vlastnického práva a nebezpečí škody na zboží, dále také platební údaje, rozhodčí doložku, doložku o výběru rozhodného právního řádu apod. Jedná se tedy o takové údaje, které lze aplikovat pro neurčité množství smluv, bez konkrétních odlišností.¹⁵⁷

Většinou jsou takové podmínky na zadní straně smlouvy, nebo jsou k ní přiložené. V tomto ohledu je nutné správně postupovat při včlenění těchto podmínek do smlouvy. Pouhé přiložení ke smlouvě nepostačuje k tomu, aby se tyto podmínky staly součástí smlouvy. Důležité je včlenit tyto podmínky přímo do smlouvy např. pomocí doložky, že nedílnou součástí této smlouvy jsou i obchodní podmínky uvedené na zadní straně této smlouvy. NOZ však v §1751 odst. 1 například umožňuje, aby si

¹⁵⁵ KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo Mezinárodního obchodu*...s. 46.

¹⁵⁶ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*... s. 232.

¹⁵⁷ ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*... s. 223.

podnikatelé část obsahu smlouvy určili i pouhým odkazem na obchodní podmínky vypracované odbornými nebo zájmovými organizacemi (např. Obchodní podmínky Evropské hospodářské komise OSN).

Použití standardizovaných obchodních podmínek však není úplně bezproblémové. Za prvé se může se stát, že si smlouva s obchodními podmínkami odporuje. Tento rozpor upravuje ve prospěch smlouvy např. NOZ, který v § 1751 říká, že *„část obsahu smlouvy lze určit odkazem na obchodní podmínky, které navrhovatel připojí k nabídce nebo které jsou stranám známy. Odchylná ujednání ve smlouvě mají před zněním obchodních podmínek přednost.“*¹⁵⁸

Jiný problém představuje tzv. Bitva forem. Jedná se o situaci, kdy jedna strana zašle návrh smlouvy, spolu s obchodními podmínkami adresátovi, který tuto smlouvu přijme, ale přiloží k ní i své vlastní obchodní podmínky, které si s obchodními podmínkami navrhovatele odporují. Obchodní podmínky jsou většinou navrženy tak, aby z nich profitovala pouze jedna strana. Proto se často stává, že spolu tyto obchodní podmínky svádějí „bitvu“.¹⁵⁹ Tento rozpor se řeší dvěma rozdílnými způsoby. Nutno podotknout, že ani teorie ani praxe nejsou jednotné ohledně toho „správného“ způsobu.

Prvním způsobem řešení bitvy forem je tzv. Last shot rule (pravidlo posledního výstřelu). Tento princip vychází v podstatě ze striktního dodržování pravidel procesu kontraktace, kdy každé přijetí návrhu, které se odlišuje od návrhu, je protinávhrhem na uzavření smlouvy. To znamená, že pokud adresát návrhu smlouvu přijme, ale přiloží k ní své vlastní obchodní podmínky, které odporují obchodním podmínkám v návrhu, jedná se o nový návrh na uzavření smlouvy. Smlouva je tak uzavřena v momentě, kdy pak strany začnou plnit, tzv. reálnou akceptací (tedy plněním smlouvy). Platit tak budou ty obchodní podmínky, které některá ze stran přijala nejpozději, ostatní obchodní podmínky nemají žádný význam.¹⁶⁰

Druhým způsobem řešení je tzv. „Knockout rule“. To spočívá v tom, že všechny obchodní podmínky, které si neodporují, zůstávají zachovány. Naopak ty, které si protirečí, se nepoužijí vůbec.

Principy UNIDROIT, PECL a také vnitrostátní zákony jako například NOZ upravují tyto bitvy forem ve prospěch řešení pomocí Knockout rule. NOZ toto upravuje v §1751 odst. 2, kde říká, že *„Odkáží-li strany v nabídce i v přijetí nabídky na obchodní podmínky, které si odporují, je smlouva přesto uzavřena s obsahem určeným v tom rozsahu, v jakém obchodní podmínky nejsou v rozporu; Dále NOZ dodává, že „to platí i v případě, že to obchodní podmínky vylučují“.* Tento dodatek je velice důležitý, protože jinak by bylo možné obejít toto důležité ustanovení jednoduše tím, že si ho kontrahent vyloučí v obchodních podmínkách. Pokud by to pak udělali obě smluvní strany, nevyřešilo by se vůbec nic a celý konflikt obchodních podmínek by začal znova. Toto ustanovení pokračuje možností „zrušit smlouvu“ tehdy, pokud to *„vyloučí některá ze stran nejpozději bez zbytečného odkladu po výměně projevů vůle,*

¹⁵⁸ NOZ, §1751 odst. 1.

¹⁵⁹ FEJÓS, Andrea. Formation of Contract in International Transaction: The Issue of Battle of the Forms under the CISG and the UCC. *Pace Law School Institute of International Commercial Law* [online]. Poslední aktualizace 25.9.2009. [cit. 3. září 2014]. Dostupné z <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fejjos.html>>.

¹⁶⁰ CHLEBCOVÁ, R. Uzavření smlouvy dle článku 19 Vídeňské úmluvy. *Právní fórum*, 2008, č. 7, str. 307.

*smlouva uzavřena není.*¹⁶¹

Vídeňská úmluva tyto konflikty obchodních podmínek neřeší. Judikatura se ale přiklání k řešení pomocí „Knockout rule“, když např. Spolkový soud rozhodl, že smlouva uzavřená podle Vídeňské úmluvy je platná i přestože se vzájemné obchodní podmínky lišily v podstatných otázkách. Konkrétní protikladné obchodní podmínky se však v takovém případě nestávají součástí smlouvy a místo nich se aplikuje obecná úprava Vídeňské úmluvy.¹⁶²

Formulářové smlouvy

Formulářové smlouvy jsou doménou hlavně velkých nadnárodních korporací, které tímto způsobem šetří čas i riziko při uzavírání mezinárodní kupní smlouvy. Jedná se o smlouvy, které obsahují standardní smluvní ustanovení a před uzavřením smlouvy se do nich pouze doplní konkrétní nezbytné údaje. Smluvní podmínky se samozřejmě upraví tak, aby pro takovou společnost byly co nejvýhodnější, přičemž druhá smluvní strana většinou nemá moc šancí na těchto smluvních podmínkách cokoliv změnit.¹⁶³

¹⁶¹ NOZ, §1751, odst. 2.

¹⁶² HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv v civilním právu*. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2008. s. 127, srov. také rozhodnutí soudu BGH ze dne 9.1.2002, VIII ZR 304/00.

¹⁶³ KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo Mezinárodního obchodu*.s. 39 – 40.

3. Proces kontraktace mezinárodní kupní smlouvy

Proces kontraktace smlouvy můžeme charakterizovat jako určitý postup, který vede ke konsensu, a v jehož důsledku vzniká smlouva. Zároveň je nutné, aby pro vznik platné smlouvy byly během tohoto postupu splněny všechny podmínky, které právo požaduje pro vznik smlouvy.¹⁶⁴

V tradičním pojetí lze tedy postup uzavírání smlouvy chápat, jako střetnutí dvou jednostranných právních jednání – oferty a akceptace - která se shodují a vytvářejí tak konsens. Toto tradiční pojetí ovšem nemusí být jediné, i když je zdaleka nejčastější. Ani Úmluva, ani NOZ nestaví svou úpravu procesu kontraktace jako kogentní, což znamená, že strany si mohou zvolit proces kontraktace, v rámci své autonomie vůle. Také UNIDROIT principy berou v úvahu i jiné možnosti kontraktace než jen prostřednictvím návrhu a jeho přijetí. Obecně je tedy nutné přijmout i názor, že smlouvu lze uzavřít i jinak, než tradičním schématem oferta. Tak tomu bude třeba tehdy, když nebude možné rozlišit návrh a přijetí, například u „*souběžně učiněných návrhů, účasti třetí osoby v kontrakčním procesu, konkludentního pokračování v zaniklém závazkovém právním vztahu*“.¹⁶⁵ Je ovšem jasné, že takových případů není příliš mnoho, a většinou se bude i v mezinárodní kupní smlouvě postupovat podle tradičního schématu přijetí návrhu.

3.1. Prekonsenzuální fáze uzavírání smlouvy

Každé uzavírání smlouvy je svým způsobem individualizované, což je dáno zejména zbožím, důvěryhodností mezi smluvními stranami, druhem trhu, na kterém smluvní strany působí i jinými ekonomickými, ale také politickými podmínkami.¹⁶⁶

Jednání, které předchází uzavření smlouvy lze rozdělit na jednání v přítomnosti obou stran, nebo jednání, které probíhá na dálku pomocí komunikačních prostředků. Nutno podotknout, že v důsledku technologického vývoje (např. videohovory, skype atd.) se tato hranice čím dál víc stírá a lze tedy o smlouvě vyjednávat ve fyzické nepřítomnosti stran, ale se stejným účinkem, jako by strany byly přítomné. Stejně tak lze uzavírat smlouvy i bez předchozích jednání, nebo naopak dochází k uzavírání smluv až po zdlouhavém jednání, které může trvat i delší časové období. Naprosto zásadní je také element důvěry mezi stranami. Podle toho, jak si strany navzájem důvěřují, jak se znají a jaké spolu mají obchodní zkušenosti, se

¹⁶⁴ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv v civilním právu*. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2008. s. 1.

¹⁶⁵ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv...*s. 49.

