

Vysoká škola CEVRO Institut

DIPLOMOVÁ PRÁCE

Bc. Zedníková Jana

Český Krumlov 2016

Vysoká škola CEVRO Institut
Katedra soukromého práva

SMLOUVA O MEZINÁRODNÍ KOUPI ZBOŽÍ

Bc. Zedníková Jana

Studijní program: Soukromoprávní studia

Studijní obor: Obchodněprávní vztahy

Vedoucí práce: JUDr. Petr Dobiáš, Ph.D.

Diplomová práce

Český Krumlov 2016

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci zpracovala samostatně, uvedla v ní všechny použité prameny a zdroje a v textu řádně vyznačila jejich použití.

Vdne.....

Bc. Jana Zedníková

Děkuji vedoucímu diplomové práce JUDr. Petru Dobiášovi, Ph.D. za cenné rady, připomínky a metodické vedení práce.

RESUMÉ

ZEDNÍKOVÁ, J. *Smlouva o mezinárodní koupi zboží*. České Budějovice: Vysoká škola CEVRO Institut, 2016. 76 s. Vedoucí diplomové práce: JUDr. Petr Dobiáš, Ph.D.

Klíčová slova:

Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, mezinárodní obchod, kupní smlouva, nabídka, akceptace, obchodní podmínky

Diplomové práce se zabývá Úmluvou OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. Práce je blíže zaměřena především na její druhou část, která upravuje uzavírání smluv. Smyslem celé práce je charakterizovat Úmluvu a provést detailní analýzu kontraktačního procesu a to právě v rámci Úmluvy. Diplomová práce je rozdělena na několik částí, přičemž v první části je okrajově definováno právo mezinárodního obchodu, které s Úmluvou úzce souvisí a posléze i sama Úmluva, která je představena již podrobněji. Druhá část je již plně zaměřena na proces vzniku a uzavírání mezinárodní kupní smlouvy.

RESUME

ZEDNÍKOVÁ, J. *Contract for the International Sale of Goods*. České Budějovice: Vysoká škola CEVRO Institut, 2016. 76 s. Dissertation Supervisor: JUDr. Petr Dobiáš, Ph.D.

Keywords:

Contract for the International Sale of Goods, International Trade, Contract, Offer, Acceptance, Standard Terms.

This Dissertation deals with the Contract for the International Sale of Goods. The thesis is focused on the second part of the Convention, which adjusts close a contracts. The main aim of the thesis is to characterize the Contract for the International Sales of Goods and perform a detailed analysis of contracting process within the Convention framework. The thesis is divided into several parts. The first part marginally defines the International Trade law, together with the Convention, which introduces more detail. The second part focused on the creation and closure of International Sales Contracts.

Obsah

Úvod.....	9
1 Právo mezinárodního obchodu	11
1.1 Vymezení pojmu, předmět a normy	11
1.2 Prameny práva mezinárodního obchodu.....	12
1.3 Mezinárodní smlouvy	15
2 Vídeňská úmluva	16
2.1 Komise OSN	16
2.2 Historie Úmluvy	17
2.3 Struktura Úmluvy	19
2.4 Výhrady k Úmluvě.....	20
3 Aplikace Úmluvy	23
3.1 Předmět úpravy	23
3.2 Autonomie vůle smluvních stran	24
3.3 Výklad Úmluvy.....	25
4 Uzavírání smluv	28
4.1 Kupní smlouva.....	28
4.1.1 Obsah kupní smlouvy	29
4.1.2 Předmět koupě	30
4.2 Úprava mezinárodní kupní smlouvy.....	30
4.3 Uzavírání kupní smlouvy podle Úmluvy.....	32
4.3.1 Nabídka.....	33
4.3.2 Přijetí nabídky.....	36
4.4 Forma smlouvy	41
4.5 Podstatné náležitosti kupní smlouvy.....	43
4.6 Povinnosti smluvních stran	46

4.6.1 Povinnost dodat zboží	47
4.6.2 Povinnost předat doklady.....	49
4.6.3 Povinnost převést vlastnické právo.....	50
4.6.4 Povinnost zaplatit kupní cenu	51
4.6.5 Povinnost převzít zboží.....	53
4.7 Práva plynoucí z porušení kupní smlouvy	54
4.7.1 Nárok na plnění.....	54
4.7.2 Odstoupení od smlouvy (kupující)	54
4.7.3 Sleva z ceny	55
4.7.4 Právo na splnění povinnosti kupujícího.....	56
4.7.5 Odstoupení od smlouvy (prodávající).....	56
4.7.6 Právo provést specifikaci zboží	57
4.7.7 Nárok na náhradu škody	57
5 Obchodní zvyklosti a praktiky	59
6 Obchodní podmínky	63
6.1 Obecný výklad	63
6.2 Bitva forem	64
ZÁVĚR	69
SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ	72

Úvod

Mezinárodní obchod patří mezi jeden z nejstarších způsobů ekonomické spolupráce mezi jednotlivými státy. Význam mezinárodních transakcí v posledních desetiletích neustále roste a v současné době se jedná o hlavní formu mezinárodní spolupráce, která se neustále rozrůstá. S nárůstem zahraničního obchodu je důležité právě tomuto odvětví věnovat pozornost a to nejen z důvodů, že je odlišný od vnitrostátních obchodů.

Nejvýznamnější a nejvíce používanou obchodní transakcí je kupní smlouva. V případech, kdy spolu uzavírají smlouvu strany, přičemž každá má místo podnikání v jiné zemi mohou vyvstat problémy jako je například jazyková bariéra, rozdílná kultura, měna či odlišné právní řády. Především z těchto důvodů je třeba současně s rozvojem mezinárodního obchodu sjednotit právní úpravu mezinárodních transakcí. Jedním z nejvíce úspěšných unifikačních projektů právě v oblasti mezinárodního obchodu je Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. Právě tato smlouva je tématem této diplomové práce.

Úmluva vstoupila v platnost v roce 1988 a v současné době má 85 smluvních států¹. Jejím účelem je poskytnout moderní, jednotný a spravedlivý režim pro smlouvy o mezinárodní koupi zboží a dále významně přispívá k zavedení jistoty v obchodních transakcích. Úmluva je výsledkem legislativního úsilí, které začalo na počátku dvacátého století. Její text poskytuje rovnováhu mezi zájmy kupujícího a prodávajícího a vzhledem k počtu ratifikujících států se stala nejvýznamnějším právním instrumentem mezinárodní kupní smlouvy v celosvětovém měřítku.

Tato práce je rozdělena do několika částí, které na sebe bezprostředně navazují. V první kapitole je obecně definován pojem práva mezinárodního obchodu, který s tématem práce velice úzce souvisí a proto je podle mého názoru důležité tento pojem představit. Druhá a třetí kapitola představuje Úmluvu samotnou, její historii, vznik a strukturu a aplikaci. Čtvrtá část je již plně věnována kontraktačnímu procesu. V této části je vymezena kupní smlouva jako

¹*CISG: Table of Contracting States* [online]. New York: CISG, 2016 [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html>.

pojem, její obsah a předmět a posléze vznik a uzavírání kupní smlouvy podle mezinárodní smlouvy. Poslední dvě kapitoly se věnují obchodním zvyklostem a praktikám a obchodním podmínkám. V celé práci jsou jednotlivá tvrzení doplňovány vybranými soudními rozhodnutími.

Cílem práce charakterizovat Úmluvu a provést analýzu kontraktačního procesu v rámci Úmluvy. Práce by měla odpovědět na dvě výzkumné otázky:

- Jaká jsou práva a povinnosti smluvních stran podle Úmluvy?
- Jaký je postup kontraktačního procesu?

Tuto práci jsem sepsala kompilativní a deskriptivní metodou za použití odborné literatury, článků, knih, zahraniční literatury, článků a informací dostupných na internetu a z aktuálních právních předpisů. Hlavními výzkumnými metodami, použitými v práci jsou především literární rešerše, dedukce, komparace, analýza a syntéza.

Text této práce odpovídá datu 1.12.2016.

1 Právo mezinárodního obchodu

Právo mezinárodního obchodu je v teorii definováno jako účelově uspořádaný soubor právních norem z různých právních odvětví a různého původu, které spojuje jejich společný účel upravovat právní vztahy vznikající při uskutečňování mezinárodního obchodu a mezinárodního hospodářského styku vůbec. Tyto právní vztahy, které vznikají v oblasti mezinárodního obchodu, jsou pak předmětem úpravy práva mezinárodního obchodu.²

1.1 Vymezení pojmu, předmět a normy³

Z každého mezinárodního obchodního styku vznikají právní poměry, které se týkají právních řádů více států. Vzhledem k tomu, že každý ze států má svůj vlastní právní řád, je třeba vyřešit, jakým způsobem se daný právní řád vybere. Mezinárodní právo se týká vztahů jak mezi státy, tak i vztahů mezi soukromými a veřejnými subjekty. Z tohoto důvodu je realizováno na dvou právních úrovních: mezinárodněprávní a soukromoprávní.

Subjekty na mezinárodněprávní úrovni jsou ty, které do příslušných vztahů vstupují, státy a mezinárodní organizace vládní povahy, které jsou oprávněné vykonávat činnosti, ke kterým je zakládající státy zmocnily.

Subjekty působící na soukromoprávní úrovni jsou právnické nebo fyzické osoby z různých států. Vztahy vznikající mezi nimi jsou upraveny přímými normami,⁴ popřípadě rozhodným právem určeným pomocí kolizních norem.⁵ Téměř všechny právní vztahy, které vznikají z mezinárodního styku, jsou právě na úrovni soukromoprávní. Z toho důvodu jejich úpravu lze nalézt v normách mezinárodního práva soukromého a práva mezinárodního obchodu.

Právo mezinárodního obchodu nelze pokládat za odvětví právního řádu, jako například občanské právo, obchodní právo, mezinárodní právo soukromé atd. Tato skutečnost vyplývá z toho, že uplatňované právní normy používané ve vztazích mezinárodního obchodu, jsou normami různé povahy a různého původu.

²KUČERA, Z., PAUKNEROVÁ, M., RŮŽIČKA, K. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008.s.17. ISBN 978-80-7380-108-3.

³SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod: Teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing, 2009.s.166. ISBN 978-80-247-2708-0.

⁴*Normy, které přímo upravují práva a povinnosti účastníků právních vztahů.*

⁵*Zvláštní případ právní normy, jejímž prostřednictvím stát ve svém právním řádu upravuje problematiku soukromoprávních vztahů s mezinárodním prvkem.*

Tyto normy, zařazované do práva mezinárodního obchodu lze rozdělit do třech skupin:⁶

Normy, jejichž funkcí je upravovat organizaci a řízení mezinárodních hospodářských styků

Jedná se o normy veřejnoprávní, jejichž souhrn lze označit za hospodářské právo pro mezinárodní obchodní styk. Pomocí těchto norem stát zasahuje do vznikání, průběhu a uskutečňování soukromoprávních vztahů mezi subjekty a výkonem státní správy.

Normy soukromoprávní, obsahující zvláštní hmotněprávní úpravu soukromoprávních vztahů v mezinárodním obchodním styku

Patří sem normy upravující určité zvláštnosti, oproti normám použitelným obecně a dále soubory norem, které jsou určeny pouze pro určité skupiny právních vztahů v mezinárodním obchodním styku.

Normy procesní upravující řízení ve věcech mezinárodního obchodního styku

Tyto normy zahrnují rozhodování sporů z mezinárodního obchodu, především otázky pravomoci ve vztahu k cizině, uznání a výkon cizích rozhodnutí v těchto věcech, rozhodčí řízení či mezinárodní účinky insolvenčního řízení.

1.2 Prameny práva mezinárodního obchodu⁷

Každý stát má své vlastní prameny práva mezinárodního obchodu, tyto prameny nemohou být totožné s prameny státu jiného. U mezinárodněprávní úpravy jsou základními prameny mezinárodní smlouvy a mezinárodněprávní obyčej. V případě soukromoprávní regulace mluvíme jako o základních pramenech o mezinárodních smlouvách, předpisech Evropské unie a vnitrostátních právních předpisech.

Významnou roli zde hraje unifikace práva⁸, ke které dochází sjednáním mnohostranné mezinárodní úmluvy nebo v rámci nařízení EU. Na unifikaci se podílí Mezinárodní ústav pro sjednocení soukromého práva v Římě (UNIDROIT),

⁶KUČERA, Z., PAUKNEROVÁ, M., RŮŽIČKA, K. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008 .s.18. ISBN 978-80-7380-108-3.

⁷KUČERA, Z., PAUKNEROVÁ, M., RŮŽIČKA, K. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008. s.30. ISBN 978-80-7380-108-3.

⁸*Činnost států, která má za cíl vytvoření jednotného textu právních norem, které upravují soukromoprávní vztahy v mezinárodním obchodním styku a jeho uvedení do právních řádů unifikujících států na základě mezinárodněprávního závazku.*

Haagská konference mezinárodního práva soukromého, Komise OSN pro právo mezinárodního obchodu (dále jen „UNCITRAL“) a orgány EU, zejména Komise.

Mezi základní prameny patří:⁹

Mezinárodní smlouvy

Dělí se na smlouvy regulující mezinárodní obchodní a hospodářské styky, smlouvy unifikující hmotněprávní normy a smlouvy unifikující procesněprávní normy.

Předpisy Evropské unie

Nejdůležitějším nařízením v soukromoprávní oblasti je nařízení č. 593/2008 (Řím I). Právní úpravu lze nalézt v dalších nařízeních jako je například nařízení Rady ES č. 2368/2002, kterým se provádí Kimberleyský systém certifikace pro mezinárodní obchod se surovými diamanty nebo nařízení Rady (EHS) č. 2913/1992, kterým se vydává celní Kodex společenství. Za nejdůležitější nařízení ve směru úpravy pravomocí soudů jednotlivých členských států lze považovat Brusel Ibis.