¹⁶⁶ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku...* s. 17.

odvíjí i platební podmínky kupní smlouvy, forma smlouvy (písemná, ústní, konkludentní) i samotný obsah smlouvy.¹⁶⁷

V souvislosti s uzavíráním mezinárodní kupní smlouvy v praxi strany často používají různé dokumenty, které předcházejí samotnému uzavření smlouvy. Jedním z nejrozšířenějších je tzv. Letter of intent. Jedná se o velice rozšířený právní nástroj, kterým jedna ze stran dává najevo druhé straně, že má zájem uzavřít smlouvu.¹⁶⁸ Zda bude Letter of intent vyvolávat závazek k uzavření smlouvy záleží na správné konstrukci úmyslu být vázán.¹⁶⁹ Pokud je totiž formulace příliš obecná, může být vyjednávání o obsahu smlouvy složitější, pokud je na druhou stranu říliš detailní, může být kvalifikována i jako smlouva o smlouvě budoucí, nebo i návrh na uzavření smlouvy.¹⁷⁰ V zásadě ale není Letter of intent právně závazný, neboť pouze vyjadřuje vůli učinit v budoucnu smlouvu, podle více či méně určitých podmínek obsažených v tomto dopise. K tomu, aby se jednalo o návrh, chybí v dopise vůle být jím právně zavázán, neboť tento dopis je pouze vyjádřením úmyslu uzavřít smlouvu a neobsahuje samotnou vůli být jím vázán. To ovšem neznamená, že tento dopis je bez jakýchkoliv právních následků. Význam může mít v případě předmluvní odpovědnost, kdy je možné, že příjemce na základě dopisu udělal na svoje náklady nezbytná opatření pro uzavření kontraktu i pro splnění samotného kontraktu, a v důsledku následného neuzavření smlouvy mu tím vznikla škoda.¹⁷¹ O tomto pojednává případ *British steel Corp vs. Cleveland Bridge and Engineering Co Ltd.*, kde jedna strana poslala Letter of intent, kde žádala, aby druhá strana započala práce za standardních smluvních podmínek, které tato strana odmítla. Nicméně i přesto druhá strana skutečně práce započala. Nejednalo se však o uzavřenou smlouvu, protože strany se nikdy nedohodly na podmínkách smlouvy. Z toho vyplývalo, že strana posílající Letter of intent neměla žádné práva v souvislosti s prodloužením dodávky, ale naopak strana dodávající měla právo na navrácení bezdůvodného obohacení.¹⁷²

Často je také Letter of intent spojován s tzv. Confidential agreement, kdy se strany zavážou, že obsah smlouvy (např. obchodní tajemství) ani dopisu nevyzradí, za což jsou také odpovědné.¹⁷³

¹⁶⁷ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku... s. 17.*

¹⁶⁸ FURMSTON, Michael P. - SIMPSON, A. W. Brian. *Cheshire, Fifoot and Furmston's law of contract.* 14th ed. London : Butterworths, 2001. s. 48.

¹⁶⁹ HALSON, Roger. *Contract law.* 1. vydání. Harlow: Longman, 2001. s. 187.

¹⁷⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku... s. 18.* Podle mého názoru je však irelevantní, jak moc je Letter of intent konkrétní, neboť už samotné označení „Letter of intent“ implikuje nedostatek vůle být vázán, protože v obchodním styku je znalost používání tohoto dopisu velice dobře známá.

¹⁷¹ WHINCUP, H. Michael. *Contract law and practice : the English system and continental comparisons.* 4. vydání. The Hague: Kluwer Law Intern., 2001, s. 26.

¹⁷² FURMSTON, Michael P. - SIMPSON, A. W. Brian. *Cheshire, Fifoot and Furmston's law of contract ... s. 48 - 49.*

¹⁷³ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku... s. 18.*

Vedle Letter of intent se vyskytují i další podobné právní nástroje, např. Memorandum of understanding, letter of comfort, gentlemen's agreement apod. Tyto dokumenty splňují podobný účel jako Letter of intent, kterým je zejména ulehčení samotného procesu uzavírání smlouvy. Strany se tak pokoušejí formulovat podmínky smlouvy, za nichž lze smlouvu následně uzavřít. Vedle toho plní tyto dokumenty i úlohu určité právní jistoty a záruky toho, že druhá strana přistupuje k jednání seriózně a má skutečný zájem smlouvu uzavřít, zejména s ohledem na podnikání určitých předběžných kroků, jako mohou být např. vypracování projektu, žádost o půjčku atd.¹⁷⁴

3.2. Návrh na uzavření smlouvy

Návrh na uzavření smlouvy je obecně jednostranný, adresovaný projev vůle určité osoby, směřující jedné nebo více osobám, kterým tato osoba (navrhovatel) projevuje úmysl, že chce uzavřít smlouvu určitého obsahu, který uvedla v návrhu na uzavření smlouvy.¹⁷⁵

Ze čl. 14 odst. 1 Úmluvy, lze vyčíst definici návrhu, jako nabídku, která je dostatečně určitá a projevuje vůli navrhovatele, aby byl zavázán v případě přijetí.¹⁷⁶

NOZ definuje návrh v §1731 a §1732 jako právní jednání, směřující k uzavření smlouvy, které obsahuje podstatné náležitosti smlouvy tak, aby smlouva mohla být uzavřena jeho jednoduchým a nepodmíněným přijetím. Dále z návrhu musí být zřejmý úmysl navrhovatele smlouvu uzavřít s adresátem návrhu a také z něj musí vyplývat vůle navrhovatele být smlouvou vázán v případě přijetí nabídky.¹⁷⁷

Občanský zákoník z roku 1964 definuje návrh v §43a, jako „*projev vůle směřující k uzavření smlouvy, jenž je určen jedné nebo více určitým osobám*“, a zároveň je „*dostatečně určitý a vyplývá z něj vůle navrhovatele, aby byl vázán v případě jeho přijetí*“.¹⁷⁸

Ze všech těchto ustanovení vyplývají v podstatě stejné náležitosti, které musí projev vůle splňovat, aby se jednalo o platný návrh. O těchto budu pojednávat dále.

V obchodní praxi se často setkáváme s pojmenováním návrhu jako nabídkou a objednávkou. O nabídku se jedná tehdy, když návrh vychází ze snahy prodávajícího, naopak o

¹⁷⁴ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku... s. 18.*

¹⁷⁵ KANDA, Antonín. *Kupní smlouva... s. 77.*

¹⁷⁶ SCHLECHTRIEM, Peter. *Uniform Sales Law - The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods*

[online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 1. května 2000 [cit. 7. května 2014].

Dostupné na < <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html#a10>>.

¹⁷⁷ NOZ, §1731, §1732.

¹⁷⁸ Aktuální znění: zákon č.40/1964Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů, §43a.

objednávku se jedná v případě, když návrh vychází ze snahy kupujícího. Toto rozlišení ovšem nemá žádný právní význam a jedná se pouze o rozlišovací praxi.¹⁷⁹

3.2.1 Náležitosti návrhu

Všechny tyto následující minimální náležitosti musejí být splněny kumulativně, jinak se nemůže jednat o platný návrh. To také platí ohledně náležitostí návrhu, které vyplývají z vnitrostátních právních řádů.¹⁸⁰

Na druhou stranu, jak už bylo řečeno, z dispozitivnosti úpravy procesu kontraktace jak v Úmluvě, tak i v NOZ vyplývá, že pokud se strany mezi sebou dohodnou jinak, může kontraktace vypadat úplně jinak, než klasické schéma „návrh – přijetí“. Stejně tak si strany mohou dohodnout náležitosti návrhu i jeho přijetí odlišně od právní úpravy v Úmluvě nebo NOZ.

Před dispozitivními ustanoveními kupní smlouvy mají ovšem přednost zvyklosti mezi stranami i obchodní zvyklosti mezinárodně uznávané v rámci daného obchodního odvětví. (viz kapitola o obchodních zvyklostech). Může se tak stát, že ani návrh, který splňuje veškeré náležitosti podle Úmluvy nebo právního řádu, nemusí být platný, neboť mu mohou chybět určité náležitosti, které má podle zvyklostí (ať subjektivních nebo objektivních-normativních) mít. Takovými zvyklostmi mohou být například splatnost kupní ceny, způsob dopravy zboží apod.¹⁸¹

Obecné náležitosti

Návrh na uzavření smlouvy je právním jednáním a jako takové musí v první řadě splňovat obecné náležitosti, které právo požaduje pro právní jednání. Takovými jsou například právní osobnost (právní subjektivita), svéprávnost (způsobilost k právnímu jednání) toho, kdo právní jednání činí, dovolenost předmětu smlouvy, dále také podle NOZ musí být právním jednáním zjevně projevována vážná vůle, musí být určité a srozumitelné (do té míry, že jeho obsah lze zjistit alespoň výkladem), a nesmí chybět vůle jednající osoby (osoba nesmí být pod tlakem). Tyto obecné náležitosti nenajdeme v úpravě Úmluvy, ale bude na ně platit aplikované právo určitého státu, určeného na základě mezinárodního práva soukromého fóra.¹⁸²

¹⁷⁹ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku... s. 27.*

¹⁸⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu... s. 292.*

¹⁸¹ HULMÁK, Milan. *Kontraktční proces podle Vídeňské úmluvy o mezinárodní koupi zboží ve srovnání s úpravou České republiky. Právník, 2005, č. 11, str. 1222.*

¹⁸² KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): (Commentary)*. 1. vydání. München: Beck; Oxford. 2011. s. 218.

Forma

Ohledně formy samotné kupní smlouvy hovoří Úmluva v čl. 11: „*Smlouva o koupi nemusí být uzavřena nebo prokazována písemně a nevyžadují se u ní žádné jiné formální náležitosti; lze ji prokazovat jakýmkoli prostředky, včetně svědků.*“¹⁸³ Smlouva tedy může být uzavřena jakoukoliv formou – písemně, ústně, konkludentně. V NOZ platí také zásada neformálnosti právního jednání a tak má každý „*právo zvolit si pro právní jednání libovolnou formu, není-li ve volbě formy omezen ujednáním nebo zákonem.*“¹⁸⁴ Stejně to platí také o návrhu, který může mít jakoukoliv objektivně rozeznatelnou formu, nevyplývá-li z předchozí praxe stran nebo obchodních zvyklostí jinak.

NOZ také upravuje velice důležité pravidlo, a sice že k platnosti právního jednání učiněného v písemné formě se vyžaduje podpis jednajícího. Podpis může být nahrazen mechanickými prostředky tam, kde je to obvyklé (například razítko) nebo také elektronickým podpisem.¹⁸⁵ V praxi se často uzavírají smlouvy prostřednictvím faxu nebo emailu, ve kterém se v příloze pošle oskenovaná smlouva spolu s oskenovaným vlastnoručním podpisem. Tímto se splní podmínka písemné formy podle §562, podle kterého je písemná forma zachována i když je právní jednání učiněné elektronickým nebo jiným technickým prostředkem. Tento prostředek musí umožňovat zachycení jeho obsahu a také určení jednající osoby, což email s oskenovaným podepsaným návrhem splňuje.¹⁸⁶ Podpis na návrhu, popřípadě jeho alternativy jsou obecnými náležitostmi, a jako takové je potřeba je splnit, pokud mezinárodní právo soukromé odkazuje právě na české právo.

Určitost obsahu návrhu

Návrh musí být určitý obsahově i personálně.¹⁸⁷ Obsahová určitost návrhu závisí obecně na druhu smlouvy, což znamená, že „*jeho minimální obsah je dán minimálním obsahem smlouvy*“¹⁸⁸, tedy podstatnými náležitostmi konkrétního smluvního typu.¹⁸⁹ V NOZ není požadavek určitosti obsahu uveden explicitně, avšak můžeme jej vyčíst z toho, že po návrhu

¹⁸³ VÚ, čl. 11.

¹⁸⁴ NOZ, §559.

¹⁸⁵ NOZ, §561.

¹⁸⁶ NOZ, §562 odst. 1.

¹⁸⁷ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu...*s. 289.

¹⁸⁸ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv...*s. 54.

¹⁸⁹ Tamtéž.

požaduje, aby obsahoval „*podstatné náležitosti smlouvy tak, aby smlouva mohla být uzavřena jeho jednoduchým a nepodmíněným přijetím*“.¹⁹⁰ S ohledem na mezinárodní kupní smlouvu obsahuje Úmluva v čl. 14 interpretační pomůcku, kde považuje za dostatečně určitý návrh takový, ve kterém je „*označeno zboží a jestliže výslovně nebo nepřímě stanoví množství a kupní cenu zboží nebo obsahuje ustanovení umožňující jejich určení*“.¹⁹¹

Ohledně označení zboží není v Úmluvě přímo řečeno, jestli musí být zboží označeno výslovně, nebo jestli se tak může stát i implicitně (stejně jak je to uvedeno u ceny a kvantity zboží). Komentáře i soudy¹⁹² se shodují v tom, že označení zboží lze učinit jakoukoliv formou, dokonce postačí pouze označení určitých elementů, které dovolují označení zboží. Zboží samozřejmě může být označeno individuálně i druhově.¹⁹³

Množství zboží i cena mohou být stanoveny výslovně i nepřímě, nebo musí alespoň obsahovat ustanovení umožňující jejich určení.

Kupní cena tak musí být určitelná, protože kdyby zde chyběly základní údaje umožňující její určení, nejednalo by se o platnou ofertu. Určitelnost kupní ceny může být vedle konkrétní částky stanovena také například odkazem na katalogové ceny, odkazem na ceny na trhu nebo burze, cenová arbitráž třetí osobou apod.¹⁹⁴ Na druhou stranu úprava kontraktačního procesu je v Úmluvě dispozitivní, takže strany si mohou dohodnout proces kontraktace i jinak, stejně jako si mohou dohodnout, že oferta bude platná i v případě neurčitelnosti kupní ceny. Pro takový případ obsahuje Úmluva podpůrné ustanovení v čl. 55, která obsahuje vyvrátitelnou domněnku, že strany, pokud neprojevily jinou vůli, určily kupní cenu nepřímě tak, že odpovídá kupní ceně obvyklé v době uzavírání smlouvy, za takové zboží a za obdobných okolností v daném obchodním odvětví.¹⁹⁵ NOZ upravuje cenu kupní smlouvy obdobně jako Úmluva, když k určitosti kupní ceny postačí alespoň ujednání způsobu jejího určení. Strany mají také možnost uzavřít smlouvu bez určení kupní ceny, pak platí za ujednanou kupní cena obvyklá, tedy taková, za kterou v době uzavření smlouvy a za obdobných smluvních podmínek obdobný předmět obvykle prodává.¹⁹⁶

V souvislosti s možností určit obsah návrhu i odkazem mimo samotný návrh, vyvstává otázka, „*k jakému okamžiku se vztahuje požadavek určitelnosti*“.¹⁹⁷ Existuje zde několik možností. Buď se požadavek určitelnosti vztahuje k učinění návrhu, nebo k uzavření smlouvy.

¹⁹⁰ NOZ, §1732.

¹⁹¹ VÚ, čl. 14.

¹⁹² Viz Rozhodnutí rakouského Oberster Gerichtshof ze dne 10. 11. 1994, č. 2 Ob 547/93, CISG-online 117.

¹⁹³ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 225.

¹⁹⁴ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu...*s. 290.

¹⁹⁵ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 228.

¹⁹⁶ NOZ, §2080, §2085 odst. 2.

¹⁹⁷ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv...*s. 54 - 55.

Za situace, kdy je v návrhu nabízen „maximální počet zboží“, není dán obsah smlouvy v okamžiku, kdy je učiněn návrh, ale v okamžiku uzavření smlouvy. Nutno podotknout, že česká judikatura není v tomto ohledu příliš jednotná, neboť ještě v roce 2003 shledal Nejvyšší soud neplatnou kupní smlouvu, kde kupní cena byla určena odkazem na znalecký posudek, který měl být vyhotoven až následně.¹⁹⁸ Podle mého názoru je správné posuzovat určitost obsahu až od okamžiku uzavření smlouvy, neboť výklad, kdy určitelnost musí být možná již k učinění návrhu, by byl nepřiměřeně striktní a také by do jisté míry odporoval zásadě smluvní volnosti.¹⁹⁹

Určitost personální

Určitost personální²⁰⁰, která je dalším předpokladem určitosti návrhu jako celku znamená, že návrh na uzavření smlouvy musí být určen jedné nebo několika určitým osobám. Návrh, který není takto určen jedné nebo více určitým osobám, „*se pokládá pouze za výzvu k podávání nabídek, ledaže osoba činící návrh jasně uvede opak.*“²⁰¹ Z toho vyplývá, že i právní jednání adresované neurčité skupině osob může být návrhem na uzavření smlouvy. Stačí, aby navrhuující strana jasně uvedla, že se jedná o návrh. Přitom nemusí jít o explicitní vyjádření, ale musí jít o takové, které nevzbuzuje pochybnosti o tom, že se jedná o návrh.²⁰² „*Bez ohledu na velikost skupiny osob, kterému je návrh adresován, jenom osoba, která je součástí této skupiny je oprávněna přijmout tuto nabídku.*“²⁰³

NOZ obsahuje obdobnou úpravu určitosti obláta. Oproti staré úpravě již v NOZ nevyžaduje podmínka, že nabídka musí být učiněna vůči určité osobě. Důvodová zpráva to zdůvodňuje tím, že se tím zabraňuje tomu, aby faktický oferent získal právní postavení obláta, čímž se právní postavení obou stran paradoxně obracelo. Nabídka tak může být podle důvodové zprávy učiněna i proti neurčitým osobám.²⁰⁴ Z §1731 sice plyne, že z návrhu na uzavření smlouvy musí být zřejmé nejen to, kdo jej činí, ale také z něj musí být patrné, že tento oferent má „*úmysl uzavřít určitou smlouvu s osobou, vůči níž nabídku činí*“²⁰⁵, přičemž je jasné, že tato osoba musí být konkrétní, nebo alespoň určitelná. Z §1733 je však patrné, že pokud projev vůle směřuje proti neurčitému okruhu osob nebo má povahu reklamy, může se jednat o návrh

¹⁹⁸ Rozsudek Nejvyššího soudu ze dne 28. ledna 2003, sp. zn. 22 Cdo 1625/2002 (C 1670).

¹⁹⁹ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv*...s. 55.

²⁰⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*...s. 289.

²⁰¹ VÚ, čl. 14 odst. 1 a 2.

²⁰² KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts*... s. 220.

²⁰³ Tamtéž.

²⁰⁴ Důvodová zpráva k zákonu č. 89/2012 Sb., občanský zákoník (NOZ).

²⁰⁵ NOZ, §1731.

k uzavření smlouvy, pokud to z tohoto projevu vůle jasně plyne.²⁰⁶ Aby se tedy projev vůle, který směřuje vůči neurčitým osobám, mohl posuzovat jako platný návrh, nemusí to být explicitně řečeno, stačí, aby z tohoto projevu vůle, jasně plynulo, že se jedná o návrh na uzavření smlouvy. Právní úprava v NOZ a v Úmluvě se tak shoduje.

Vůle být vázán v případě přijetí

Další náležitostí návrhu je vůle navrhovatele být vázán smlouvou v případě přijetí návrhu. Tento požadavek je obsažen v Úmluvě, stejně jako v NOZ²⁰⁷, ale v podstatě vyplývá už ze samotné podstaty právního jednání, jako projevu vůle, který směřuje k určitým právním následkům. Je jasné, že do myšlenek druhých nikdo nevidí, takže se vůle posuzuje jen podle objektivních vnějších projevů, kdy se zkoumá soulad vůle a jejího projevu.²⁰⁸

Jestli je zde vůle být vázán je nutné posuzovat případ od případu z objektivních skutečností. Takovými skutečnostmi mohou být i ostatní náležitosti návrhu, přičemž platí, že čím konkrétnější a přesnější je návrh, tím větší je pravděpodobnost, že zde existuje i vůle navrhovatele být jím vázán. Na druhou stranu například Letter of intent, nebo Memorandum of understanding, které mohou obsahovat i všechny náležitosti nutné pro návrh smlouvy, obecně²⁰⁹ neobsahují vůli být vázán obsahem. Obecně se teorie i praxe shoduje, že je dána vůle být vázán tam, kde „osoba podá objednávku na určité zboží, bez toho aniž by ji podmínila určitými podmínkami nebo výhradami.“²¹⁰

Podle Hulmáka ke splnění podmínky, aby z návrhu vyplývala vůle navrhovatele být případnou smlouvou vázán, jednoduše postačí, když navrhovatel označí projev vůle jako návrh smlouvy. Skutečnost, že navrhovatel v návrhu připouští změnu, nebo dokonce odvolání návrhu neznamená, že zde není dostatek vůle být návrhem vázán.²¹¹ S tímto názorem nelze jinak, než souhlasit, neboť možnost změny nebo odvolání návrhu je zakotvena jak v Úmluvě, tak i v NOZ a samotné konstatování těchto možností v návrhu nemá samo o sobě žádné právní účinky.

²⁰⁶ NOZ, §1733.

²⁰⁷ NOZ, 1732 odst. 1. Srov. také VÚ čl. 14 odst. 1.

²⁰⁸ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv*...s. 15.

²⁰⁹ Často však obsahují tzv. non-disclosure agreements, které jsou právně závazné.

²¹⁰ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts*... s. 222 – 223.

²¹¹ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv*...s. 15.

3.2.2 Účinnost návrhu

Účinnost návrhu znamená, že návrh má schopnost působit právní následky. Pokud tedy například navrhovatel sepiše platný návrh, ale neseznámí s ním adresáta, nemůže mít tento návrh žádné právní následky, a není tedy účinný.