Vnitrostátní právní předpisy

Každý stát si sám vytváří právní předpisy, které upravují uskutečňování obchodních vztahů a to jak vnitrostátních, tak i se zahraničními subjekty. České vnitrostátní právní předpisy lze rozdělit na normy, které regulují v zájmu státu mezinárodní obchodní a hospodářské styky, dále na ty, které upravují soukromoprávní vztahy a normy procesní. Tato úprava je obsažena jak v normách práva veřejného, tak i v normách práva soukromého.

V praxi mezinárodního obchodu se vytvořily zvláštní prostředky, které mají za úkol odstranit rozdíly mezi jednotlivými právními řády. Mezi tyto prostředky patří:

Mezinárodní obchodní zvyklosti

Mezi mezinárodní obchodní zvyklosti patří různé zvyklosti v obchodu s určitými surovinami (jako je například ropa), zemědělskými produkty (chmel) nebo jiným zbožím (vojenský materiál). Dále to může být užívání různých zkratek, výrazů a podobně.

⁹KUČERA, Z., PAUKNEROVÁ, M., RŮŽIČKA, K. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008.s.36. ISBN 978-80-7380-108-3.

Formulářové smlouvy

Tyto formulářové smlouvy se vytvářejí pro usnadnění procesu uzavírání obchodník transakcí se zahraničními partnery. Smlouvy obsahují standardní smluvní ustanovení a před uzavřením obchodu se do nich doplní pouze potřebné údaje.

Obchodní podmínky Evropské hospodářské komise OSN a FIDIC

Jedná se o předem zpracované standardizované termíny vytvořené Evropskou hospodářskou komisí OSN pro obchod s určitým druhem zboží, pro oblast mezinárodních dodávek investičních celků byly obchodní podmínky vytvořeny FIDIC.¹⁰

Doložky INCOTERMS

Tyto doložky nejsou mezinárodní smlouvou a neplatí ani jako mezinárodní obchodní zvyklosti. Jedná se o nejpoužívanější a zároveň nejznámější doložku, která upravuje otázku takzvané dodací parity.

Lex mercatoria

Transnacionální právo mezinárodních obchodník transakcí je koncepce, která obsahuje myšlenku existence zvláštního a samostatného systému práv, které upravuje vztahy z mezinárodního obchodního styku.

Zásady mezinárodních obchodních smluv UNIDROIT z roku 1994

Cílem těchto zásad vypracovaných Mezinárodním ústavem pro sjednocení soukromého práva v Římě je vytvořit vyvážený soubor norem určený k celosvětovému užití. Tyto zásady se použijí, jen tehdy, když se strany dohodnou, že se jimi bude smlouva řídit.

Principy evropského smluvního práva

Principy evropského smluvního práva¹¹ představují obecnou část závazkového smluvního práva. Jsou konstruovány jako podpora slabší smluvní strany a měly by být používány obecně.¹²

¹⁰*Association of Consulting Engineers*

¹¹*The Principles of European Contract Law 2002 (Parts I, II, and III)* [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.transnational.deusto.es/emtl/documentos/Principles%20of%20European%20Contract%20Law.pdf>>.

¹²*Závazkové vztahy* [online]. Praha: Businessinfo, 2016 [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/rozhodne-pravo-zavazkovych-vztahu-2-cast-7692.html>>.

1.3 Mezinárodní smlouvy

Jedním ze základních pramenů práva jsou mezinárodní smlouvy. Mezinárodní smlouvu můžeme definovat jako ujednání mezi dvěma či více subjekty mezinárodního práva, které má z vůle těchto subjektů mezinárodněprávní účinky a řídí se mezinárodním právem.¹³

Strany musejí do smlouvy vstupovat záměrně a dobrovolně, musí zde být minimálně dva subjekty, dále musejí být strany způsobilé uzavřít smlouvu (musí se jednat o mezinárodněprávní subjekt), mít v úmyslu být smlouvou vázány a v neposlední řadě musí být spravována mezinárodním právem, jinak by nedošlo k mezinárodněprávnímu rozměru a spory by se řešily u vnitrostátního soudu či jiným obdobným způsobem. Mezinárodní smlouvy dělíme na dvoustranné, vícestranné a mnohostranné, dále na otevřené, polootevřené nebo uzavřené dalším přistoupení.

Mezinárodní smlouvy mohou být natolik významné, že je podporují popřípadě orgány mezinárodních organizací. Aby bylo zachováno pravidlo dobrovolnosti přistoupení ke smlouvě, nemohou tyto organizace státy k přistoupení nutit. Přesto jí však mohou dodávat vyšší váhu a významnost.¹⁴

¹³MALENOVSKÝ, J. *Mezinárodní právo veřejné*. Brno: Doplněk, 2014. s.180. ISBN 978-80-7239-318-3.

¹⁴POTOČNÝ, M., ONDŘEJ, J. *Mezinárodní právo veřejné. Zvláštní část*. Praha: C. H. Beck, 2011. s. 224-225. ISBN 978-80-7400-398-1.

2 Vídeňská úmluva

Vídeňská úmluva¹⁵ (dále jen „Úmluva“) je jednou z nejúspěšnějších unifikačních projektů v oblasti práva mezinárodního obchodu. Jejím cílem je poskytnout moderní, jednotný a spravedlivý režim pro smlouvy o mezinárodní koupi zboží. Úmluva významně přispívá k jistotě při obchodních výměnách a ke snížení transakčních nákladů.¹⁶

Tato Úmluva vstoupila v planost dne 1. 1. 1988. Má 85¹⁷ smluvních států a je aplikována jak národními soudy, tak i mezinárodními rozhodci.

Z hlediska systematiky je rozdělena na tyto části:

- předmět úpravy a obecná ustanovení,
- uzavírání smlouvy,
- koupě zboží,
- závěrečná ustanovení.

Tyto části se následně dělí na kapitoly a jednotlivé články.¹⁸

Úmluva řeší základní otázky: uzavírání mezinárodních kupních smluv, práv a povinností prodávajícího a kupujícího. Má charakter věcných norem a její použití se vztahuje na koupi movitých věcí v případě, že smluvní strany mají místa podnikání v různých státech.¹⁹

2.1 Komise OSN²⁰

V roce 1966 byla založena Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo (UNCITRAL). Sídlí ve Vídni a je v systému OSN podřízeným orgánem Valného shromáždění. Hlavním cílem komise je harmonizace a unifikace národních předpisů, jejichž rozdílnost vytváří překážku volnému obchodu. Tato komise se skládá z 66 členů, kteří jsou voleni Valným shromážděním na šest let.

¹⁵Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

¹⁶CISG [online]. Vienna: Uncitral, 2016 [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.uncitral.org/uncitral/index.html>>.

¹⁷CISG: *Table of Contracting States* [online]. New York: CISG, 2016 [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG_status.html>.

¹⁸NOVÝ, Z. *Dobrá víra jako princip smluvního práva v mezinárodním obchodu*. Praha: C. H. Beck, 2012.s.85. ISBN 978-80-7400-376-9.

¹⁹MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2014. s. 41. ISBN 978-80-247-4874-0.

²⁰KALÍNKSA, E. a kol. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2010. s. 206. ISBN 978-80-247-3396-8.

UNCITRAL vydává vzorové právní předpisy pro oblasti, které se dotýkají mezinárodního obchodu. Jedná se o vládní zakázky pro zboží, stavební práce a služby, o mezinárodní arbitráž, elektronický obchod, dopravu, insolvenční v obchodních vztazích, bezpečnost obchodních transakcí a o práva duševního vlastnictví.

V rámci UNCITRALu byla sjednána řada úmluv, které se týkají obchodu:

- Úmluva z roku 1980,
- Úmluva o promlčení při mezinárodní koupi zboží z roku 1974,
- Úmluva OSN o námořní přepravě zboží z roku 1978,
- Úmluva OSN o mezinárodních akreditivních a mezinárodních dlužních úpisech z roku 1988,
- Úmluva OSN o nezávislých zárukách a stand by akreditivních z roku 1995,
- Úmluva o užití elektronických sdělení v mezinárodním obchodě z roku 2005,
- Úmluva OSN o odpovědnosti operátorů přepravních terminálů v mezinárodním obchodě z roku 1991,
- Úmluva OSN o postoupení pohledávek v zahraničním obchodě z roku 2001.

Česká republika je smluvní stranou prvních třech úmluv.

UNIDROIT

Tento ústav vznikl v roce 1940 na základě mnohostranné dohody členů. Jedná se o mezinárodní ústav pro sjednocení soukromého práva sídlící v Římě, který má 61 členů. Jeho hlavním úkolem je harmonizace a unifikace soukromoprávních vztahů v mezinárodním styku.

V rámci ústavu byly podepsány například úmluvy týkající se jednotné právní úpravy smluv o mezinárodní koupi zboží, právní úpravy mezinárodního finančního leasingu, mezinárodního faktoringu a franšízingu (např. Úmluva o mezinárodním faktoringu, Úmluva o mezinárodním finančním leasingu atd...).

2.2 Historie Úmluvy

Zahraněční obchod patří mezi nejstarší formy ekonomické spolupráce. V současné době je zahraniční obchod hlavní formou mezinárodní spolupráce,

proto se neustále rozrůstá tím, jak mizí bariéry a tím jak se otevírají nové komunikační cesty. Nejčastějším jevem v zahraničním obchodě je mezinárodní koupě, jejíž úprava je bezesporu nezbytná. Tato právní úprava je již po dlouhou dobu důležitou otázkou pro státy a mezinárodní organizace. Z tohoto důvodu se dlouhá léta jak státy, tak i různé mezinárodní organizace snažily o mnohé unifikace. Za obzvláště klíčový počín je považován návrh Komise OSN pro právo mezinárodního obchodu. Tento návrh navazoval na Jednotné haagské zákony. Úmluva byla sjednána na diplomatické konferenci ve Vídni, která se konala pod záštitou OSN 11. dubna 1980. V platnost vstoupila 1. ledna 1988 a to po složení potřebného počtu ratifikačních listin u generálního tajemníka OSN.²¹

Současná jednotná pravidla Úmluvy vyplývají ze dvou dřívějších úmluv, které vznikly pod záštitou UNIDROIT.²² První z těchto úmluv ULF²³ se zabývala tvorbou smluv v mezinárodní koupi zboží a druhá Uli²⁴ byla zaměřena na povinnosti vyplývající účastníkům z těchto smluv. Tyto dvě úmluvy byly vyvinuty v průběhu třiceti let předními odborníky západní Evropy. Dokončeny byly v roce 1964 na diplomatické konferenci v Haagu, kde vstoupily v platnost mezi devíti státy, ale i přes jejich zásadní význam se nepodařilo získat značnou akceptaci mimo zemí západní Evropy.

Úmluva OSN vyplynula z práce UNCITRALu, zřízeného v roce 1968. Deset let dlouhá práce vyústila v Návrh úmluvy z roku 1978. Tento návrh byl předložen na konferenci ve Vídni v roce 1980 a po pěti týdnech intenzivní práce, byl jednomyslně schválen.

Z toho vyplývá, že Úmluva vznikla ve třech následujících etapách:

První etapa trvala od roku 1970 do roku 1978, kdy zaměstnanci UNCITRALu vytvořily dva návrhy úmluvy. První dokončený v roce 1976 byl návrh mluvy z prodeje uvádějící práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího podle kupní smlouvy, který byl označován jako prodejní návrh a druhý návrh na téma povinnosti z kupní smlouvy, byl dokončen v září 1977.

²¹*The CISG - Successes and Pitfalls* [online]. New York: CISG, 2016 [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-hachem.html>>.

²²*International Institute for the Unification of Private Law*

²³*Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods*

²⁴*Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods*

Druhá fáze trval od roku 1977 do roku 1978, tedy pouhý rok, kdy Komise přezkoumala obě úmluvy a spojila je do jednoho dokumentu. Tento dokument byl nazván jako návrh úmluvy o smlouvách o mezinárodní koupi zboží a byl jednohlasně schválen. Proto Komise doporučila, aby Valné shromáždění OSN svolalo diplomatickou konferenci a tento návrh úmluvy přezkoumaly.

Poslední fází je diplomatická konference, která se konala v roce 1980 ve Vídni a na níž byl návrh úmluvy schválen a přijet.²⁵

Česká a Slovenská Federativní Republika podepsala Úmluvu 1. září 1981 v New Yorku. S Úmluvou souhlasilo Federální shromáždění České a Slovenské Federativní Republiky a její prezident ji ratifikoval 5. března 1990 s výhradou, že republika nebude vázána ustanovením článku 1 odst. 1 písm. b). Úmluva nabyla platnosti 1. dubna 1991.²⁶

2.3 Struktura Úmluvy²⁷

Úmluva se skládá kromě Preambule ze 101 článků, které jsou dále děleny na další čtyři části. Část první – Předmět úpravy a obecná ustanovení (článek 1 až 13) obsahuje vymezení předmětu Úmluvy a obecná ustanovení, která jsou společná pro celou Úmluvu. Nachází se zde ustanovení, jak a kdy použít hmotněprávní ustanovení, požadavek na mezinárodní prvek a omezení definice pojmu zboží. Druhá část – Uzavírání smlouvy je obsažena v článku 14 až 24. Tato část je věnována jednomu z nejdůležitějších momentů mezinárodního obchodu a to procesu uzavírání kupních smluv.