Aby mohla být nabídka přijata, musí být účinná. Návrh na uzavření smlouvy je adresovaným právním jednáním a jako takový se stává perfektní okamžikem, kdy dojde adresátovi. Uplatňuje se zde tzv. Teorie dojití, podle které je ke vzniku právního jednání potřeba, aby se adresát mohl s obsahem seznámit. „*Projev vůle dojde adresátovi, jakmile se dostane do sféry jeho dispozice, tzn., kdy adresát nabude objektivní možnost seznámit se s obsahem.*“²¹² Není zde důležité, jestli se adresát s obsahem opravdu seznámil, stačí, že měl objektivně tuto možnost.²¹³ To znamená, že k dojití stačí například vhození návrhu do schránky, nebo dokonce i jen vhození oznámení o uložení takového dopisu do schránky.²¹⁴ V případě emailu dojde návrh téměř okamžitě po odeslání bez ohledu na to, jestli adresát zkontroloval příchozí poštu nebo ne. Stačí, že k tomu měl objektivní možnost. Je zřejmé, že případné technické poruchy elektronické pošty jdou k riziku navrhovatele.

NOZ upravuje účinnost návrhu obdobně jako teorie, kdy v §570 uvádí, že „*právní jednání působí vůči nepřítomné osobě od okamžiku, kdy jí projev vůle dojde.*“²¹⁵ Také je zde upraven případ, kdy se projev vůle změní vlivem prostředků použitých tím, kdo jednal, anebo jiných okolností nastalých během přepravy. V takovém případě se jedná o omyl v projevu a případ se posoudí podle ustanovení o omylu.

Podle Úmluvy, jejíž úprava účinnosti návrhu je shodná s teorií, působí nabídka „*od doby, kdy dojde osobě, které je určena.*“²¹⁶ Z tohoto lze vyvodit, že nabídka, která nedojde osobě které je určena, není účinná a nemůže být proto přijata. To platí i v případě, že by se adresát dozvěděl o nabídce i jiným způsobem, než oficiální nabídkou.²¹⁷ Pro určení, jestli je nabídka účinná, je zásadní okamžik „dojití“. Úmluva vymezuje tento pojem v čl. 24. Rozděluje projevy vůle (nabídku, prohlášení o přijetí a jakékoliv jiné projevy vůle, např. odvolání nabídky apod.) na projevy vůle učiněné ústně a na projevy vůle učiněné jakýmkoliv jiným způsobem. Ústní projevy dojdou osobě, které jsou určeny (tedy jsou účinné) v okamžiku sdělení. Je tedy zjevné, že při ústním jednání, například při osobním jednání, nebo jednání přes telefon působí nabídka

²¹² HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv...*s. 91.

²¹³ Rozsudek NS ze dne 15.1. 2004, sp. zn. 32 Odo 442/2003.

²¹⁴ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv...*s. 90 – 91.

²¹⁵ NOZ, §570

²¹⁶ VÚ, čl. 15 odst. 1.

²¹⁷ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 237.

okamžitě, kdy je sdělena adresátovi. Projevy vůle, které jsou určeny jakýmkoliv jiným způsobem, většinou tedy písemně – poštou, emailem atd., dojdou osobě, které jsou určeny v okamžiku doručení do vlastních rukou, do místa jejího podnikání nebo na její poštovní adresu do jejího bydliště, případně sídla.²¹⁸ Obecně by se dalo říci, že není nutné rozlišovat na ústní jednání a jiné, neboť v obou případech platí, že nabídka dojde adresátovi tehdy, když se mu dostane do jeho dispozice.²¹⁹

Okamžik, kdy nabídka dojde adresátovi, neznamená pouze přenesení rizika doručení z oferenta na adresáta, ale tento okamžik také určuje počátek časového období, od kterého může být nabídka akceptována, popřípadě odvolána. Před tímto okamžikem není možné nabídku přijmout. Pokud tedy adresát přijme nabídku ještě předtím, než mu tato nabídka dojde (protože se o ní dozvěděl jiným způsobem, např. neoficiálně, přes 3. osobu) nemůže se jednat o platně uzavřenou smlouvu, dokud nabídka nedojde adresátovi.²²⁰

Může se také stát, že dojde k tzv. křížové nabídce, tedy když obě strany najednou pošlou shodnou nabídku. V podstatě se jedná o dvě nabídky, kdy se nabídka, která dojde adresátovi později, považuje za akceptaci. Podle Ferrariho i jiných autorů tak smlouva vzniká v okamžiku, kdy druhá nabídka dojde adresátovi.²²¹

Lze tedy shrnout, že nabídka je účinná okamžikem, kdy se dostala do dispozice adresátovi (např. do poštovní schránky, do emailové schránky apod.) a ten má přitom objektivní možnost se s ní seznámit. Podle praxe tak není důležité, kdy byl návrh skutečně doručen nebo kdy se adresát mohl seznámit s obsahem. Důležitý je okamžik, kdy se objektivně mohl adresát s návrhem seznámit. Např. pokud bude nabídka odeslána v pátek večer, bude návrh účinný až v pondělí ráno, na počátku pracovní doby.²²² Nutno ovšem říct, že i zde se jedná o dispozitivní úpravu a tak si navrhovatel může účinnost návrhu podmínit odkládací i rozvazovací podmínkou, určit ji k určitému datu apod.²²³

3.2.3. Zánik návrhu

Existuje spousta možností, jak může platný návrh zaniknout. Mezi nejčastější patří zrušení návrhu, odvolání, odmítnutí, zánik uplynutím doby. Další způsoby zániku návrhu si

²¹⁸ VÚ, čl. 24.

²¹⁹ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv...*s. 90 – 91.

²²⁰ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 238 – 239.

²²¹ Tamtéž.

²²² CHLEBCOVÁ, Radka. *Uzavření smlouvy dle článku 19 Vídeňské úmluvy*. Právní fórum, 2008, č. 7, s. 303.

²²³ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv...*s. 91.

navrhovatel může určit v samotném návrhu na základě zásady autonomie vůle, stejně jako si může vymezit za jakých podmínek má pro něj být návrh závazný.

Zrušení návrhu

Úmluva v čl. 15 odst. 2 i NOZ v §1737 a také Principy UNIDROIT 2.1.3. obsahují stejnou úpravu zrušení návrhu. I když je nabídka označená jako neodvolatelná, je možné ji zrušit za předpokladu, že zrušovací projev vůle dojde druhé straně buď před doručením návrhu, nebo alespoň současně s ním.²²⁴ Zrušení návrhu je jednostranný projev vůle navrhovatele, kterým navrhovatel dává najevo, že si návrh rozmyslel a nechce, aby vůbec nabyl účinnosti. Jedná se o právní jednání a jako takové se bude posuzovat také podle domácího práva, určeného mezinárodním právem soukromým.²²⁵

Zrušení musí dojít adresátovi nejpozději současně s návrhem, to znamená, že návrh ani nemůže nabýt účinnosti. Je tedy vyloučeno zrušení návrhu mezi přítomnými stranami, pokud si účinnost návrhu neujednali k pozdější době.²²⁶

Pro možnost zrušení je důležitý okamžik účinnosti návrhu, tedy okamžik dojití návrhu. Nezáleží na tom, kdy se fakticky o obsahu návrhu dozvěděl adresát. Pokud dojde zrušení návrhu později než návrh, nemůže být návrh zrušen. Za určitých podmínek však může být takové pozdní zrušení považováno za odvolání návrhu.²²⁷ Protože ke zrušení dochází ještě před účinností návrhu, je zcela irelevantní, zda je návrh označený jako odvolatelný nebo neodvolatelný. Toto označení je relevantní pouze tehdy, pokud je zrušení návrhu doručeno později. Pokud totiž není návrh výslovně neodvolatelný, je možné považovat zrušení návrhu, které dojde adresátovi po nabytí účinnosti návrhu, jako odvolání návrhu. Z toho vyplývá, že pokud je návrh odvolatelný, není praktický rozdíl mezi odvoláním a zrušením návrhu. Jediné riziko (ale docela podstatné) může být v tom, že po účinnosti návrhu je možné návrh přijmout, což způsobí vytvoření smlouvy a tedy obligaci pro smluvní strany.²²⁸

Odvolání návrhu

²²⁴ VÚ, čl. 15 odst. 2, srov. také NOZ, §1737.

²²⁵ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 240.

²²⁶ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv...*s. 97.

²²⁷ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 241.

²²⁸ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv...*s. 98.

Zda je možné návrh odvolat závisí na tom, jestli je návrh odvolatelný nebo ne. To závisí především na vůli navrhovatele. Jestliže to navrhovatel neuvede, vychází se většinou z principu, že návrh je odvolatelný, pokud z něho nevyplývá neodvolatelnost (např. pokud obsahuje lhůtu pro přijetí).²²⁹ NOZ řeší neodvolatelnost v §1736, kde určuje, že nabídka je neodvolatelná, pokud je to v ní výslovně vyjádřeno, pokud se tak dohodnou strany, plyne-li to z jednání stran, z jejich předchozího obchodního styku, anebo ze zvyklostí. Neodvolatelnost návrhu se často vyjadřuje termíny jako „firm offer“ nebo „fest“.²³⁰

V případě neodvolatelné nabídky, se Úmluva i UNIDROIT i NOZ shodují v tom, že se jedná o takovou nabídku, ve které je neodvolatelnost vyjádřena, nebo ze které vyplývá, že je neodvolatelná (např. obsahuje lhůtu pro přijetí). Na rozdíl od NOZ, Úmluva výslovně považuje za neodvolatelnou také takovou nabídku, u které adresát nabídky mohl důvodně spoléhat na její neodvolatelnost a také podle toho jednal.²³¹ Toto sice není v NOZ výslovně stanoveno, nicméně dle mého názoru to vyplývá z principů výkladu právních jednání, kdy se takové posuzuje podle svého obsahu a také z použití pravidla contra proferentem.²³² NOZ obsahuje podobnou úpravu, s tím, že nelze odvolat nabídku ve lhůtě, která je určena pro její přijetí, ledaže si to navrhovatel v nabídce vyhradí.²³³

Právo odvolat návrh zaniká odesláním přijetí návrhu akceptantem. Přesněji řečeno, odvolání návrhu musí být doručeno adresátovi dřív, než ten, tuto akceptaci odešle.²³⁴

Odvolání se na rozdíl od zrušení děje až po nabytí účinnosti návrhu (pokud by se tak stalo před účinností, bylo by to považováno za zrušení návrhu). Dalším rozdílem je, že při zrušení návrhu nemůže být navrhovatel odpovědný za případnou škodu na straně příjemce návrhu (protože by k žádné teoreticky ani nemělo dojít kvůli absenci účinnosti nabídky).