Třetí část – Koupě zboží se dělí na obecná ustanovení, povinnosti prodávajícího a povinnosti kupujícího, přechod nebezpečí a společná ustanovení o povinnostech prodávajícího a kupujícího. Tato nejrozsáhlejší část se týká článku 25 až 88. Tvoří jádro Úmluvy a obsahuje ustanovení o koupi zboží, právech a povinnostech prodávajícího a kupujícího, která vznikají na základě uzavření smlouvy a jejího porušení, náhradou škody, převzetí a přechodu

²⁵ *LEGISLATIVE HISTORY* [online]. New York: CISG, 2016 [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/linkd.html>>.

²⁶ *Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží* (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

²⁷ *Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží* (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

odpovědnosti za zboží, účinky odstoupení od smlouvy a mnoho dalšími ustanoveními.

Poslední část Úmluvy – část čtvrtá závěrečná ustanovení, obsažená v článku 89 – 101, se týká především výhrad směřovaných k druhé nebo třetí části Úmluvy smluvních států k Úmluvě.

2.4 Výhrady k Úmluvě

Za nejslavnostnější a nejformalizovanější způsob vyslovení souhlasu s tím, být vázán danou mezinárodní smlouvou lze považovat ratifikaci. Úmluva přistupujícím státům nabízí možnost ratifikace plné nebo ratifikace s výhradami. Tyto výhrady jsou významným institutem upraveným v Úmluvě. Je to jednostranné prohlášení učiněné státem při souhlasu být vázán smlouvou, kterým stát chce vyloučit popřípadě změnit právní účinky určitých ustanovení při jejich použití. Stát z různých důvodů, především jsou to důvody dané vnitrostátním právem, nemusí souhlasit s určitými ustanoveními ve smlouvě nebo může odmítat některé povinnosti či omezení, a to i přesto, že se smlouvou souhlasí. Využitím výhrady však stát dosáhne toho, že se na něj právě tyto problematické ustanovení smlouvy nevztahují.²⁸

Tuto možnost poskytuje Úmluva ratifikujícím státům prostřednictvím článků 92 až 96. V souladu s článkem 98 Úmluvy, se připouštějí pouze výhrady, která Úmluva výslovně dovoluje. Výhrady článků 92 až 96 byly v Úmluvě obsaženy jako prostředek kompromisu, určený k uspokojení specifických zájmů konkrétních zemí v době přijetí konečného znění Úmluvy. Od té doby se právní a politická situace v mnoha zemích změnila a v podstatě byly odstraněny důvody, proč tyto výhrady byly původně vytvořeny.²⁹

Článek 92 byl zařazen na žádost skandinávských států (Dánska, Finska, Norska a Švédska). Ten měl za cíl umožnit jim ratifikovat Úmluvu bez druhé části. Podle této výhrady může každý smluvní stát při podpisu, ratifikaci, přijetí, schválení nebo přístupu prohlásit, že nebude vázán částí II Úmluvy, nebo že nebude vázán částí III Úmluvy.

²⁸GRINC, J. *Právo pro politology*. Praha: Grada Publishing, 2010. s.96. ISBN 978-80-247-2921-3.

²⁹*Use of Reservations under the CISG* [online]. New York: CISG, 2016 [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-dec2.html>>.

Článek 93 byl zařazen na žádost Kanady a Austrálie a vztahuje se na smluvní státy, které mají dvě nebo více územních jednotek, v nichž dle jeho ústavy platí různé právní řády. Tyto státy mohou při podpisu, ratifikaci, přijetí, schválení nebo přístupu prohlásit, že tato Úmluva se vztahuje na všechny jeho územní jednotky nebo pouze na jednu, či několik z nich.

Článek 94 se týká států, jež mají tutéž nebo velmi podobnou právní úpravu věci. Tento článek byl taktéž využit skandinávskými státy. Prohlášení týkající se tohoto článku mohou být učiněna společně nebo vzájemnými jednostrannými prohlášeními. Jedná se o to, že se Úmluva nebude vztahovat na smlouvy o koupi nebo jejich uzavírání mezi stranami, které mají místo podnikání na území těchto států.³⁰

Článek 95 byl poprvé navržen v průběhu diplomatické konference Československem, kde byl také zamítnut. Československo následně představilo svůj návrh znovu na dalším zasedání. Po krátké diskusi byl tento článek přijat. Tato diskuse se zabývala důvody uvedenými Československem, které vyjádřilo přání nemuset uplatňovat článek 1 odst. 1 písm. b) Úmluvy, který určuje použití jednoho konkrétního vnitrostátního právního předpisu. Tato výhrada byla přijata hlavně z důvodů neztratit podporu Úmluvy u socialistických zemí, jako byla právě ČSSR.

Předmětem článku 95 je jeho použitelnost v souladu s článkem 1 odst. 1 písm. b), který stanoví, že tato Úmluva se vztahuje na smlouvy o koupi zboží mezi stranami, jejichž místa podnikání jsou v různých státech. Praktický význam tohoto článku byl nezanedbatelný v prvních letech po vstupu úmluvy v platnost, a to zejména proto, že dva hlavní obchodní národy (Čínská lidová republika a Spojené státy americké) využily této výhrady (využila jí i Česká republika). V posledních letech byl její význam značně oslaben rostoucím počtem smluvních států Vídeňské úmluvy. V současné době v drtivé většině případů Úmluva platí, že obě strany kupní smlouvy mají místo podnikání v různých smluvních státech (článek 1 odst. 1 písm. a), z čehož vyplývá, že užití článku 1 odst. 1 písm. b) je zbytečné.

³⁰Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

Co se týče článku 96 Úmluvy, je úzce spjatý s článkem 12. Oba tyto články byly projednávány společně. Původní návrh byl na sloučení těchto dvou ustanovení do jednoho, nakonec byl však zamítnut. Již během přípravy Úmluvy v rámci UNCITRALu probíhala diskuse o případné výhradě, která by se týkala formálních požadavků na zhotovení zahraničních obchodních smluv, na kterých trvaly především socialistické země a naopak tržní ekonomiky takovéto požadavky odmítaly. Nakonec bylo rozhodnuto ve prospěch svobodné formy, a jako kompromis byl přestaven právě článek 96. Předmětem tohoto článku je svobodný princip formy právního jednání. Lze učinit výhradu podle článku kdykoliv, nejen v době ratifikace, přijetí, schválení nebo přístupu k Úmluvě.

V dnešní době dochází k oslabení těchto prohlášení podle článků 92 – 96. Smluvní státy, které toho využily, v posledních letech v souladu s článkem 97 odst. 4, od nich ustupují. Počet těchto odstoupení rapidně vzrostl, jde o trend zvýšení jednoty v rámci Úmluvy. Užití těchto výhrad podryvá míru jednoty, která existuje a zvyšuje pravděpodobnost záměny, pokud jde o uplatňování Úmluvy. Z těchto důvodů je nově vstupujícím státům doporučeno, aby ratifikovali Úmluvu bez jakýchkoliv prohlášení v souladu s články 92 -96 Úmluvy.³¹

³¹*Reservations under Articles 95 and 96 CISG* [online]. New York: CISG, 2016 [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op15.html>>.

3 Aplikace Úmluvy

Úmluva má charakter věcných norem a užívá se ve vztahu ke koupi věcí movitých.³² Pro začátek je nutné stanovit, zda se bude Úmluva aplikovat. Součástí Úmluvy jsou aplikační pravidla, která určují, zda se použije či nikoliv.

3.1 Předmět úpravy

Základním ustanovením je článek 1. Jedním z nejdůležitějších ustanovení se nachází v článku 1 odst. 1 písm. a) dle kterého platí to, že se Úmluva aplikuje tehdy, pokud mají obě strany své místo podnikání v různých státech, které jsou státy smluvními. Tedy například v případě, že společnost s místem podnikání v České republice prodává do jiné společnosti s místem podnikání v Německu, se Úmluva užije, jelikož oba tyto státy jsou státy smluvními. Dalším důležitým ustanovením, určujícím užití Úmluvy je článek 1 odst. 1 písm. b) (k tomuto článku má Česká republika výhradu), jedná se o případ, kdy se podle ustanovení mezinárodního práva soukromého má použít právního řádu některého smluvního státu. Jedná se především o obchody, ve kterých jedna ze smluvních stran má místo podnikání v nesmluvním státě. Příkladem může být kontrakt mezi Českou republikou, jakožto smluvním státem a Indonésií, která smluvním státem není. Zvolí-li české právo, jako smluvní právo, v tomto případě se podle výše zmíněného článku Úmluva aplikuje.

Jako příklad lze uvést rozhodnutí Spolkového soudního dvoru z roku 2014 mezi belgickou žalobkyní a německou žalovanou, který v prvním stupni řízení ve sporu týkajícím se leasingové smlouvy rozhodl, že se právní úprava v případě, kdy vznikne smluvní straně právo ke zpětné koupi, bude řídit ustanovením článků 30 a 53 Úmluvy. Tedy, že pouze dojde ke změně postavení smluvních stran. Odvolací Vrchní soud v Mnichově dospěl k závěru, že právo zpětné koupě se má řídit německým občanským zákoníkem, z důvodů, že strany si samy ve smlouvě zvolili jako rozhodné německé právo. Spolkový soudní dvůr v dovolacím řízení toto rozhodnutí změnil a vzhledem k tomu, že obě strany měly místo podnikání na území různých smluvních států Úmluvy, rozhodl, že se v tomto případě použije

³²MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2014. 256 s. ISBN 978-80-247-4874-0.

*Úmluva v souladu s článkem 1 odst. 1 písm. b) a podle ustanovení mezinárodního práva soukromého se užije právo jednoho z nich.*³³

Z toho vyplývá, že pro aplikaci Úmluvy je rozhodující místo podnikání. Tato podmínka je upřesněna v čl. 10, který stanoví, že pokud má „strana více míst podnikání, 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.“³⁴ Dalším stanovením tohoto článku se týká toho, kdy strana nemá místo podnikání. V tomto případě, je rozhodujícím její bydliště.

Úmluva výlučně upravuje pouze smlouvy o mezinárodní koupi, čemuž je věnován článek 3, který stanoví, že smlouvy o dodávce zboží, které má být vyhotoveno, se považují za smlouvy o koupi zboží, ledaže stran, která zboží objednáva, se zavazuje dodat podstatnou část věcí nutných pro jejich výrobu nebo zhotovení a dále stanoví, že Úmluva se nepoužije na smlouvy, v nichž převažující část závazků strany, která dodává zboží, spočívá ve vykonání prací nebo poskytování služeb.³⁵ Úmluva také obsahuje seznam způsobů koupě, který je vyloučen z jejího užití (článek 2) a to buď z důvodů účelu koupě (zboží kupované pro vlastní potřebu), povahy koupě (prodej v dražbě, při výkonu rozhodnutí nebo z rozhodnutí soudu), popřípadě z důvodu povahy zboží (akcie, lodě, elektrická energie). V mnoha státech se tyto způsoby koupě řídí zvláštními předpisy, což jasně určuje článek 4 omezující úpravu smlouvy, kdy Úmluva upravuje jen a pouze uzavírání smlouvy o koupi a dále práva a povinnosti se vznikem spojená. A v neposlední řadě se zabývá odpovědností prodávajícího za smrt nebo ublížení na zdraví, které je způsobeno zboží jakékoliv osobě (článek 5).

3.2 Autonomie vůle smluvních stran³⁶

V Úmluvě je zahrnuta výslovná akceptace základních principů smluvní volnosti v mezinárodní koupi zboží. Tato možnost je obsažena v článku 6, který

³³DOBIÁŠ, P. *Vídeňská úmluva o smlouvách o mezinárodní koupi zboží v recentní judikatuře německých soudů*, Obchodněprávní revue, 2015, s.165.

³⁴Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

³⁵Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

³⁶*The CISG – Article 6* [online]. New York: CISG, 2016 [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/principles/uni6.html>>.

stanovuje, že strany mohou vyloučit použití této Úmluvy nebo kterékoliv její ustanovení nebo jeho účinky změnit.

Zásada autonomie smluvních stran obsažená v článku 6 představuje významnou roli efektivního fungování mezinárodního obchodu a vychází vstříc naplnění principu smluvní volnosti, jež je základním principem mezinárodních obchodních vztahů. Zahrnutí tohoto principu v Úmluvě ukazuje na silné přesvědčení mezinárodního společenství, že je třeba vytvořit určité záruky, aby mohly fungovat tržně orientované mezinárodní ekonomiky v rámci, kterých mají smluvní strany volnost jednat v souladu se svými obchodními zájmy.

Základním cílem autonomie smluvních stran není vyloučit jednotné právo, ale možnost smluvních stran zvolit si rozhodné právo právě pro jejich smluvní vztah. Tato možnost je obsažena v článku 6, který stanovuje, že strany mohou vyloučit použití této Úmluvy nebo kterékoliv její ustanovení nebo jeho účinky změnit. Tato zásada nezávislosti je ústředním bodem přijatým v Úmluvě, který klade důraz na rovnost mezi odběrateli a dodavateli různých smluvních států. Autonomie smluvních stran není omezena, přesto Úmluva obsahuje určitá omezení svobody volby pro smluvní strany. V případě částečného vyloučení Úmluvy se smluvní strany nemohou odchýlit od jejího použití, co se týče zákonného ustanovení samotné Úmluvy a druhým případem je závazné ustanovení zákona, které by mělo regulovat smluvní vztah v případě, kdy by autonomie smluvních stran koncept neaplikovala. V Úmluvě lze najít pouze jeden právní předpis, který má závazný charakter a proto se od něj smluvní strany nemohou odchýlit a tím je článek 12. Toto omezení neplatí v případě úplného vyloučení úmluvy. Pokud je Úmluva plně vyloučena měly by smluvní strany jednat pouze v souladu s ustanoveními vnitrostátního práva.

3.3 Výklad Úmluvy

Za účelem vytvoření právní jednoty je nedostatečné pouze vytvořit a přijmout jednotné právní předpisy, jelikož uplatňování dohodnutých pravidel tím není zaručeno.

V Úmluvě je výklad zahrnut v článku 7, který byl navržen tak, aby pomohl k dosažení jednotnosti. V tomto článku jsou zahrnuty zásady, které musejí být při užití Úmluvy dodržovány. Při výkladu Úmluvy je tedy třeba přihlídnout k její

mezinárodní povaze a k potřebě podporovat jednotnost při jejím použití a dodržovat dobrou víru v mezinárodním obchodě.³⁷

Mezinárodní povaha

Toto pravidlo určuje, že se jedná o mezinárodní legislativu, která však zůstane samostatným subjektem práva a to i poté, co se formálně začlení do národních právních řádů. Jinak řečeno, Úmluvu je třeba vykládat autonomně, neměla by záviset na principech a mechanismech, které jsou odvozené z konkrétního právního řádu. Dále je Úmluva napsána v neutrálním jazyce, z čehož vyplývá, že výklad podle vnitrostátní právní úpravy je nevhodný a musí být nahrazen novým autonomním přístupem.

Autonomní výklad není způsob interpretace, spíše by se mohlo zdát, že je to zásada výkladu, která dává přednost určitému druhu teleologického a systematického argumentu při výkladu právního textu.³⁸

Podpora jednotnosti

Tato část výkladu Úmluvy je závislá na první části, jelikož pouze první pravidlo by nestačilo k sjednocení úpravy v mezinárodním obchodě. Základním pravidlem této části je to, že pojmy, které jsou využity v Úmluvě nelze ovlivnit výkladovými metodami jednoho právního řádu. Podpora jednotnosti je postavena na pravidlu, že soudy přihlížejí k rozhodnutím vydaným v ostatních státech.³⁹

Dobrá víra

Podle článku 7 třetí části je při výkladu Úmluvy třeba dbát na dodržování dobré víry v mezinárodním obchodě. Powers definuje dobrou víru jako „očekávání a povinnosti jednat čestně a spravedlivě při výkonu smluvních povinností.“⁴⁰

Zásada dobré víry je atraktivní a nabízí řadu výhod pro smluvní strany. Chrání očekávání stran tím, že respektuje a podporuje jejich souhlas, namísto

³⁷Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

³⁸Gebauer, M., *Uniform Law, Obecné zásady a autonomního výkladu* (2000) *Uniform Law Review* 683, p. 686 Dostupné z WWW:< <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/gebauer.html>>

³⁹*A Critical Analysis of the CISG* [online]. New York: CISG, 2016 [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/osborne.html>>.

⁴⁰*Definite of CISG* [online]. New York: CISG, 2016 [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://cisgw3.law.pace.edu/CISG/Biblio/powers.html>>.

toho, aby trvali na dodržování doslovného znění smlouvy. Díky tomu, může napomoci snížit náklady na uzavření smlouvy.

Různé soudy používají různé způsoby interpretace. Avšak Úmluva má tak zvláštní povahu, že vyžaduje nový přístup. Úmluva musí být vykládán autonomně, s patřičným ohledem na její mezinárodní charakter a přesvědčivou hodnotu zahraničních rozhodnutí, k zajištění jednotnosti v jejím výkladu a uplatňování. Výklad Úmluvy je jedním z nejdůležitějších aspektů, které se dotýkající mezinárodní úpravy kupní smlouvy. Proto je potřeba dodržovat pravidla pro výklad Úmluvy, aby cíl s jakým byla mezinárodní úmluva vytvořena, byl dosažen.⁴¹

⁴¹*A Critical Analysis of the CISG* [online]. New York: CISG, 2016 [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/osborne.html>>.

4 Uzavírání smluv

Uzavíráním smluv je věnována druhá část Úmluvy. Tato část se skládá z celkem jedenácti článků, zaměřených na nabídku, přijetí nabídky a další související pravidla.

4.1 Kupní smlouva

Kupní smlouva je právní základ pro uskutečnění v mezinárodním měřítku vývozní nebo dovozní operace. Kupní smlouva se uzavírá mezi prodávajícím a kupujícím a její obsah vymezuje jejich základní práva a povinnosti. V kupní smlouvě se prodávající zavazuje kupujícímu odevzdat věc, která je předmětem koupě, a dále mu umožnit nabýt vlastnického práva k ní. Kupující se zavazuje věc převzít a platit prodávajícímu kupní cenu. Kupní smlouvu proto nelze zaměňovat se smlouvou o dílo, tato smlouva je charakterizována v článku 3. Způsob uzavírání mezinárodních kupních smluv jsou ovlivňovány právními předpisy a obchodními zvyklosti a dalšími faktory.

Občanský zákoník ani Úmluva nepředepisují pro kupní smlouvy žádnou zvláštní formu. Uzavřená je smlouva ve chvíli, kdy se smluvní strany dohodnou o podmínkách smlouvy a to buďto písemně, ústně, telefonicky, telegraficky nebo i konkludentním (souhlasným) činem. V mezinárodních vztazích se však zpravidla používá písemná forma, která poskytuje větší jistotu o dohodnutých podmínkách.⁴²

Proces uzavírání a vzniku smlouvy označujeme jako kontraktační proces. Výsledkem kontraktačního procesu je existence smlouvy. Právní nauka považuje smlouvu za dvoustranný právní úkon. Neboli když mluvíme o smlouvě, mluvíme o právním úkonu, který je složený ze dvou jednostranných úkonů, jimiž jsou návrh a akceptace.⁴³

⁴²MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2014. s. 36. ISBN 978-80-247-4874-0.

⁴³BEJČEK, J. ELIÁŠ, K. RABAN, P. *Kurz obchodního práva: obchodní závazky*. Praha: C. H. Beck, 2007. s. 50. ISBN 978-80-7179-781-4.

4.1.1 Obsah kupní smlouvy⁴⁴

Obsah kupních smluv včetně obsahu mezinárodních kupních smluv je dán právními předpisy, dále je ovlivněn zvláštnostmi daného obchodu a to zejména povahou zboží, charakterem prodejního či nákupního trhu, použitými obchodními metodami i rozsahem povinností, které smluvní strany v dané operaci na sebe berou. Pro vznik smlouvy je nezbytné určení smluvních stran a dohoda předmětu koupě a v neposlední řadě dohoda o ceně. Tyto tři části jsou považovány z právního hlediska za podstatné. Pokud vyplýne z vůle smluvních stran, mohou se však podstatnými náležitostmi stát i další podmínky. K podstatným částem kupní smlouvy podle Úmluvy patří:

Určení stran kupní smlouvy – tedy určení prodávajícího a kupujícího. Tyto strany musejí být určeny individuálně, jejich jména, adresy, právní forma firmy a další identifikační údaje.

Určení obchodovatelného zboží – předmět koupě musí být určen jednotlivě, nebo podle druhu a množství zboží

Určení kupní ceny - popř. způsob jak bude cena určena.

V mezinárodním obchodě je obvyklé výslovně sjednávat nad rámec i další podmínky, které řeší práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího. Těmi mohou být:

- dodací lhůta,
- dodací podmínky,
- platební podmínky,
- způsob přepravy,
- sjednání záruk za dodané zboží včetně záruční lhůty,
- další podmínky (například ujednání o důsledcích nedodržení smlouvy, o volbě práva, uplatňování reklamací, řešení případných sporů apod.)

Z formálního hlediska uspořádání je součástí kupní smlouvy úvodní část, v této části jsou právě určeny kupní strany smlouvy, dále zde bývá uveden název

⁴⁴MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2014. s.42. ISBN 978-80-247-4874-0.

dokumentu, jeho číslo, místo a datum vystavení a úvodní věty, kterými je vyjádřeno uzavření smlouvy.

Druhá část – část obsahová je do značné míry individuální. V této části jsou zahrnuty podmínky ekonomické, obchodně-technické, právní a další podmínky. Jednotlivé podmínky jsou určeny a sjednány ve vzájemné souvislosti a vytvářejí jeden celek.

4.1.2 Předmět koupě

Předmět kupní smlouvy by měl být vždy v mezinárodním obchodě určován v souladu s marketingovými záměry prodávajícího na daném trhu a se znalostí podmínek pro přístup daného zboží do země určené pro dovoz. Předmět koupě je vymezen buďto jednotlivě, nebo podle druhu, množství a provedení zboží. Při prodeji na zahraniční trhy je velmi důležité dodržet předepsané označení zboží. Dovážející země většinou požadují označení o původu zboží (např. Made in Czech Republic), popřípadě jen označení, že se jedná o zboží dovážené. V případě vývozu některých druhů zboží je povinné označení výrobků stylizovanými písmeny CE. Tyto písmena vyjadřují shodu s požadavky příslušných směrnic,⁴⁵ pokud jde o zdraví a bezpečnost uživatelů a spotřebitelů.

Předmět koupě znamená určení zboží, dále jeho pojmenováním nebo odkaz na typ, značku, vzorek, katalog apod. Dále se jedná o určení množství, neboli míry a váhy, popřípadě jiné jednotky, určení obalu, způsobu zabalení. A v neposlední řadě identifikace zboží: průkaz, že jde o zboží, které je předmětem dodání podle kupní smlouvy.⁴⁶

4.2 Úprava mezinárodní kupní smlouvy

Ustanovení Úmluvy se použijí na kupní smlouvu, která se týká věcí movitých a to v případě, že mají strany místa podnikání na území různých smluvních států. Tato ustanovení však nelze použít na prodej zboží pro osobní spotřebu, potřebu rodiny nebo domácnosti, dále na dražbách, při výkonu

⁴⁵Narizení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 765/2008 ze dne 9. července 2008, kterým se stanoví požadavky na akreditaci a dozor nad trhem týkající se uvádění výrobků na trh, stanoví pravidla pro akreditaci subjektů posuzování shody, rámec pro dozor nad trhem s výrobky a pro kontroly výrobků ze třetích zemí a obecné zásady označení CE.

⁴⁶MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2014. s. 43. ISBN 978-80-247-4874-0.

rozhodnutí nebo podle rozhodnutí soudu, při prodeji cenných papírů a peněz, dále na prodej lodí, člunů, vznášedel nebo letadel a elektrické energie. Nepoužívá se ani na smlouvy, v nichž převažující část závazků strany, která dodává zboží, spočívá ve vykonání prací nebo služeb.⁴⁷

Předmětem operací tedy může být jak hmotné zboží, tak i různé služby, poskytnutí práv apod. V některých zahraničních obchodech může jít o kombinaci těchto součástí. Kromě toho s obchodováním s hmotným zbožím souvisí další řada operací, které jsou nezbytné. Může se jednat například o operace přepravní, pojišťovací, kontrolní, finanční, skladovací atd.⁴⁸

V českém právu existují tři způsoby právní úpravy mezinárodní kupní smlouvy:

Přímý – jedná se o hmotně-právní úpravy otázek souvisejících s mezinárodní kupní smlouvou (Úmluva o promlčení při mezinárodní koupi zboží a Úmluva). Obě tyto úmluvy definují mezinárodní kupní smlouvu jako kupní smlouvu mezi stranami, které podnikají v různých státech.

Kolizní – tato úprava je obsažena v Římské úmluvě a nařízení Řím I. Znamená to, že v případě, kdy nedojde k volbě práva, bude rozhodným právem právo země, k níž má kupní smlouva nejužší vztah. Z toho vyplývá, že kupní smlouva se bude řídit právním řádem státu, kde bude sídlo nebo bydliště prodávajícího v době uzavření smlouvy.

Věcný – věcná úprava mezinárodní kupní smlouvy je obsažena v novém občanském zákoníku č. 89/2012 Sb. K jejímu použití dochází v případě, že si obě strany dohodnou jako rozhodné právo české, nebo na české právo odkáže zahraniční nebo česká kolizní norma.⁴⁹

Každá obchodní operace v mezinárodním styku má určitý specifický průběh, tento průběh je ovlivněn druhem zboží, charakterem příslušného trhu, obchodněpolitickou situací, zvolenou distribuční cestou, rozsahem a četností

⁴⁷SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod: Teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing, 2009.368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

⁴⁸MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2014. s. 43. ISBN 978-80-247-4874-0.

⁴⁹SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod: Teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing, 2009.368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

obchodování s daným obchodním partnerem, právní a finanční postavení zúčastněných stran, způsobem komerčního jednání a podobně. Avšak na průběh mohou působit i různé nahodilé události, které nelze předvídat a které mohou nastat v různých fázích vývoje této operace.⁵⁰

4.3 Uzavírání kupní smlouvy podle Úmluvy

Druhá část Úmluvy stanovuje pravidla, která upravují vznik mezinárodní kupní smlouvy. V prvních čtyřech člancích je upravena nabídka. Tyto články určují nabídku, stanovují způsob odvolání, zrušení a ukončení nabídky. Následujících pět článků ukládají pravidla pro přijetí nabídky. V předposledním článku je uvedeno, že smlouva je uzavřena okamžikem, kdy přijetí nabývá účinnosti a závěrečné ustanovení posledního článku určuje to, kdy prohlášení o přijetí nebo jiný projev vůle dosáhne stran.