Odmítnutí návrhu

Návrh dále zaniká, jakmile navrhovateli dojde odmítnutí obláta. To samozřejmě platí i tehdy, když je návrh neodvolatelný. Odmítnutím tak zaniká účinnost návrhu a nelze ho pak následně přijmout. Toto ustanovení, které lze najít opět i v Úmluvě, NOZ i UNIDROIT principech, má především za úkol chránit navrhovatele proti případu, kdy si adresát po odmítnutí své rozhodnutí rozmyslí a chce nabídku nakonec přijmout. K přijetí nemůže za takových

²²⁹ Tamtéž, str. 101. Srov. také principy UNIDROIT.

²³⁰ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu...* s. 294.

²³¹ VÚ, čl. 16, srov. také principy UNIDROIT čl. 2.1.4.

²³² NOZ, §555 a §557.

²³³ NOZ, §1738.

²³⁴ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 249.

okolností dojít, neboť nabídka už není účinná, a to lhostejno, jestli lhůta k přijetí pořád trvá.²³⁵ Muselo by tak dojít k obnovení nabídky, popřípadě by se dle mého názoru rozmyšlené přijetí dalo (při splnění podmínek) považovat za samotnou nabídku.

K odmítnutí může dojít expresivně, nebo implicitně. Častým případem implicitního odmítnutí je protinabídka, kdy „akceptace“ obsahuje dodatky nebo jiné modifikace. Pokud se nejedná o výslovné odmítnutí návrhu, musí být z chování adresáta jasné, že adresát nemá v úmyslu návrh přijmout. Odpověď adresáta, která se týká jen možnosti změny nabídky, např. „je možné, aby byla snižená cena“, nebo „mohli byste dodat zboží o dva dny dříve“ by za normálních okolností nebylo možno považovat za odmítnutí návrhu (ale také ne za jeho přijetí).²³⁶

Uplynutí času

Obecně není povinen adresát na návrh reagovat a nemusí jej tedy ani přijmout, ani odmítnout. Otázkou tedy je, jak dlouho bude návrh účinný. Pokud není návrh přijat do určité doby, musí logicky pozbyt účinnosti, a to i bez jakéhokoliv přičinění kterékoliv ze stran. To je nutné hlavně z hlediska právní jistoty, což zabraňuje přijetí návrhu v době, kdy již není aktuální. Obecně lze tedy rozlišit takové návrhy, kde je lhůta pro přijetí uvedena v samotném návrhu a takové, kde tato lhůta není. U druhé skupiny návrhů zaniká návrh uplynutím „rozumné doby“ podle Úmluvy a „přiměřené doby“ podle NOZ. Podle Hulmáka je nutné rozlišovat mezi stanovením doby trvání návrhu, jinými slovy omezením jeho doby trvání a mezi stanovením lhůty pro přijetí. Tento rozdíl se projevuje v počítání času. Pokud jde tedy o lhůtu, aplikuje se v momentě, kdy poslední den lhůty připadne na sobotu, neděli nebo svátek, její prodloužení podle §607 NOZ nebo podle čl. 20 odst. 2 Úmluvy. V případě doby trvání se tak nestane a ta může skončit v kterýkoli den. Dalším rozdílem je, že v případě určení lhůty pro přijetí nelze v tento časový úsek návrh odvolat, zatímco určení doby trvání návrhu nevede bez dalšího samo o sobě k neodvolatelnosti návrhu.²³⁷

Uplynutí času z hlediska zániku návrhu je velice úzce spjato s přijetím návrhu, takže podrobněji se o této problematice zmíním v příslušné kapitole.

²³⁵ Tamtéž, s. 260.

²³⁶ Principy UNIDROIT, čl. 2.1.5

²³⁷ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv*...s. 108 – 109.

3.3. Přijetí návrhu

Přijetí návrhu (akceptace) je právním jednáním, kterým dává adresát najevo, že souhlasí s návrhem, který mu byl zaslán, a projevuje jím vůli vůči navrhovateli uzavřít s ním smlouvu. Úmluva definuje přijetí jako „*prohlášení učiněné osobou, které byla nabídka určena, nebo její jiné jednání naznačující její souhlas s nabídkou*“.²³⁸ Za akceptaci není možné považovat pouhé potvrzení přijetí nabídky, nebo výraz zájmu o nabídku. Přijetí také musí být v zásadě bezpodmínečné a nesmí obsahovat výrazné modifikace.²³⁹

Je logické a také to vyplývá ze zákona, že akceptantem je osoba, které je návrh určen.²⁴⁰ Samozřejmě je možné, aby návrh akceptoval i zástupce akceptanta. Nabízí se otázka, jestli je možné akceptovat návrh osobou, které nebyl návrh určen. Obecně platí, že taková akceptace nebude možná, nanejvýš by se dala považovat za nový návrh, který může být původním navrhovatelem přijat. Jinak tomu může být v případě univerzální sukcese. Úmluva tyto případy neřeší, takže je nutno použít ustanovení mezinárodního práva soukromého příslušného státu. NOZ v §2009 odst. 2 určuje, že právo věřitele zanikne jen tehdy, pokud bylo plnění omezeno jen na jeho osobu. Z tohoto vyplývá, že v rámci univerzální sukcese je možné, aby návrh přijala i jiná osoba (pokud v návrhu není uvedeno jinak), než které byl určen, pokud není návrh vázán přímo na původního adresáta (např. pokud si to navrhovatel vyhradil v návrhu, nebo z návrhu vyplývá, že navrhovatel má zájem uzavřít smlouvu pouze s původním adresátem).²⁴¹

3.3.1 Formy přijetí návrhu

Ze zásady neformálnosti právního jednání (na které je postavena Úmluva i NOZ) vyplývá, že obecně lze návrh přijmout jakoukoliv formou. V zásadě můžeme rozlišit dvě formy přijetí nabídky, a to konáním a nekonáním. Přijetí konáním se může stát prohlášením, nebo jiným jednáním.

Prohlášením vyjadřuje akceptant souhlas s nabídkou výslovně. Může se tak stát ústně, písemně, ale také podpisem formuláře. Pro přijetí není nutné, aby byla stejná forma jako u návrhu zachována i v případě přijetí. Pokud si navrhovatel nevymínil v návrhu něco jiného, může být písemný návrh přijat ústně a ústní návrh písemně.²⁴²

²³⁸ VÚ, čl. 18.

²³⁹ Principy UNIDROIT, čl. 2.1.6.

²⁴⁰ NOZ, §1740

²⁴¹ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv...*s. 120.

²⁴² ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu...*s. 294.

Přijetí jiným jednáním je upraveno v čl. 18 odst. 3 Úmluvy. Jedná se o tzv. reálnou akceptaci, kdy je možné vyjádřit souhlas s návrhem provedením reálného úkonu, tzn. tak, že se akceptant zachová podle nabídky, zejména přijme nebo poskytne plnění. Takto lze ovšem akceptovat smlouvu jen tam, kde to vyplývá z obsahu návrhu, nebo z praxe, kterou mají strany mezi sebou, nebo zvyklostí. Přijetí je v takovém případě účinné v okamžiku, kdy byl takový úkon vykonán, za předpokladu, že byl vykonán ve stanovené, nebo přiměřené lhůtě. Shodně také upravuje reálnou akceptaci NOZ. To jestli lze v dané situaci jednání považovat za reálnou akceptaci je nutné vykládat ve shodě s výkladovými pravidly, konkrétně v Úmluvě podle čl. 8.²⁴³

Co se týče přijetí mlčením nebo nečinností, Úmluva v čl. 18, principy UNIDROIT i NOZ v §1740 odst. 1 uvádí, že mlčení nebo nečinnost samy o sobě nejsou přijetím. Přijetí návrhu je totiž projevem vůle, a v zásadě platí, že mlčením nebo nečinností se vůle neprojevuje. Mlčení a nečinnost budou brány jako projev vůle především v případech, kdy si tento způsob strany ujednají, nebo například z výzvy k podání návrhu příjemce. Musí být také zohledněny obchodní zvyklosti mezi stranami. Nejčastěji se bude mlčky nebo nečinnostně přijímat nejspíše u rámcových smluv, podle kterých se jednotlivé smlouvy budou uzavírat méně formálním způsobem.²⁴⁴ Smlouva však vzniká až doručením přijetí navrhovatele, což je v případě nečinnosti spojeno s uplynutím určité doby (pokud není návrh odmítnut nebo není učiněn protinávrh).²⁴⁵

Zároveň platí, že požadavky na formu přijetí si může navrhovatel určit v samotném návrhu, což by měl také zkušený obchodník udělat. Může si také vyhradit použití určitého komunikačního prostředku²⁴⁶, doručení na určitou adresu, apod. Pokud tyto vedlejší formální požadavky nebudou naplněny, smlouva nemůže vzniknout, protože nedojde ke shodě návrhu a přijetí.²⁴⁷

3.3.2. Lhůty pro přijetí a účinnost přijetí

Přijetí nabídky se stává účinným v okamžiku, kdy vyjádření souhlasu dojde navrhovateli, za předpokladu, že se tak stalo ve správný čas. NOZ v §1741 rozlišuje ještě situaci, kdy je návrh zaslán více adresátům. Pokud z obsahu takového návrhu „*vyplývá úmysl navrhovatele, aby se stranou smlouvy staly všechny tyto osoby, jimž je nabídka určena, anebo lze-li takový úmysl*

²⁴³ 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, 1. květen 2000 [cit. 2. června 2014]. Dostupné na < <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html#a29>>.

²⁴⁴ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*...s. 295.

²⁴⁵ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv*...s. 130.

²⁴⁶ Např. poštovním holubem apod.

²⁴⁷ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv*...s. 129.

*rozumně předpokládat z okolností, za nichž byla nabídka určena*²⁴⁸, je přijetí v takovém případě účinné (a smlouva je tak uzavřena) až tehdy, přijmou li tuto nabídku všechny osoby. To platí také obdobně, pokud by se mělo stranou smlouvy stát více z těchto osob.

V zásadě můžeme rozlišit dvě situace přijetí. První způsob je přijetí nabídky v reálném čase, mezi navzájem přítomnými, kdy nabídka dojde adresátovi ihned a adresát na ni může okamžitě reagovat. Taková nabídka může být učiněna ústně, při osobním jednání, nebo po telefonu, ale i písemně, předložená při osobním jednání. Takovou nabídku je obecně nutno přijmout ihned, pokud něco jiného nevyplývá z jejího obsahu nebo okolností, za kterých se stala.²⁴⁹

Druhým způsobem je přijetí nabídky mezi nepřítomnými osobami. Většinou se bude jednat o písemnou nabídku, např. dopis, email atd. Takovou nabídku (aby byla účinná) musí adresát v první řadě přijmout ve lhůtě uvedené v nabídce (pokud ji navrhovatel uvedl). Taková lhůta pro přijetí, určená v dopisu nebo telegramu, začíná běžet dle čl. 20 odst. 1 Úmluvy „*od data uvedeného v dopise, a není-li takové datum uvedeno, od data uvedeného na obálce. Lhůta pro přijetí nabídky určená navrhovatelem telefonicky, dálkopisně nebo jinými prostředky umožňujícími okamžité sdělení začíná běžet od okamžiku, kdy nabídka dojde osobě, které je určena.*“²⁵⁰

Pokud navrhovatel v návrhu určitou lhůtu neuvedl, musí být nabídka přijata v „*v době rozumné s přihlédnutím k okolnostem obchodu, včetně rychlosti sdělovacích prostředků, které navrhovatel použil.*“²⁵¹ Tato doba „rozumná“ podle Úmluvy nebo doba „přiměřená“ podle NOZ se skládá ze tří časových úseků.

Za prvé je to doba, která je nutná pro to, aby nabídka došla do sféry adresáta. Tato doba je závislá na rychlosti použitých komunikačních prostředků navrhovatelem. §573 NOZ obsahuje domněnku doby dojití, která se aplikuje v případě běhu akceptačních lhůt. Podle této domněnky se má za to, „*že došla zásilka odeslaná s využitím provozovatele poštovních služeb došla třetí pracovní den po odeslání, byla-li však odeslána na adresu v jiném státu, pak patnáctý pracovní den po odeslání*“.²⁵² Tato domněnka neřeší spornost, jestli nabídka došla, ale kdy došla a použije se, až když je prokázáno, že nabídka opravdu došla. Dalším časovým úsekem je doba, která je nutná pro posouzení návrhu adresátem. Tato doba se odvíjí od konkrétní nabídky a bude ji nutno posuzovat individuálně případ od případu. Adresát musí vzít například v úvahu povahu zboží,

²⁴⁸ NOZ, §1741.

²⁴⁹ NOZ, §1734, §1735.

²⁵⁰ VÚ, čl. 20 odst. 1.

²⁵¹ VÚ, čl. 18 odst. 2.

²⁵² NOZ, §573.

cenovou stabilitu, potřebu získat dodatečné informace, nebo další jednání se subdodavatelem či věřiteli. Podle judikatury²⁵³ se přijetí nabídky, které bylo učiněno i po více než 2 týdnech pořád považuje za přijetí v rozumné době. Doba kdy je nutné přijmout protinávrh je logicky o dost kratší, neboť navrhovatel už musel zvážit všechny okolnosti důležité pro uzavření smlouvy a tak je čas pro posouzení takové protinávrhu, pokud se ovšem týká aspoň trochu předmětu návrhu, podstatně kratší. Posledním časovým úsekem je doba, která je nutná k tomu, aby akceptace došla k navrhovateli. Tato doba také závisí na zvoleném způsobu komunikačního prostředku.²⁵⁴

Je však nutné dodat, že jak u lhůty určené navrhovatelem, tak u doby rozumné pro přijetí návrhu se do běhu těchto časových úseků započítávají státní svátky i dny pracovního klidu a neprodlužují tuto lhůtu. Existuje zde však výjimka, a to pokud *„zpráva o přijetí nemůže být doručena na adresu navrhovatele poslední den takové lhůty, poněvadž na tento den připadá státní svátek nebo jiný den pracovního klidu v místě podnikání navrhovatele, prodlužuje se lhůta do prvního následujícího pracovního dne.“*²⁵⁵

3.3.3. Pozdní přijetí a zpětvzetí přijetí.

I pozdní přijetí může být považováno za přijetí včasné. Jedná se o výjimku z pravidla, že přijetí musí být učiněno ve lhůtě k tomu určené. Úmluva i NOZ rozlišují dva způsoby pozdního přijetí. Nutno podotknout, že ani jeden z těchto způsobů nerozlišuje mezi lhůtou danou samotným navrhovatelem, nebo lhůtou přiměřenou.²⁵⁶

Za prvé je to přijetí, které je učiněno sice po lhůtě k přijetí, ale navrhovatel i takové přijetí přijme a má jej za včasné, přičemž je lhostejné z jakého důvodu se přijetí neuskutečnilo včas. Podle Úmluvy musí navrhovatel v takovém případě osobu, vůči které nabídku učinil, bezodkladně vyrozumět ústně, nebo jí v tomto smyslu odeslat zprávu.²⁵⁷ NOZ v §1743 odst. 1 také požaduje, aby navrhovatel alespoň ústně (tzn., že může i písemně, přičemž ústní vyrozumění platí jako minimální standard) vyrozuměl osobu, které nabídku učinil, že přijetí považuje za včasné, ale na rozdíl od Úmluvy, umožňuje i vyrozumění konkludentně, a to tak, že se navrhovatel začne chovat ve shodě s nabídkou (například odešle zboží, platbu apod.).

²⁵³ Landgericht Bielefeld (Germany) 18. ledna 1991, CISG-Online 174. Dostupné na <<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910118g1.html>>.

²⁵⁴ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 275 – 276.

²⁵⁵ VÚ, čl. 2 odst. 2.

²⁵⁶ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 304.

²⁵⁷ VÚ čl. 21 odst. 1.

Navrhovatel toto vyrozumění musí učinit bezodkladně. To, znamená, že mezi okamžikem, kdy pozdní přijetí dojde navrhovateli a okamžikem, kdy je schválení pozdního přijetí odesláno, musí být pouze minimální časová prodleva, nutná k posouzení navrhovatele, zda pozdní přijetí schválí. V případě schválení pozdního přijetí, je smlouva uzavřena od okamžiku, kdy přijetí dojde navrhovateli, ovšem s odkládací podmínkou, že navrhovatel o takovém pozdním přijetí vyrozumí akceptanta – nebo mu v tomto smyslu odešle zprávu. V komentáři k Úmluvě lze nalézt názor, že v případě vyrozumění zprávou je nepodstatné, zda taková zpráva skutečně dojde akceptantovi, ale postačí pouhé odeslání takové zprávy (bez toho aby skutečně akceptantovi došla).²⁵⁸ Znění čl. 21 odst. 1. by tomuto názoru sice skutečně odpovídalo, nicméně podle mého názoru je tento výklad příliš formalistický a neodpovídá účelu institutu pozdního přijetí, kdy hlavní účel je uzavření smlouvy i přesto, že lhůta pro přijetí už uběhla. V souladu s principem právní jistoty se domnívám, že smlouva nemůže být uzavřena, a tato odkládací podmínka naplněna dřív, než se o schválení pozdního přijetí akceptant skutečně dozví. Tak je tomu i podle NOZ, kde je nutné akceptanta buď vyrozumět (písemně nebo ústně) nebo se začít chovat v souladu s nabídkou.

Druhý způsob pozdního přijetí je závislý na důvodu, proč se přijetí neuskutečnilo včas. Takovým důvodem je zde skutečnost, že přeprava přijetí nabídky neprobíhala obvyklým způsobem. Tento způsob pozdního přijetí má jako *lex specialis* přednost před pozdním přijetím uvedeným shora.²⁵⁹ Jedná se o situaci, kdy přijetí nabídky nedojde navrhovateli včas v důsledku toho, že přeprava takové písemnosti neprobíhala podle obvyklých okolností. Pokud z písemností vyplývá, že kdyby přeprava probíhala za obvyklých okolností, tak by došlo přijetí navrhovateli včas, má takové pozdní přijetí účinky včasného přijetí, ledaže navrhovatel bez odkladu vyrozumí osobu, které byla nabídka určena, že považuje nabídku za zaniklou. Stejně jako v předchozím případě podle Úmluvy formálně stačí, aby akceptantovi pouze odeslal zprávu, podle NOZ však musí vyrozumět (tedy doručit).

Úmluva v čl. 22 upravuje možnost zpětvzetí přijetí, kdy akceptant může svoji akceptaci vzít zpět, „pokud zpětvzetí dojde navrhovateli před okamžikem nebo v okamžiku, kdyby nastaly účinky přijetí“²⁶⁰ NOZ v §1742 neobsahuje zpětvzetí, nýbrž zrušení přijetí, což je ovšem jiný termín pro ten samý význam. Podle tohoto ustanovení lze přijetí nabídky zrušit, pokud dojde prohlášení o zrušení navrhovateli nejpozději s přijetím. Na rozdíl od oferty ovšem není možné

²⁵⁸ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 306.

²⁵⁹ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 304.

²⁶⁰ VÚ, čl. 22.

bez dalšího akceptaci odvolat.²⁶¹ Jakmile se totiž akceptace stane účinná, vzniká tím smlouva, kterou už nelze jednostranně bez dalšího zrušit. Toto platí ovšem jen tehdy, pokud si akceptant v akceptaci nevyhradil něco jiného (např. možnost odvolat akceptaci v důsledku podmínky uplynutí určité doby než se akceptace stane účinnou).

3.3.4 Protinabídka a *Mirror image rule*

Obecně platí, že uzavření smlouvy je založeno na tzv. *Mirror image rule*, což znamená, že návrh se musí absolutně shodovat s přijetím, jinak smlouva nevzniká.²⁶² Úmluva toto pravidlo upravuje v čl. 19 odst. 1 tak, že v případě, kdy adresát s nabídkou souhlasí, ale v odpovědi na nabídku uvede dodatky, omezení, nebo jiné změny, nejedná se o přijetí. Taková odpověď je odmítnutím původní nabídky a zároveň protinabídkou. Obdobně upravuje protinabídku i NOZ v §1740 odst. 2. NOZ také dodává, že nezáleží na tom, jestli akceptant použil v přijetí jiná slova, ale záleží na shodě obsahu nabídky a přijetí.