Úprava vzniku mezinárodní kupní smlouvy v Úmluvě není úplná. To souvisí s tím, že ani celková úprava kupní smlouvy v Úmluvě není úplná. Dalo by se říci, že v Úmluvě jsou obsaženy pouze základní náležitosti návrhu smlouvy, které se nemohou ve velké míře odlišovat od úpravy právních řádů smluvních států. V případě, že s tím smluvní stát nesouhlasí má možnost výhrady článku 92, který zní, že smluvní stát může při ratifikaci, podpisu, přijetí, schválení nebo přístupu prohlásit, že nebude vázán částí II. Takovéto státy, které využijí této výhrady, se nepovažují za smluvní státy Úmluvy ohledně obsahu úpravy, která je určena právě v této části.⁵¹

Příkladem soudního rozhodnutí, je rozhodnutí maďarského soudu z roku 1996. Žalobce, švédská společnost žalovala maďarskou společnost o zaplacení kupní ceny ze smlouvy o dodávce zboží. Žalovaná strana zpochybňovala existenci platné smlouvy. Vzhledem k tomu, že strany měly místo podnikání ve smluvních státech soud aplikoval Úmluvu, konkrétně článek 1 odst. 1 a článek 100 odst. 2. Ovšem vzhledem k výhradě Švédska k části II. dle článku 92 odst. 1 musel soud řešit vznik smlouvy dle norem maďarského mezinárodního práva soukromého,

⁵⁰MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2014. s. 43. ISBN 978-80-247-4874-0.

⁵¹Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

*keré jej odkázalo na švédský zákon. Podle švédského zákona byla smlouva uzavřena platně a obžalovaný musel zaplatit.*⁵²

4.3.1 Nabídka

Jak je známo, smlouva je právním jednáním, k jehož platnosti jsou zapotřebí nejméně dvě osoby a jejich prohlášení o záměru smlouvu uzavřít. Tímto prohlášením je nabídka, která musí obsahovat některá specifická kritéria. Každý návrh samozřejmě neznámě, že se jedná o nabídku, podle Úmluvy musí návrh splňovat určité požadavky, kterými jsou dostatečná určitost a projev vůle navrhovatele, být zavázán v případě přijetí. Tento návrh musí být určen jedné nebo více konkrétním osobám, v jiném případě se jedná pouze o výzvu k podávání nabídek. Pokud se předkládaný návrh zaměřuje na určité osoby, jedná se tedy o návrh na uzavření smlouvy, problém nastává v okamžiku, kdy se jedná o takzvanou veřejnou nabídku, která oslovuje nespécifikovaný okruh osob. V tomto případě je třeba ukázat jasný rozdíl mezi nabídkou, která je adresována neurčitěmu okruhu osoba a nabídkou a výzvou k podání nabídky. Podle článku 14 Úmluvy, lze využít možnosti, kdy strana může učinit nabídku nespécifikovanému okruhu osob. Příkladem může být zaslání katalogu, jež zahrnují popisy produktu a cenu produktu. Avšak podle druhého odstavce tohoto článku musí být jasně specifikováno, zda se v tomto případě jedná o nabídku. V případě, že tato informace není jasně uvedena, je takovýto návrh považován pouze za výzvu.⁵³

Další podmínkou stanovenou v článku 14 odst. 1 je záměr být v případě přijetí nabídky zavázán, jedná se o subjektivní kritérium, které zvyšuje efektivitu nabídky.

Dalším důležitým kritériem pro nabídku je dostatečná určitost návrhu. Návrh je dostatečně určitý, v případě, že je označeno zboží, jeho množství a cena, popřípadě ustanovení, které umožňuje jejich určení. Vzhledem k tomu, že na základě nabídky dochází k úspěšnému závěru uzavření smlouvy, tak základní prvky, jako je povaha a množství nabízeného zboží musejí být stanoveny přesně nebo, alespoň způsob jejich určení. Podle článku 14 je cena posledním prvkem,

⁵²Rozhodnutí soudu hlavního města Budapešť ze dne 12. 5. 1996 [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW: <<http://www.unilex.info/case.cfm?id=208>>.

⁵³Honnald, J. *Uniform Law for International Sales Under the CISG*, [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>>.

který má být v nabídce stanoven buďto jasně nebo alespoň způsob určení. Jinak řečeno, cena musí být uvedena buďto implicitně nebo explicitně. V případě, že cena není určena ani jedním způsobem, efektivní nabídka neexistuje a v souladu s článkem 14 odst. 1 není smlouva účinně uzavřena.

Rozpor nastává ve chvíli, kdy porovnáme článek 14 odst. 1 s článkem 55. Podle prvního zmíněného článku lze smlouvu platně uzavřít pouze v případě, že je v nabídce zahrnuté implicitní nebo explicitní stanovení ceny. Avšak článek 55 uvádí, že pokud byla smlouva platně uzavřena, přestože v ní výslovně nebo nepřímou není stanovena kupní cena a ani ustanovení, které jí umožňuje určit, má se za to, že strany, pokud neprojevíly jinou vůli, nepřímou určily kupní cenu odpovídající kupní ceně, která se všeobecně účtovala v době uzavření smlouvy za takové zboží za srovnatelných okolností v příslušném obchodním odvětví. Dalo by se říci, že se jedná o vyplnění mezer v případě absence stanovení ceny, která může vycházet například ze zvyklostí nebo praxe mezi smluvními stranami.⁵⁴

V případě, že jsou kritéria pro existenci nabídky splněna a účinná nabídka tedy existuje, je dalším krokem stanovení účinnosti nabídky. V článku 15 je zakotveno pravidlo o tom, za jakých podmínek je nabídka účinná. V článku 15 odst. 1 je jasně formulované pravidlo, že nabídka nabývá působnosti od doby, kdy dojde osobě pro kterou je určena. V druhém odstavci je upraveno zrušení neodvolatelné nabídky. V případě neodvolatelné nabídky je možnost jí zrušit, pokud zrušení dojde osobě, které je nabídka určena dříve nebo současně s nabídkou. V tomto případě je důležité rozlišovat dva termíny a to odvolání a zrušení. Odvolána může být nabídka před nebo ve chvíli, kdy dosáhne svého cíle. Ve chvíli, kdy se nabídka stane účinnou, může být pouze za určitých podmínek zrušena.

Článek 16 odst. 1 umožňuje tomu, kdo nabídku vystavil jí odvolat v případě, že ještě není uzavřená smlouva a toto odvolání dojde osobě, které je nabídka určena ještě před tím, než odeslal přijetí. V druhém odstavci tohoto článku jsou stanoveny výjimky odvolání nabídky. Prvním případem, kdy nabídku nelze odvolat je ve chvíli, kdy z nabídky vyplývá, že je neodvolatelná, stanovením určité lhůty pro přijetí nebo jiným způsobem. Druhá podmínka neodvolatelnosti

⁵⁴Schlechtriem, Schwenger, *CISG (Commentary) Art.14* [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem21.html>>.

nastává ve chvíli, kdy osoba, které byla nabídka určena, důvodně spoléhala na její neodvolatelnost a podle toho také jednala. Odvolání nabídky je samo o sobě omezené, vzhledem k tomu, že výstavce nabídky je svou nabídkou vázán. Článek 16 Úmluvy je jakýmsi kompromisem mezi občanským právem a zvykovým právem pro zrušení nabídky. Ovšem v praxi může při uzavírání mezinárodních smluv dojít k rozporu ve výkladu neodvolatelnosti nabídky mezi stranami z různých právních systémů.⁵⁵

Pro příklad může posloužit rozhodnutí slovinského Vrchního soudu v Lublani z roku 2008. Slovinský kupující poslal objednávku zboží rakouskému prodejci, který ji akceptoval 8. října 1999. Dne 14. října 1999 zaslal kupující prodávajícímu zrušení nabídky. Prodávající na tuto zprávu okamžitě reagoval tím, že zrušení již není možné, protože zboží bylo 12. října předáno dopravci. Kupující odmítl zaplatit kupní cenu a tvrdil, že objednávku zrušil před tím, než bylo zboží předáno přepravci. Prodávající podal žalobu na zaplacení smluvní ceny. Soud rozhodl, že na základě ustanovení článku 16 odst. 1, podle kterého může být nabídka odvolána, jestliže odvolání dojde osobě před tím, než odeslal přijetí. Soud shledal, že prodávající dodržel své povinnosti vyplývající mu z kupní smlouvy v celém rozsahu a zrušení smlouvy nemělo žádný účinek a musí zaplatit kupní cenu.⁵⁶

Odmítnutí nabídky je upraveno v článku 17 (na rozdíl od odstoupení – článek 15 a zrušení článek 16). Na základě článku 17 i neodvolatelná nabídka zaniká, jakmile dojde navrhovateli její odmítnutí. To znamená, že k odmítnutí před uzavřením smlouvy může dojít, jen pokud je doručeno navrhovateli před okamžikem nebo nejpozději ve stejný okamžik jako listina o přijetí nabídky. Podle článku 17 tedy uvádí, že původní nabídka, která byla odmítnuta, již nemůže být přijata a to i v případě, že je neodvolatelná.⁵⁷

⁵⁵Kröll, Mistelis, Viscasillas, *CISG (Commentary) Art.16* [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<https://beck-online.beck.de/?vpath=bibdata/komm/KroeMiViCISG_1/cont/KroeMiViCISG.Inhaltsverzeichnis.htm>.

⁵⁶Rozhodnutí Vrchního soudu v Lublani ze dne 9. 4. 2008 [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080409sv.html>>.

⁵⁷Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

4.3.2 Přijetí nabídky

Zatímco články 14 – 17 se zabývají nabídkou, články 18 – 23 jsou zaměřeny na její přijetí. Přijetí návrhu je projev vůle osoby, které byl návrh určen, že souhlasí s uzavřením smlouvy. Z právního pojetí návrhu na uzavření smlouvy vyplývá, že projev vůle o přijetí návrhu musí učinit ta osoba, které byl návrh adresován.⁵⁸

Předpoklady vzniku smlouvy

Článek 18 odst. 1 definuje přijetí nabídky z obecného hlediska a z velké části je doplněno článkem 19, který se zabývá věcným obsahem akceptace. Přijetí je prohlášení učiněné osobou, které byla nabídka určena, nebo její jiné jednání naznačující její souhlas s nabídkou.⁵⁹ Z předchozí věty vyplývá, že Úmluva vedle výslovného prohlášení učiněného osobou, které je nabídka určena připouští jako formu přijetí návrhu i jiné jednání, které naznačuje souhlas s návrhem. V této souvislosti se však nepovažuje za přijetí mlčení nebo nečinnost.⁶⁰

V článku 18 odst. 2 je určena účinnost akceptace nabídky. Přijetí nabídky je účinné od okamžiku, kdy souhlas dojde navrhovateli. Dále je v tomto odstavci určena přiměřená lhůta, tj. že přijetí nabídky musí navrhovateli dojít v době, kterou určil navrhovatel, pokud tato lhůta není stanovena, musí být doručeno v rozumné době a to s přihlédnutím k okolnostem, za nichž se obchod uskutečňuje, včetně rychlosti sdělovacích prostředků, které navrhovatel použil (pozdní přijetí je upraveno v článku 21). V poslední větě tohoto odstavce je určeno pravidlo pro ústní nabídky, které musejí být přijaty ihned, pokud z okolností nevyplývá něco jiného.⁶¹

Článek 18 odst. 3 tvoří výjimku z pravidla, že aby bylo přijetí účinné, musí být doručeno navrhovateli. Projev vůle přijmout návrh na uzavření smlouvy je vyjádřen odesláním zboží v případě, že navrhovatelem je kupující, popř. zaplacením kupní ceny v případě, že navrhovatelem je prodávající. V tomto

⁵⁸KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 85. ISBN 80-7201-183-9.

⁵⁹Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

⁶⁰KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 87. ISBN 80-7201-183-9.

⁶¹Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

případě tedy nastávají právní účinky smlouvy okamžikem odeslání zboží nebo kupní ceny. Tento způsob je však rizikový pro obě strany. V případě kupujícího dochází odesláním zboží (resp. uzavřením smlouvy) k převzetí nebezpečí škody na zboží, avšak kupující sám ještě případně ani nevezal uzavření smlouvy na vědomí. V případě prodávajícího je to riziko například solventnosti kupujícího. Z těchto důvodů je v Úmluvě stanoveno, že k takovému uzavření může dojít jen v souladu s obvyčejem nebo praxí, která se vyvinula mezi stranami a to ve lhůtách, které jsou stanoveny v předchozím odstavci Úmluvy.⁶²

Příkladem rozhodnutí na základě článku 18 je rozhodnutí švýcarského soudu z roku 1996. Německý prodávající a švýcarský kupující uzavřeli smlouvu na dodávku čipů. Po uzavření smlouvy prodávající informoval kupujícího, že výrobní náklady jsou vyšší a proto bude vyšší i kupní cena. Kupující tuto informaci nezaznamenal a po dodání zboží odmítl zaplatit. Proávající podal žalobu na zahájení řízení za účelem zaplacení kupní ceny, úroků a náhradu škody. Soud rozhodl, že vzhledem k tomu, že kupující na oznámení prodávajícího že kupní cena byla navýšena, nereagoval, jednalo se o nabídku a podle článku 18 odst. 1 mlčení nebo nečinnost nelze považovat za souhlas a z toho důvodu platí původní nenavýšená částka.⁶³

Náležitosti přijetí návrhu⁶⁴

V článku 19 se modifikuje článek 18 tím, že odpověď na nabídku, která se jeví jako přijetí, ale obsahuje dodatky nebo změny, popřípadě jiná omezení, se považuje za odmítnutí návrhu a za protinávrh.

Článek 19 odst. 2 rozlišuje mezi případy, kdy dodatky nebo odchylky v přijetí návrhu podstatně nebo nepodstatně mění původní návrh na uzavření smlouvy. V případě, že tyto rozdíly podstatně nemění obsah původního návrhu, považuje se tento právní úkon za přijetí. Výjimkou jsou případy, kdy navrhovatel bez zbytečného odkladu vznesl námitky nebo za tímto účelem odešle oznámení. Pokud tak neučiní, jsou navrhované změny součástí obsahu smlouvy.

⁶²KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 90. ISBN 80-7201-183-9.

⁶³Rozhodnutí soudu Handelsgericht des Kantos Zürich ze dne 7. 10. 1996 [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.unilex.info/case.cfm?id=381>>.

⁶⁴Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

V odstavci 3 jsou uvedeny podstatné změny návrhu na uzavření smlouvy. Podle tohoto odstavce se za podstatu změnu obsahu návrhu na uzavření smlouvy považují dodatečné nebo odlišné údaje, které se týkají:

- ceny a způsobu placení,
- jakosti a množství zboží,
- místa a doby dodání,
- rozsahu odpovědnosti,
- řešení sporů.

Příkladem rozhodnutí týkající se protinávrhu může být rozhodnutí německého Vrchního zemského soudu ve Frankfurtu nad Mohanem z roku 1995. Německý výrobce skla učinil nabídku italskému kupujícímu, který objednal určité množství zkumavek. Objednávka kupujícího se však lišila kvalitou skla od původní nabídky. Přestože se strany nedohodly na typu skla, dodal prodávající zkumavky, které byly vyrobeny ze skla, které si údajně kupující objednal. Kupující odmítl zaplatit kupní cenu a na to konto podal prodávající žalobu k německému soudu, aby jí vymohl. Soud rozhodl, že smlouva nebyla platně uzavřena, protože strany nedosáhly dohody o kvalitě. Přijetí stanovující jiné podmínky kvality, není přijetím, ale protinávrhem a na základně článku 19 odst. 1 a 3 smlouva nebyla uzavřena.⁶⁵

Opačným případem rozhodnutí na základě článku 19 je rozhodnutí také německého Zemského soudu v Baden-Baden z roku 1991. Německý kupující, který měl od roku 1982 obchodní vztahy s italským prodávajícím, si objednal dlaždice. Strany uzavřely písemnou dohodu s odkazem na obecné podmínky prodávajícího, podle nichž jsou oznámení o vadě platné pouze v případě, že tak kupující učiní do 30 dnů po datu vystavení faktury. Kupující nesouhlasil s doručenými dlaždicemi, a proto zaplatil jen část ceny. Proávající zahájil řízení za účelem zaplacení celé kupní ceny a kupující podal protinávrh na náhradu škody. Soud rozhodl, že doba, do níž má být podáno oznámení o vadě je v souladu s obecnými podmínkami prodávajícího, které se staly součástí smlouvy a nelze jej považovat za závažnou modifikaci podmínek nabídky na základě článku 19 odst. 2. Vzhledem k tomu, že

⁶⁵Rozhodnutí Vrchního zemského soudu ve Frankfurtu nad Mohanem ze dne 31. 3. 1995 [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.unilex.info/case.cfm?id=149>>.

*kupující nedodržel tuto 30-ti denní lhůtu ode dne vystavení faktury, rozhodl soud, že musí zaplatit celou kupní cenu a jeho návrh odmítl.*⁶⁶

Lhůty pro přijetí

Pokud jde o lhůty, jsou stanoveny v článku 18 odst. 2, tedy, že k přijetí návrhu musí dojít v době, kterou navrhovatel určil, popřípadě v rozumné době s přihlédnutím k okolnostem, za nichž se obchod uskutečňuje, včetně rychlosti sdělovacích prostředků, které navrhovatel použil. Pravidla pro počítání lhůty pro přijetí nabídky na uzavření smlouvy jsou obsažena v článku 20. V odst. 1 je určeno, kdy začne běžet lhůta pro přijetí nabídky. Jedná se zpravidla o případy, kdy navrhovatel určí lhůtu určitým počtem dní. V tomto odstavci jsou uvedeny různé počátky lhůt a to podle toho, jakým sdělovacím prostředkem byla daná lhůta určena. V případě telegramu se jedná o datum odeslání, lhůta pro přijetí nabídky u dopisu počíná běžet od datu uvedeného v dopise, popř. od data poštovního razítka. Lhůta v telefonním nebo dálkopisném sdělení začíná běžet od okamžiku, kdy návrh dojde příjemci.

Odstavec 2 upravuje vliv státních svátků a jiných dnů pracovního klidu na běh stanovených lhůt. Úmluva stanovuje, že tyto dny nemají na běh lhůt vliv, tedy že se započítávají při výpočtu její délky. V případě, kdy by bylo znemožněno doručení na adresu navrhovatele v poslední den takové lhůty, prodlužuje se lhůta do prvního následujícího pracovního dne.

V souladu s článkem 21 může být smlouva uzavřena i přes pozdní přijetí, tedy nedodržení lhůt stanovených pro přijetí návrhu. Úmluva považuje pozdní přijetí za účinné pouze za podmínky, že navrhovatel bez zbytečného odkladu vyrozumí o tom osobu, které byla nabídka určena a to buď ústně, nebo písemně.

Článek 21 odst. 2 upravuje případy, kdy přijetí návrhu na uzavření smlouvy bylo podle všech okolností včas odesláno, ale přesto došlo opoždění. Pokud tedy z pozdního přijetí nabídky, vyplývá, že byla odeslána za takových okolností, aby došla navrhovateli včas, je toto pozdní přijetí účinné. Výjimkou je

⁶⁶Rozhodnutí Zemského soudu Baden-Baden ze dne 14. 8. 1991 [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.unilex.info/case.cfm?id=13>>.

případ, kdy navrhovatel bez odkladu ústně nebo zprávou vyrozumí osobu, které byla nabídka určena, že považuje nabídku za zaniklou.⁶⁷

Článek 22 umožňuje vzít zpět přijetí v případě, že toto odstoupení dojde navrhovateli nejpozději v době, kdy by nastaly účinky přijetí. Tento článek vznikl jako důsledek článku 23, ve kterém je stanoveno, že smlouva je uzavřena okamžikem, kdy přijetí nabídky se stane účinným podle ustanovení Úmluvy. Tato doba, kdy přijetí nabývá účinnosti, se stanovuje na základě článku 18 odst. 2 a 3, tedy v okamžiku, kdy vyjádření souhlasu dojde navrhovateli. Článek 22 tedy umožňuje odvolat svůj souhlas do okamžiku, než dojde navrhovateli. Je tedy shodný s článkem 15 odst. 2, podle kterého lze i neodvolatelnou nabídku zrušit, dojde-li zrušení osobě, které je nabídka určena, dříve nebo současně s nabídkou.⁶⁸

V posledním článku Části II – Uzavírání smlouvy, tedy článku 24 je vysvětlen termín „dojde,“ který je v této části používán. Úmluva pod pojmem dojit příjemci rozumí, že projev vůle je příjemci ústně nebo jakýmkoli jiným způsobem doručen osobně, do místa jeho podnikání nebo na jeho poštovní adresu, nebo do místa jeho bydliště. Z tohoto článku je patrné, že Úmluva vychází z teorie „dojit“ a to jak pro samotný návrh, tak i pro jeho odvolání.

Jako příklad lze uvést rozhodčí nález vydaný v řízení před Rozhodčím soudem Mezinárodní obchodní komory v Paříži z roku 1994. Rakouskou společnost působící jako hlavní dodavatel v projektu modernizace radiokomunikačních systému kontaktovala jiná rakouská společnost se zájmem stát se jejím subdodavatelem. Tento potencionální subdodavatel vstoupil do jednání se švýcarskou firmou a uzavřel s ní smlouvu na dodávku radiokomunikačního zařízení. Obě strany se souhlasem hlavního dodavatele se dohodly, že vše musí být objednáno prostřednictvím budoucího subdodavatele. Přesto hlavní dodavatel bez ohledu na tuto smlouvu objednával přímo od švýcarského dodavatele. Z tohoto důvodu zahájil potencionální subdodavatel arbitrážní řízení proti švýcarskému dodavateli vycházející z uzavřené smlouvy. Rozhodce došel k rozhodnutí, že dohoda mezi budoucím rakouským

⁶⁷Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

⁶⁸Farnsworth, E., A. Commentary on the International Sales Law, [cit. 2016-09-22]. Dostupné z WWW: <<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/farnsworth-bb22.html>>.

subdodavatelem a Švýcarským dodavatelem byla uzavřena v souladu s Úmluvou a účastníci řízení si zvolili rakouské právo jako právo rozhodné, tím pádem byla Úmluva včleněna do rakouského práva. Dohoda byla považována za smlouvu o dodávce zboží, které má být vyráběno v souladu s článkem 3 odst. 1. Podle rozhodce strany podřídily účinnost jejich dohody se zadáním zakázky žalobci. Úmluva výslovně neřeší případy, kdy platnost smlouvy závisí na nějaké budoucí a nejisté události. Pokud jde o otázku doby, během níž musí nastat budoucí událost, je třeba řešit tento spor podle platných vnitrostátních právních předpisů. Rozhodce se zabýval vztahem mezi budoucím subdodavatelem a hlavním dodavatelem. Rozhodce s odkazem na rakouské právo a článek 18 odst. 2 Úmluvy konstatoval, že nabídka nemůže být akceptována po uplynutí doby pro přijetí.⁶⁹

4.4 Forma smlouvy

Úmluva je založena na principu neformálnosti. Tato zásada je zakotvena v článku 11. Na základě tohoto článku nemusí být smlouva uzavřena ani prokazována písemně. Úmluva tedy při uzavírání smluv nevyžaduje písemnou formu ani žádné jiné formální náležitosti, může tedy být uzavřena i ústně. Stejně tak jako nemusí být smlouva uzavřena písemně, nemusí být ani písemně dokazována, lze ji prokázat jakýmikoliv prostředky včetně svědků. Toto však neplatí, jestliže stát, na jehož území má jedna ze stran své místo podnikání učinil výhradu podle článku 12 a článku 96. Tento článek umožňuje, aby tuto výhradu učinil každý smluvní stát, jehož právní předpisy vyžadují, aby kupní smlouva byla uzavřena nebo prokazována písemně. Strany samy účinky výhrady nemohou svým projevem vůle vyloučit (výjimka z článku 6).⁷⁰

Pokud tedy dojde k uzavření smlouvy mezi státy, které výhradu neučinily, platí zásada bezformálnosti podle článku 11. Stejně tak platí i v případě, že na jedné straně smlouvy stojí stát, který výhradu neučinil a strana druhá není smluvní stranou Úmluvy (za předpokladu, že ve smyslu článku 1 odst. 1 písm. b, se použije podle mezinárodního práva soukromého na danou smlouvu právního řádu některého smluvního státu). V dalším případě, kdy kupní smlouvu uzavřou strany,

⁶⁹Rozhodčí nález Rozhodčího soudu Mezinárodní obchodní komory v Paříži ze dne 10. 9. 1994 [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.unilex.info/case.cfm?id=123>>.

⁷⁰ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 212. ISBN 80-210-2612-X.

kteřé obě učinily výhradu podle článku 12 a článku 96, ustanovení článku 11 neplatí. Stejně účinky nastanou i v případě, že jedna ze stran tuto výhradu neučinila a podle mezinárodního práva soukromého se má použít právního řádu státu, který výhradu podle článku 12 a článku 96 učinil. V takovém případě se forma kupní smlouvy bude řídit právním řádem tohoto státu. Toto ustanovení však neznamena automaticky nutnost uzavření smlouvy v písemné formě. Znamená to nevázanost státu tímto ustanovením, kdy se budou posléze řídit normami mezinárodního práva soukromého státu s výhradou podle článku 96. Daný řád, však může odkázat na právní řád jiného stát, který nemusí písemnou formu vyžadovat.⁷¹

Stejný princip platí i o změně či ukončení smlouvy podle článku 29 na základě dohody účastníků. Tento článek je součástí III. části Úmluvy a v odst. 1 vytváří zásadu pro případ změny nebo zrušení smlouvy, kdy smluvní strany uzavřením smlouvy projeví vůli, a proto na základě vůle mohou smlouvu změnit nebo zrušit. Článek 29 odst. 2 reaguje na smlouvy, které obsahují doložky o tom, že změna nebo zrušení smlouvy mohou být proveden pouze v písemné formě. Strana však svým chováním může ztratit možnost dovolávat se tohoto ustanovení v rozsahu, v jakém druhá strana spoléhala na toto chování.⁷² Příkladem může být, když se strana chová tak, že dá na vědomí, že netrvá na dodržení písemné formy a druhá strana na toto chování spoléhá, není třeba k platnosti změny požadované formy. Úmluva touto úpravou v podstatě posiluje zásady důvěry mezi obchodními partnery. K tomuto ustanovení se vztahuje rovněž možnost výhrady podle článku 96.⁷³

Příkladem neformálnosti smlouvy lze uvést rozhodnutí maďarského soudu Soud hlavního města Budapešť z roku 1992. Německý prodávající a maďarský kupující s dlouhodobým obchodním vztahem se dohodly na prodeji zboží po telefonu. Ve chvíli, kdy bylo zboží kupujícímu doručeno, odmítl zaplatit kupní cenu, argumentující tím, že žádná smlouva nebyla uzavřena vzhledem k tomu, že

⁷¹KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 75. ISBN 80-7201-183-9.