Z pravidla *Mirror image rule* ovšem existuje výjimka. Zatímco občanský zákoník z roku 1964 tuto výjimku výslovně neobsahoval, NOZ i Úmluva ji upravují přímo a shodně. Čl. 19 odst. 2 uvádí, že „*odpověď na nabídku, která se jeví přijetím, ale obsahuje dodatky nebo odchylky, které podstatně nemění podmínky nabídky, je přijetím, ledaže navrhovatel bez zbytečného odkladu ústně vznesl proti rozdílným námitkám nebo za tímto účelem odešle oznámení. Jestliže tak neučiní, jsou součástí smlouvy podmínky uvedené v nabídce se změnami obsaženými v přijetí.*“²⁶³

NOZ ještě dodává (poměrně zřejmou věc), že navrhovatel může přijetí s dodatky nebo odchylkami vyloučit už v návrhu, nebo i jiným způsobem, který nevzbuzuje pochybnost o úmyslu navrhovatele, což je postup, který lze jen doporučit.

Jestli lze aplikovat tuto výjimku z *Mirror image rule*, závisí na tom, zda se jedná o podstatnou změnu nabídky. Úmluva v čl. 19 odst. 3 demonstrativně uvádí případy, které odchylky nebo dodatky jsou považovány za podstatnou změnu podmínky nabídky. Takovými jsou zejména dodatky a odchylky týkající se kupní ceny, placení, jakosti a množství zboží, místa a doby dodání, rozsahu odpovědnosti jedné strany vůči druhé straně nebo řešení sporů. Obecně lze však říct, že to, jestli se jedná o podstatnou změnu podmínky nabídky, záleží případ od případu. Dokonce i čl. 19 odst. 3 nelze aplikovat formalisticky. Jedná se totiž o pouhou vyvrátitelnou domněnku, kterou je vždy nutně individuálně posuzovat. Tak např. německý

²⁶¹ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 315.

²⁶² HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv...*s. 125.

²⁶³ VÚ, čl. 19 odst. 2.

nejvyšší soud dovodil²⁶⁴, že je možné změny týkající se výše zmíněných podmínek (kupní cena, placení...), za zvláštních okolností konkrétního případu nebo praxe stran, považovat i za nepodstatné. To má velký význam s ohledem na důkazní břemeno, neboť to je přeneseno na tu stranu, která tvrdí, že smlouva byla uzavřena navzdory rozdílům mezi nabídkou a přijetím, s ohledem na shora zmíněné podstatné prvky (cenu, množství, kvalitu, atd.).²⁶⁵ Tato strana pak musí prokázat, že s ohledem na okolnosti konkrétní smlouvy se jedná o nepodstatné změny, které nebránily shodě nabídky a přijetí a tedy i uzavření smlouvy.

Lze tedy shrnout, že pokud se nabídka s přijetím neshoduje, záleží na tom, jestli se neshoduje v podstatných podmínkách návrhu. Pakliže by tomu tak bylo, nejednalo by se o přijetí, ale o protinabídku. Pokud by se však neshodovala nabídka s přijetím jen v nepodstatných prvcích návrhu, smlouva by i přesto byla uzavřena – pokud ovšem navrhovatel tuto možnost předem nevyločil.

3.4. Okamžik uzavření smlouvy

Smlouva je uzavřena tehdy, když dojde k tzv. konsensu. Ten lze definovat jako shodu vůle dvou nebo více stran, resp. projevů jejich vůle.²⁶⁶ „Smlouva je uzavřena okamžikem, kdy přijetí nabídky nabývá účinnosti.“²⁶⁷ Přijetí nabídky je podle čl. 18 odst. 2 účinné v okamžiku, kdy akceptace (která se v souladu s *Mirror image rule* absolutně shoduje s návrhem, nebo obsahuje pouze nepodstatné změny) dojde navrhovateli, tzn., kdy se dostane do sféry jeho dispozice. Proces kontraktace je tak ukončen a smlouva nabývá účinnosti, a tím také právní závaznosti a vynutitelnosti.

²⁶⁴ Oberlandsgerecht Naumburg (Německo) 27. dubna 1999, CISG-Online 512.

²⁶⁵ KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts...* s. 284 – 285.

²⁶⁶ HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv...*s. 5.

²⁶⁷ NOZ, §1745; stejně tak VÚ, čl. 23.

Závěr

Cílem této práce bylo analyzovat aplikaci možných pramenů, které se použijí při kontraktaci mezinárodní kupní smlouvy a následně rozebrat samotný proces kontraktace. Při psaní této diplomové práce jsem se snažil komparovat kontraktační proces zejména mezi Vídeňskou úmluvou, jako nejčastějším a nejdůležitějším pramenem práva mezinárodní kupní smlouvy a mezi NOZ, na který může odkázat kolizní norma. V úvodu této práce jsem si kladl celkem 3 výzkumné otázky.

První z nich byla otázka, jaká kritéria musí kupní smlouva splňovat, aby byla považována za mezinárodní kupní smlouvu. Po analýze literatury i právních předpisů jsem došel k závěru, že obecně je nejdůležitějším kritériem tzv. subjektivní hledisko, tedy skutečnost, že strany mají své sídlo (popř. bydliště nebo místo podnikání) na území různých států. Toto kritérium je určující podle právní teorie, podle Vídeňské úmluvy, i podle soudní praxe. Dalším kritériem, a to i podle Úmluvy je, aby smluvními stranami byli podnikatelé a smlouvu učinili z komerčních důvodů, tedy aby bylo zboží, které je předmětem smlouvy kupováno pro jeho další prodej jiným subjektům, nikoli za osobní spotřebou. Dalším kritériem, které podle některých autorů může nahradit subjektivní hledisko, může pak být také skutečnost, že zboží, které je předmětem smlouvy má být odesláno z jednoho státu do státu jiného. Toto kritérium ale nemůže nahradit subjektivní hledisko tehdy, pokud by měla být aplikována Vídeňská úmluva. Posledním kritériem je dle mého názoru skutečnost, že předmětem smlouvy musí být zboží, tedy věc movitá a hmotná, což platí s dalšími omezeními i pro Vídeňskou úmluvu.

Za druhé jsem položil výzkumnou otázku, jaké prameny práva a podle jakých kritérií se uplatní při procesu kontraktace mezinárodní kupní smlouvy. Lze shrnout, že nejdůležitějším pramenem práva kupní smlouvy, je takový pramen, jaký si strany samy zvolí, což jim umožňuje, nebo spíše respektuje jak Úmluva, tak i nařízení ŘÍM I. Pakliže si žádný pramen nezvolí, musíme se dívat napříč hierarchií právních pramenů. Nejdůležitějším pramenem přímých norem upravující mezinárodní kupní smlouvu je bezesporu Vídeňská úmluva, kterou se řídí více než 80 států. Její aplikace ovšem není úplně nejjednodušší a je potřeba, aby se jednalo především o kupní smlouvu, dále zde musí mít obě smluvní strany místo podnikání v rozdílných signatářských státech Úmluvy, kupní smlouva se musí týkat pouze zboží (tedy hmotných a movitých věcí) které Úmluva sama nevyklučuje ze své aplikace. Negativní podmínkou je, že smluvní strany smlouvy nevyklučily svou kupní smlouvu z aplikace Úmluvy. Druhým nejdůležitějším pramenem je nařízení Řím I. Toto nařízení má v důsledku formy nařízení

přednost před Římskou úmluvou, jejíž ustanovení jsou ale do značné míry stejná. Obsahuje kolizní normy, které odkazují na rozhodné právní řády, podle kterých se úmluva bude řídit. Nutno ale poznamenat, že vztah Úmluvy a nařízení ŘÍM I je vztahem přímé a kolizní normy, což znamená, že se přednostně použije Úmluva, neboť přímá norma má před kolizní přednost. Až když Vídeňská úmluva nebude moci být aplikována (kvůli mezerám v úpravě nebo kvůli jejímu vyloučení nebo dalším důvodům) aplikuje se nařízení Řím I.

Dalšími prameny práva mohou být prameny mezinárodního práva soukromého, vlastní každému státu. V případě České republiky je to ZMPS, který se ovšem na mezinárodní kupní smlouvu prakticky nepoužije. Místo něj se na mezinárodní kupní smlouvu v důsledku vyšší právní síly použije vždy nařízení Řím I.

Dalšími prameny práva jsou nestátní prostředky úpravy, které byly vytvořeny samotnou mezinárodně-obchodní praxí. Do této kategorie spadají například principy UNIDROIT, mezinárodní obchodní zvyklosti, INCOTERMS a obchodní podmínky Evropské hospodářské komise OSN a FIDIC. Tyto prameny se až na mezinárodní obchodní zvyklosti použijí jen tehdy, pokud se na nich strany dohodly. Mezinárodní obchodní zvyklosti se pak dělí na včleněné stranami do smlouvy (subjektivní) a normativní (objektivní). Mezi subjektivními zvyklostmi a ujednáním stran ve smlouvě není žádný praktický rozdíl. Pozor je nutné ovšem dávat na normativní zvyklosti, které jsou právně závazné i bez ohledu na to, jestli se na nich strany dohodly, nebo dokonce jestli je znaly.

Třetí výzkumnou otázkou bylo, jaké jsou náležitosti samotného procesu kontraktace mezinárodní kupní smlouvy, ve srovnání s Vídeňskou úmluvou a NOZ. Nutno podotknout, že ani Úmluva, ani NOZ neupravují proces kontraktace kogentně, a tak se strany mohou dohodnout na jakémkoliv jiném způsobu tohoto procesu. Po komparaci právní úpravy obou dokumentů jsem došel k závěru, že až na drobné detaily a jiné znění ustanovení se obě úpravy v podstatě neodlišují a upravují proces kontraktace stejným způsobem. Pro bezvadné uzavření smlouvy tak musí existovat bezvadný návrh na uzavření smlouvy, se všemi náležitostmi, a musí dojít k adresátovi, který je bezvadným přijetím (které se v souladu s *Mirror image rule* absolutně shoduje s návrhem, nebo obsahuje pouze nepodstatné změny) přijme a toto přijetí dojde do sféry dispozice navrhovatele, aniž by mezitím došlo k odvolání nebo zrušení návrhu, nebo zpětvzetí přijetí. Smlouva je tak uzavřena účinností přijetí, tedy okamžikem, kdy se dostane přijetí do sféry dispozice navrhovatele.

Závěrem bych shrnul, že při kontraktaci mezinárodní kupní smlouvy je třeba být si vědom, podle jakého pramene práva bude smlouva kontrahována. Jedině tak bude možné dodržet všechny právem vyžadované náležitosti procesu kontraktace, které je třeba splnit. Jinak by

hrozilo, že smlouva bude neplatná, což by mohlo v budoucnu způsobit nemalé komplikace mezi smluvními stranami.