⁷²Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

⁷³KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 76. ISBN 80-7201-183-9.

se jednalo o telefonát. Vzhledem k tomu, že Maďarsko v souladu s článkem 96 učinilo prohlášení podle článku 12, měla by smlouva podle maďarských vnitrostátních právních předpisů být uzavřena v písemné formě. Při rozhodování o aplikovatelném právu, bylo dle maďarského mezinárodního práva soukromého rozhodnuto, že má být aplikováno německé právo. Vzhledem k tomu, že německé právo nevyžaduje písemnou formu a že z pohledu německého práva byla smlouva uzavřena podle požadavků článku 14 odst. 1, byl kupující povinen zaplatit nejen kupní cenu, ale i úroky z prodlení podle sazby stanovené právem prodávajícího.⁷⁴

4.5 Podstatné náležitosti kupní smlouvy⁷⁵

Pro vznik smlouvy v rámci Úmluvy jsou nutné podstatné neboli minimální náležitosti. Tyto náležitosti jsou obsaženy ve článku 14. Jedná se o minimální právní požadavky.

Strany smlouvy

V první řadě je nutné uvést strany smlouvy, neboli vymezit prodávajícího a kupujícího. Strany tedy musí uvést název firmy a sídlo, v případě fyzické osoby se jedná o jméno a příjmení a adresu. V některých případech se uvádí i další údaje, těmito údaji mohou být například bankovní spojení, telefonní číslo, fax, emailová adresa či jiné spojení. Tyto údaje celou transakci urychlí a usnadní. Jako další usnadnění je zde uvedeno, že jedna stran bude nadále v textu uváděna pouze jako prodávající a strana druhá jako kupující. Toto rozlišení dále napomáhá k porozumění následujícího textu.

Vůle stran

Další z náležitostí je vyjádření vůle stran, která směřuje k uzavření smlouvy. Tato vůle je většinou uváděna větou: „Výše uvedené strany se rozhodly uzavřít následující smlouvu“. Pro interpretaci vůle stran je zpravidla rozhodující její obsah, ale jako interpretační pomůcka může sloužit i název smlouvy.

Předmět smlouvy

Předmětem smlouvy je v rámci Úmluvy míněno zboží, které je jednou z dalších podstatných náležitostí smlouvy. Zboží může být určeno ve smlouvě,

⁷⁴Rozhodnutí soudu hlavního města Budapešť ze dne 24. 3. 1992 [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.unilex.info/case.cfm?id=19>>.

⁷⁵ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 215-219. ISBN 80-210-2612-X.

nebo je možné ve smlouvě zřídít odkaz na dokument, ve kterém je dané zboží popsáno. Techniky vymezení jsou různé a závisí na druhu zboží. Zboží lze tedy definovat například odkazem na katalog, popisem, odkazem na vzorky, v některých případech se u předmětu smlouvy objevuje i odkaz na smlouvy jiné (licenční smlouvy, o technické pomoci...) a v případě dlouhodobých obchodních partnerů může být předmět vymezen i odkazem na předchozí smlouvu. V situaci, kdy zboží má mít určité speciální příslušenství je nutné uvést jeho popis nebo opět učinit odkaz.

Zboží je tedy charakterizováno svou jakostí, množstvím a dalšími specifiky. Jakost zboží je vhodné uvádět z důvodů rozdílných obchodních zvyklostí, kdy některé uváděné zkratky si obchodník nemusí interpretovat správně. Další znak, který vymezuje předmět je jeho množství. Množství zboží může být určeno buďto pevně nebo přibližně. Přibližné určení je typické například pro suroviny nebo zemědělské plodiny, které se dopravují v sypkém stavu. V případě, kdy prodejce nemá zkušenosti s obchodním partnerem, je třeba uvést, zda se jedná o váhu brutto či netto. V případě, kdy strany použijí jako jednotku množství jinou než některou z mezinárodně doporučených a uznávaných jednotek, je důležité si tuto jednotku ujasnit.

Obal

V mezinárodní obchodní praxi je obal považován za starost prodávajícího, který je odpovědný za zabezpečení zboží během přepravy. Povinnost balení zboží obsahují například i doložky INCOTERMS, podle nichž má prodávající povinnost zabalit zboží tak, jak to vyžaduje způsob přepravy. V případě, kdy je přeprava záležitostí kupujícího je povinnost balení závislá na známosti způsobu přepravy. Přestože se nekladou takové požadavky na zabezpečení balení, je třeba zajistit, aby nedošlo poškození.

Kupní cena

Další z podstatných náležitostí nutných pro vznik smlouvy je kupní cena zboží, popřípadě ustanovení umožňující její určení. Tuto cenu lze určit buď výslovně, nepřímou nebo musí být určen způsob jejího určení. Články 55 a 56 obsahují pravidla pro případy, kdy cenu nelze určit přímo, ani nepřímou a kupní smlouva byla přitom platně uzavřena. V těchto článcích je uvedeno, že

v takovémto případě se má za to, že kupní cena odpovídá kupní ceně, která se všeobecně účtovala v době uzavírání smlouvy za takové zboží za srovnatelných okolností v příslušném odvětví. V případě, že je kupní cena určena podle váhy zboží je rozhodující v případě pochybností čistá váha.

Vedle podstatných náležitostí z pohledu právního, existují také podstatné otázky z pohledu ekonomického. Do těchto otázek lze zařadit:

Platební a dodací podmínky

Tyto podmínky ovlivňují rozsah povinností stran, čímž se promítají do nákladů transakce. Dodací podmínky vyjadřují stanovení podmínek, při jejichž splnění je zboží považováno za dodané. V této podmínce je zahrnuto určení doby a místa dodání, způsobu převzetí a kontroly, značení zboží pro účely dopravy, pojištění přepravy atd. Úmluva upravuje jen některé otázky, které se týkají dodání zboží, proto je pravidlem, že otázky související s dodáním zboží jsou regulovány samotnou smlouvou, praktikami zavedenými mezi stranami či obchodními zvyklostmi.

Místo, dobu a způsob úhrady kupní ceny a v některých případech i výši úroku, popřípadě měnu stanovují platební podmínky. Smyslem této podmínky je upravit tok peněz od kupujícího k prodávajícímu. V praxi existuje pět faktorů, které ovlivňují volbu platební podmínky:

- druh zboží,
- teritorium obchodu,
- zvláštnosti užití obchodní metody,
- charakter obchodního partnera,
- finanční situace partnera.

Soulad obou těchto podmínek usnadňuje provedení transakce.

Reklamace

V případech, kdy by v budoucnu mohlo dojít k porušení plnění, je vhodné mít dopředu vyjasněnou otázku postupu při vytýkání zjištěných vad zboží, sloužící jako právní základ pro budoucí uplatnění nároků z porušení smlouvy. Z toho důvodu by si strany ve smlouvě měly vyjasnit následující otázky:

- kdy má být vada zjištěna,
- kdy má být oznámena,
- obsah oznámení,
- forma oznámení,
- prekluzivní či promlčecí lhůty.

Při vzniku smlouvy je třeba si uvědomit, otázky které nejsou Úmluvou upraveny, a proto je třeba upravit je ve smlouvě. Tradiční závěr smlouvy může obsahovat například doložku o volbě práva, rozhodčí či prorogační smlouvu, tzv. salvatorní klauzuli, atd.

Jako příklad rozhodnutí, jež obsahuje minimální náležitosti smlouvy lze uvést rozhodnutí francouzského soudu Odvolacího soudu v Paříži z roku 2003. Francouzský soud rozhodoval v případě, kdy na straně prodávajícího stála společnost z Německa a na straně kupujícího z Francie. Tyto společnosti mezi sebou uzavřely smlouvu o prodeji textilu a staly se dlouhodobými partnery. Po určité době na základě návštěvy kupujícího zaslal německý partner druhé straně v německém jazyce potvrzení objednávky na novou látku. Kupující přijal a zaplatil první dodávku látky, další však už ani nepřijal ani nezaplatil s tvrzením, že smlouva nebyla platně uzavřena. Německý prodávající podal žalobu na zaplacení ceny a náhradu škody. Soud v tomto případě rozhodl ve prospěch kupujícího s odkazem na článek 14 odst. 1 a článek 18 odst. 1 Úmluvy, tedy že nabídka musí být dostatečně určitá a mlčení není přijetím návrhu.⁷⁶

4.6 Povinnosti smluvních stran

Povinnosti prodávajícího jsou upraveny v Úmluvě články 30 - 44, v případě kupujícího se jedná o úpravu v člancích 53 – 60.

Úmluva uvádí mezi základní povinnosti prodávajícího povinnost odevzdat zboží, spolu s ním předat doklady, které se k němu vztahují a v poslední řadě převést vlastnické právo ke zboží. Vedle těchto základních povinností má prodávající ještě další povinnosti, které vyplývají ze smlouvy nebo z Úmluvy. V případě kupujícího je základní povinností podle článku 53 zaplatit kupní cenu

⁷⁶Rozhodnutí Odvolacího soudu v Paříži ze dne 10. 9. 2003. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.unilex.info/case.cfm?id=935>>.

a převzít zboží v souladu se smlouvou a Úmluvou. Stejně jako prodávající má kupující kromě těchto dvou základních povinností další vedlejší povinnosti, které vyplývají ze smlouvy.⁷⁷

4.6.1 Povinnost dodat zboží

Jedná se o základní povinnost prodávajícího, která je zahrnuta v kapitole II. Úmluvy, která je upravena v článku 30. Tuto povinnost (stejně jako předání dokumentů a přenesení vlastnického práva) je potřeba splnit v souladu se smlouvou a Úmluvou. Obsah této povinnosti je upraven v článku 31. V případě distančního prodej, pokud ve smlouvě není stanoveno jinak, se povinnost odevzdat zboží mění v povinnost předání zboží prvnímu dopravci k přepravě pro kupujícího. V ostatních případech se rovná povinnost dodání zboží umožnění kupujícímu se zbožím nakládat. Úmluva určuje i místo, kde má prodávající umožnit nakládání se zbožím. U zboží, které je ve smlouvě jednotlivě určené, nebo je určeno druhově, ale má být dodáno z určitého skladu nebo vyrobeno v určitém místě se jedná o toto dané místo. V ostatních případech (pokud se nejedná o distanční prodej) se za toto místo považuje místo podnikání v době uzavření smlouvy. Dále Úmluva v článku 32 odst. 2 určuje, že v případech, kdy je prodávající povinen obstarat přepravu zboží, má povinnost uzavřít smlouvy sloužící k zajištění této přepravy do určeného místa. S touto povinností zpravidla souvisí povinnost pojistit dopravu zboží. Tato povinnost není v Úmluvě přesně určena, může vyplývat ze smlouvy nebo ze zvolených dopravních podmínek. Pokud však prodávající není povinen pojistit přepravu zboží, musí kupujícímu podle článku 32 odst. 3 na žádost poskytnout údaje, které jsou nutné k uzavření pojištění.⁷⁸

Další povinností, jež se vztahuje k dodání zboží, je doba dodání, nebo-li doba kdy má být zboží odběrateli dodáno. Regulaci otázek týkajících se doby dodání upravuje Úmluva v článku 33. Podle odstavce 1 je prodávající povinen zboží dodat v den určený či určitelný podle smlouvy, ve druhém odstavci je stanovena povinnost prodávajícího dodat zboží kdykoli během lhůty, která je

⁷⁷KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 92. ISBN 80-7201-183-9.

⁷⁸KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 94. ISBN 80-7201-183-9.

určena ve smlouvě, popřípadě je určitelná podle smlouvy, ledaže z okolností vyplývá, že tuto dobu určuje kupující. Poslední odstavec udává povinnost odevzdání zboží v přiměřené době po uzavření smlouvy v ostatních případech. Vzhledem k tomu, že Úmluva neupravuje otázky předčasného dodání zboží či dílčí dodávky je vhodné tyto otázky upravit již ve smlouvě.⁷⁹

Povinnost prodávajícího odevzdat zboží, které odpovídá zboží, jež se prodávající v kupní smlouvě zavázal odevzdat, znamená ze strany prodávajícího dodržet povinnosti, které se týkají předmětu plnění. Tato povinnost vyplývá z článku 35. Základními požadavky na předmět určený k dodání je, aby prodávající odevzdal zboží v množství, jakosti a provedení, které jsou uvedeny ve smlouvě, a zabalil nebo opatřil jej taktéž podle smlouvy. Článek 35 odst. 2 stanoví případy, kdy zboží odpovídá smlouvě, i když neexistuje výslovná dohoda stran o jeho vlastnostech nebo způsobu zaopatření zboží. Pod písmeny a) – d) tohoto odstavce jsou vyjmenovány dané případy, kdy se jedná o:

- a) zboží, které se hodí pro účely, pro které se používá zpravidla zboží téhož provedení,
- b) zboží, jež se hodí pro zvláštní účely, o kterém byl prodávající výslovně nebo jinak uvědomen v době uzavření smlouvy s výjimkou případů, kdy z okolností vyplývá, že kupující se nespolehal nebo v případech, kdy by nebylo od něj rozumné, aby se spolehal na odbornost a úsudek prodávajícího,
- c) zboží, které má vlastnosti zboží, které prodávající předložil kupujícímu jako vzorek nebo předlohu,
- d) zboží je uloženo pro přepravu nebo zabaleno způsobem, který je obvyklý pro takové zboží.

V těchto výše uvedených bodech podle článku 35 odst. 3 prodávající neodpovídá za vady zboží, o kterých kupující v době uzavření smlouvy věděl nebo nemohl nevědět.⁸⁰

⁷⁹ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 229. ISBN 80-210-2612-X.