Seznam použitých zdrojů

Monografie

BEJČEK, J., ELIÁŠ, K., RABAN, P. a kol. *Kurs obchodního práva. Obchodní závazky*. 5. Vydání. Praha : C. H. Beck, 2010. 600 s.

DVOŘÁK, Jiří; KNAPPOVÁ, Marta; ŠVESTKA, Jiří. *Občanské právo hmotné II*. 5. vydání. Praha: Wolters Kluwer (ASPI), 2009. 552 s. ISBN 9788073534734.

FURMSTON, Michael P. - SIMPSON, A. W. Brian. *Cheshire, Fifoot and Furmston's law of contract*. 14th ed. London : Butterworths, 2001. 762 s.

HALSON, Roger. *Contract law*. 1. vydání. Harlow: Longman, 2001. 538 s.

HULMÁK, Milan. *Uzavírání smluv v civilním právu*. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2008. 218s. ISBN 9788074000621.

KANDA, Antonín. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku : (Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží)*. 1. vydání. Praha: Linde, 1999. 307 s. ISBN 9788072011834.

KLEE, Lukáš. *Smluvní podmínky FIDIC*. 1. Vydání, WOLTERS Kluwer. 438 s. ISBN 8073576201.

KRÖLL, Stefan: *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): (Commentary)*. 1. vydání. München: Beck; Oxford. 2011. 1251 s.

KUČERA, Zdeněk. *Mezinárodní právo soukromé*. 7. opr. a dopl. vyd. Brno: Doplněk, 2009. 462 s. ISBN 20090603.

KUČERA, Zdeněk; PAUKNEROVÁ, Monika; RŮŽIČKA, Květoslav a kolektiv. *Právo Mezinárodního obchodu*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2008. 408 s. ISBN 9788073801083.

RABEL, Ernst. *Das Recht des Warenkaufs I*. 1. Vydání. Berlin und Leipzig, 1936. 533 s. 9783110031041.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. 1. vydání. Brno: Masarykova univerzita, 1993. 58 s. ISBN 9788021007932.

SCHLECHTREIM, Peter, SCHWENZER, Ingeborg. *Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods (CISG)*. 2. vydání. Oxford: Oxford University Press, 2005. 1149 s. ISBN 9780199275182.

TRÁVNÍČKOVÁ, Simona. *Judikatura českých soudů k Vídeňské úmluvě*. In ROZEHNALOVÁ, Naděžda (ed). *Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží – ano či ne*. 1. Vydání. Brno: Masarykova univerzita, 2012. 268 s. ISBN 9788021059566.

WHINCUP, H. Michael. *Contract law and practice : the English system and continental comparisons*. 4. vydání. The Hague: Kluwer Law Intern., 2001. 406 s.

Online zdroje

DE LY, Filip. *Sources of international sales law: an eclectic model* [online]. Uncitral.[cit. 4. dubna 2014]. Dostupné na <<https://www.uncitral.org/pdf/english/CISG25/De%20Ly.pdf>>.

KRITZER, H. Albert. *CISG: Table of Contracting States* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law, 4. Října 2013 [cit. 2. března 2014]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>>.

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, 1. květen 2000 [cit. 28. února 2014]. Dostupné na <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem.html#a10>>.

PAMBOUKIS, C. *The Concept and Function of Usages in the United Nations Convention on the International Sale of Goods*. [cit. 3.září 2014]. Dostupné z <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/pamboukis.html>>.

FEJŮS, Andrea. *Formation of Contract in International Transaction: The Issue of Battle of the Forms under the CISG and the UCC* [online]. Pace Law School Institute of International Commercial Law. [cit. 3.Září 2014]. Dostupný z <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fejos.html>>.

Články

BŘÍZA, Petr. Nový český zákon o mezinárodním právu soukromém v kontextu práva EU a mezinárodních smluv. *Právní rozhledy*, 2013, č. 17, s. 580.

BĚLOHLÁVEK, Alexander. Parlament se vyslovil pro ratifikaci Římské úmluvy o právu rozhodném. *Právní zpravodaj*, 2006, č. 3, s. 11.

CHLEBCOVÁ, R. Uzavření smlouvy dle článku 19 Vídeňské úmluvy. *Právní fórum*, 2008, č. 7, str. 303

HULMÁK, Milan. Kontraktační proces podle Vídeňské úmluvy o mezinárodní koupi zboží ve srovnání s úpravou České republiky. *Právník*, 2005, č. 11, str. 1222.

Právní předpisy:

Aktuální znění: zákon č.40/1964Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

Aktuální znění: zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

Aktuální znění: Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

Aktuální znění: ústavní zákon č. 1/1993 Sb., ve znění pozdějších předpisů.

Aktuální znění: zákon č. 97/1963 Sb., o mezinárodním právu soukromém, ve znění pozdějších předpisů.

Aktuální znění: Zákon č. 91/2012 Sb., o mezinárodním právu soukromém, ve znění pozdějších předpisů.

Aktuální znění: Zákon č. 160/991 Sb., Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží.

Úřední věstník, C 19, 23. ledna 1999, s. 1 bod 40 c).

Římská úmluva o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy, vyhlášena pod č. 64/2006 Sb. m. s.

Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 593/2008 ze dne 17. června 2008 o právu rozhodném pro smluvní závazkové vztahy (Řím I).

Návrh nařízení Evropského Parlamentu a Rady o společné evropské právní úpravě prodeje (Č. dok. Komise: KOM (2011) 635 v konečném znění)

Důvodová zpráva k návrhu nařízení evropského parlamentu a rady o společné evropské právní úpravě prodeje.

Důvodová zpráva k zákonu č. 89/2012 Sb., občanský zákoník.

Důvodová zpráva k zákonu č. 91/2012 Sb., o mezinárodním právu soukromém.

Principy mezinárodních obchodních smluv UNIDROIT

Judikatura:

Rozhodnutí Krajského soudu v Hradci Králové ze dne 30. dubna 2010, sp. zn. 38 Co 228/2009.

Rozhodnutí Krajského soudu v Plzni ze dne 2. listopadu 2006, sp. zn. 46 Cm 57/2005.

Rozhodnutí Krajského soudu v Hradci Králové ze dne 30. dubna 2010, sp. Zn. 38 Co 228/2009,

Rozhodnutí Oberlandesgericht Köln ze dne 26. srpna 1994, sp. zn. 19 U 282/93.

Rozhodnutí Landgericht Landshut ze dne 05. dubna 1995, sp. zn. 54 O 644/94.

Rozhodnutí britského nejvyššího soudu, British Steel Corp v Cleveland Bridge and Engineering Co Ltd [1984] 1 All ER 504.

Rozhodnutí rakouského Oberster Gerichtshof ze dne 10. 11. 1994, č. 2 Ob 547/93.

Rozsudek Nejvyššího soudu ze dne 28. ledna 2003, sp. zn. 22 Cdo 1625/2002 (C 1670).

Rozsudek NS ze dne 15.1. 2004, sp. zn. 32 Odo 442/2003.

Rozhodnutí Landgericht Bielefeld ze dne 18. ledna 1991, CISG-Online 174.

Rozhodnutí Oberlandsgericht Naumburg ze dne 27. dubna 1999, CISG-Online 512.

Rozhodnutí Zivilgericht Kanton Basel-Stadt, ze dne 21. prosince.

Nález Rozhodčího soudu při MOK v Paříži, č. 8324/1995.

Rozhodnutí soudu BGH VIII ZR 304/00 ze dne 9. ledna 2002.

Resumé

V této diplomové práci s názvem „*Mezinárodní kupní smlouva se zaměřením na proces kontraktace*“ se zabývám procesem kontraktace v rámci mezinárodní kupní smlouvy. Hlavním cílem této práce je analyzovat aplikaci možných pramenů, které se použijí při kontraktaci mezinárodní kupní smlouvy a také rozbor samotného procesu kontraktace. V rámci tohoto cíle jsem si položil tři výzkumné otázky, na které odpovídám ve třech hlavních částech diplomové práce

V první části vymezuji samotný pojem mezinárodní kupní smlouvy, jaká kritéria musí kupní smlouva splňovat, aby měla status mezinárodní kupní smlouvy.

Ve druhé části se zabývám prameny práva mezinárodní kupní smlouvy, které přímo upravují nebo odkazují na další právní předpisy a také nestátními prostředky úpravy, které byly vytvořeny samotnou praxí mezinárodního obchodu. Zároveň zde analyzuji kritéria pro aplikaci každého takového pramene.

Ve třetí části se zabývám samotným procesem kontraktace. Analyzuji zde jednotlivé prvky tohoto procesu, jako jsou návrh, přijetí, jejich náležitosti, okamžik účinnosti apod.

V závěru shrnuji své poznatky a odpovídám na hlavní výzkumné otázky položené v úvodu.

Resumé

In this master thesis with the title „International sale contract with focus on contracting process“ I deal with the contracting process with regard to international sale contract. The main objective of this thesis is to analyze possible sources of law, which can or have to be used in the contracting process and also to analyze the contracting process itself. Within this main objective, I asked three research questions, which are answered in the three main parts of this thesis.

In the first part I describe the term of international sales contract itself and which criteria has to be fulfilled in order to be able to consider some contract to be an international sale contract.

In the second part I deal with the sources of law of the international sale contract, which directly determine the international sale contract, or which refer to another body of law, as well as I describe the non-state tools of sources of law, created by the international trade practice itself. There I also analyze the criterions for application of each of those sources of law.

In the third part I focus on the process of contracting itself. There I analyze every aspect of this process, such as the offer, acceptance and their requirements, the moment of effectiveness etc. In the summary I summarize the information and respond to the research questions.

Seznam klíčových slov v českém a anglickém jazyce

Mezinárodní kupní smlouva	International sales contract
Mezinárodní prvek	Foreign element
Koupě	Sale, purchase
Vídeňská Úmluva	UN convention (CISG)
Nařízení Řím I	Rome I regulation
Aplikace	Application
Prameny práva	Sources of law
Přímé normy	Direct norms
Kolizní normy	Conflict rules
Proces kontraktace	Process of contracting
Uzavírání smluv	Closing the agreements
Návrh	Offer
Přijetí	Acceptance
Letter of intent	Letter of intent
Nestátní prostředky pramenů práva	Non state tools of sources of law
Incoterms	Incoterms
Obchodní podmínky	Trade terms
Obchodní zvyklosti	Commercial usage
Občanský zákoník	Civil code
Zákon o mezinárodním právu soukromém	International private law code