⁸⁰Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

Švýcarský prodávající a ukrajinský kupující uzavřeli smlouvu o prodeji automatického lisu na tavící kelímky. Proávající lis sestavil a doručil, ale kupující zaplatil jen část kupní ceny. Proávající tedy podal žalobu, ve které se domáhal zaplacení zbytku kupní ceny navýšené o penále. Strany si ve smlouvě jako rozhodné právo zvolili právo švýcarské. Soud rozhodl, že prodávající řádně splnil závazky vyplývající ze smlouvy, neboť v souladu s článkem 30 dodal zboží přepravci. Dále soud rozhodl, že vzhledem k tomu, že kupující nesplnil svou povinnost zaplatit kupní cenu, neměl prodávající na něj převádět vlastnické právo.⁸¹

Příkladem rozhodnutí Nejvyššího soudu ČR je rozsudek, kdy soud určil, že použití článku 35 odst. 2 nepřichází v úvahu v případech, kdy si kupující sám určil typ zboží nebo parametry, která má zboží mít.⁸²

4.6.2 Povinnost předat doklady

V článku 30 je prodávajícímu uložena povinnost spolu s dodáním zboží dodat i doklady, které se ke zboží vztahují. Může se jednat o doklady, které se předmětu vztahují přímo (např. návod k použití, osvědčení původu...) nebo doklady, které se vztahují k dodávce zboží či k placení (příkladem mohou být dokumenty související s přepravou, jako jsou železniční nákladní listy, letecké nákladní listy, konosamenty...). Předání dokladů upravuje článek 34 ustanovením, podle kterého je prodávající povinen předat doklady v době, místě a takovým způsobem, jak je stanoveno ve smlouvě. V případě, že byly předány vadné dokumenty před stanovenou dobou, je možné pokud tím nezpůsobí kupujícímu nepřiměřené obtíže nebo náklady vady do určené doby odstranit.⁸³

Příkladem je rozhodnutí nizozemského soudu, kdy francouzský prodávající a holandský kupující uzavřeli řadu smluv na dodávku plynových kompresorů. Kupující odmítl zaplatit kupní cenu na základě toho, že zboží neodpovídalo nizozemským právním předpisům a že prodávající porušil svou povinnost předat doklady, ve kterých jsou obsaženy informace od výrobce. Soud rozhodl, že

⁸¹Rozhodnutí Obchodního soudu Doněcké oblasti ze dne 13. 4. 2007. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.unilex.info/case.cfm?id=1377>>.

⁸²DOBIÁŠ, P. *Vídeňská úmluva o smlouvách o mezinárodní koupi zboží v recentní judikatuře německých soudů*, Obchodněprávní revue, 2015, s.168.

⁸³ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 232. ISBN 80-210-2612-X.

v souladu s článkem 34 má prodávající povinnost takovéto dokumenty předat kupujícímu. Vzhledem k tomu, že kupující o nastalých skutečnostech informoval prodávajícího více jak tři měsíce po dodání, nikoliv v přiměřené lhůtě podle článků 38 a 39, rozhodl soud dále, že kupující ztratil právo se na chybějící dokumenty odvolávat.⁸⁴

4.6.3 Povinnost převést vlastnické právo

Otázky povinnosti převodu vlastnického práva v Úmluvě nejsou upraveny (článek 4 písm. b.). Úmluva jej reguluje pouze z hlediska povinnosti prodávajícího a to v článku 30 a povinnosti kupujícího v rámci článků 41 a 42. Prodávající má tedy povinnost převést vlastnické právo, které je nezátížené právy třetích osob spočívajících ve vlastnickém právu nebo právu duševního vlastnictví. Pokud tedy tato povinnost není určena ve smlouvě, otázka nabytí vlastnického práva se v tom případě bude posuzovat podle rozhodného práva, které si zvolí samy strany, popřípadě práva, které bude určeno kolizními normami. V Úmluvě dále není upraven okamžik přechodu vlastnického práva a možnost jeho případného odložení, jedná se o tzv. výhradu vlastnického práva. Výhrada vlastnického práva je definována v českém právu v § 2132 zák. č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku.⁸⁵ K nabytí vlastnického práva dochází tedy zpravidla v okamžiku předání zboží. V případě, kdy je sjednána výhrada vlastnického práva je třeba písemné smlouvy o tom, že kupující vlastnických práv nabude později (úplným zaplacením kupní ceny). V případech, kdy k nabytí dochází před předáním zboží, je taktéž třeba písemnou dohodou obou stran. Z článku 41 vyplývá povinnost dodat zboží, které není omezené žádným právem nebo nárokem třetí osoby. Výjimkou je případ, kdy kupující s takovýmto omezením nebo nárokem souhlasil. Článek 42 dále upravuje povinnost prodávajícího převést vlastnická práva a dodat zboží neomezené žádným právem nebo nárokem třetí osoby založeném na průmyslovém nebo jiném duševním vlastnictví, o němž v době uzavření smlouvy věděl, popřípadě mohl vědět. Úmluva neobsahuje

⁸⁴Rozhodnutí Soudního dvoru v Arnhemu ze dne 17. 6. 1997. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.unilex.info/case.cfm?id=317>>.

⁸⁵Vyhradí-li si prodávající k věci vlastnické právo, má se za to, že se kupující stane vlastníkem teprve úplným zaplacením kupní ceny. Nebezpečí škody na věci však na kupujícího přechází již jejím převzetím.

definici práva duševního vlastnictví, opět zde rozhoduje právní řád daného státu. Pojem duševního vlastnictví je vymezen v Úmluvě o zřízení Světové organizace duševního vlastnictví z roku 1967.⁸⁶

4.6.4 Povinnost zaplatit kupní cenu

Kupující je povinen zaplatit kupní cenu, jejíž výše je přímo nebo nepřímo určena ve smlouvě. V případě, že si strany kupní cenu neurčili, má se za to, že kupní cena odpovídá kupní ceně, která se všeobecně účtovala v době uzavření smlouvy za takové zboží za srovnatelných okolností v příslušném odvětví.⁸⁷

Povinnost zaplatit kupní cenu je v článku 54 dále rozšířena o povinnost učinit všechna opatření a splnit veškeré formality, které vyžaduje smlouvy či právní předpisy k tomu, aby se umožnilo zaplacení kupní ceny. Povinnost učinit veškerá opatření je povinností smluvní, může se jednat například o otevření akreditivu. V případě druhé povinnosti – vyhovět formalitám se jedná o dopad právních norem, jejichž existenci strany ovlivnit nemohou (příkladem může být získání devizového povolení).⁸⁸

Způsob placení kupní ceny je obsažen v platební podmínce. Toto ustanovení obsahuje základní otázky týkající se plnění kupujícího, a to místo a dobu placení kupní ceny a dále způsoby placení kupní ceny a měnu.

Místo a doba placení

Místo, kde má být kupní cena zaplacená obvykle vyplývá ze smluveného způsobu placení. Úmluva v článku 57 upravuje místo plnění kupní ceny v případě, kdy nedošlo k ujednání ve smlouvě. Podle tohoto článku je kupující povinen zaplatit kupní cenu, buď v místě kde má prodávající obchodní sídlo, anebo v případě že má být cena placena při předání zboží, nebo dokladů v tomto místě. Čas, do kdy má být kupní cena zaplacená, je určen v článku 58 odst. 1, pokud není ustanoveno něco jiného. Za tuto dobu se považuje okamžik, kdy v souladu se smlouvou prodávající umožní kupujícímu nakládat se zbožím nebo doklady. V článku 58 odst. 3 je dána kupujícímu možnost, že nemusí zaplatit kupní cenu do

⁸⁶ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 236. ISBN 80-210-2612-X.

⁸⁷Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

⁸⁸ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 236. ISBN 80-210-2612-X.

chvíle, kdy nemá možnost si prohlédnout zboží, s výjimkou situací, kdy smlouva tuto možnost neposkytuje. V souladu s článkem 59 k placení není nutné kupujícího vyzvat, ani není nutné ze strany prodávajícího plnit jiné formalities, kupující je povinen zaplatit kupní cenu v době stanovené smlouvou. Co se týče času zaplacení částky, rozlišujeme platby předem, při dodávce a placení určitou dobu po realizaci dodávky. Nejvýhodnější platební podmínkou pro prodávajícího je akontace (platba předem).

Způsob placení

Způsoby placení mohou být různé. Zpravidla jsou dohodnuty ve smlouvě v rámci platebních podmínek. Rozlišujeme platby v hotovosti, hladké platby, směnky, šeky, dokumentární akreditiv a dokumentární inkaso. Jendou z častých platebních podmínek je placení proti dokumentům, tzn. že kupní cena je placena při předání dokladů, které umožňují kupujícímu se zbožím nakládat (příkladem může být konosament). V praxi se tato platba uskutečňuje pomocí bank, kdy pověřená banka vydá jí svěřené dokumenty kupujícímu proti zaplacení kupní ceny, jedná se o dokumentární inkaso. Dalším obvyklým platebním prostředkem v mezinárodním obchodním styku je dokumentární akreditiv, kdy na straně prodávajícího zboží zastupují listiny, jež dávají právo s ním nakládat nebo potvrzují jeho odeslání. Na druhé straně, straně kupujícího je placení prováděno pověřenou bankou, která provede náhradu kupní ceny podle podmínek akreditivu. Dalším často využívaným způsobem je placení za pomoci směnek a šeků a to i v kombinaci s dokumentárními platebními prostředky.

Měna kupní ceny

V platebních podmínkách musí být stanovena dále měna, v níž má být placena kupní cena, pokud již není uvedena u kupní ceny. Tato povinnost vychází z toho, že ve vztazích z mezinárodní kupní smlouvy nemají účastníci sídlo nebo bydliště na území téhož státu a užívají různou měnu, podléhající zpravidla různým kurzovním hodnotám.⁸⁹

Jako rozhodnutí soudu týkající se kupní ceny lze například uvést rozhodnutí švýcarského soudu z roku 1998. Spor vznikl na základě nezaplacení kupní ceny vyplývající ze smlouvy mezi italským prodávajícím a švýcarským

⁸⁹KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 118 - 128. ISBN 80-7201-183-9.

kupujícím. Přestože původně fakturovaná cena byla uvedena v italských lirách, nárok v žalobě byl ve švýcarských francích. Soud rozhodl, že podle Úmluvy má kupující povinnost zaplatit. Vzhledem k tomu, že Úmluva neupravuje měnu, ve které má být placeno, musel soud použít pravidla švýcarského mezinárodního práva soukromého, které odkázaly na právo italské. Podle pravidel italského zákona v případě, že měna není uvedena, platí italská zákonná měna. Kupující tedy musel zaplatit kupní cenu včetně úroku v italské měně.⁹⁰

4.6.5 Povinnost převzít zboží

Úmluva v článku 53 určuje povinnost kupujícího převzít dodávku zboží, dále je tato povinnost definována v článku 60, podle kterého spočívá v provedení všech úkonů, které lze rozumně očekávat k tomu účelu, aby prodávající mohl dodat zboží a ve vlastním aktu převzetí zboží. Jedná se především o to, aby kupující vytvořil takové podmínky vhodné pro možnost řádného odevzdání zboží a následné samotné převzetí zboží. K uskutečnění převzetí zboží je zapotřebí součinnosti ze strany prodávajícího, jež zpravidla vyplývá ze smlouvy nebo obchodních zvyklostí. Povinnost převzít zboží v návaznosti na článek 30 zaniká, pokud prodávající nesplní svou povinnost odevzdat zboží. Odepření převzetí zboží lze i v případě předčasného dodání zboží (článek 52 odst. 1), v tomto případě závisí na úvaze kupujícího, zda zboží převezme či odmítne.⁹¹

Jedná se například o případ, o kterém rozhodoval belgický soud. Belgický prodávající a německý kupující uzavřeli smlouvu na prodej několika míchaček. Kupující převedl na účet prodávajícího domluvenou zálohu, převzal dodávku a zaplatil za několik strojů. Proávající opakovaně žádal kupujícího, aby plnil své povinnosti, kupující již další dodávku nepřevzal ani nezaplatil. Proávající se tedy obrátil na soud, který rozhodl, že kupující skutečně porušil smlouvu podle článku 53 a je tudíž povinen zaplatit škodu vzniklou prodávajícímu⁹².

⁹⁰Rozhodnutí Kantonálního soudu kantonu Wallis ze dne 30. 6. 1998. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.unilex.info/case.cfm?id=369>>.

⁹¹KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 130. ISBN 80-7201-183-9.

⁹²Rozhodnutí soudu Fof van Beroep, Antwerpen ze dne 22. 1. 2007. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.unilex.info/case.cfm?id=1314>>.

4.7 Práva plynoucí z porušení kupní smlouvy

Práva prodávajícího jsou upravena v Úmluvě články 45 - 52, v případě kupujícího se jedná o úpravu v člancích 61 - 65.

V případě porušení smluvních povinností prodávajícím poskytuje Úmluva kupujícímu možnost uplatnění těchto nároků:

- nárok na plnění (původní, náhradní),
- odstoupení od smlouvy,
- sleva z ceny,

Pokud smluvní povinnosti poruší kupující, má prodávající nárok na:

- splnění povinností kupujícího, které mu vyplývají ze smlouvy,
- odstoupení od smlouvy,
- provedení namísto kupujícího specifikaci zboží, které má být dodána.

4.7.1 Nárok na plnění

V souladu s článkem 46 má kupující v případě porušení smlouvy prodávajícím nárok plnění. Podle odst. 1 může kupující vždy požadovat plnění, k němuž byl prodávající povinen s výjimkou situace, kdy kupující mezitím uplatnil jiný nárok z porušení povinností. V případě vadného plnění podle odst. 2 může kupující požadovat plnění náhradní. Poslední možností na základě odst. 3 může kupující v případě vadného plnění požadovat na prodávajícím opravit vady. Této možnosti lze využít v případě, že je požadavek vzhledem k daným okolnostem přiměřený. V případě nároku na náhradní plnění nebo odstranění vad musí tento požadavek být oznámen prodávajícímu spolu s oznámením, v němž je kupující povinen podrobněji označit povahu vad podle článku 39, popřípadě v přiměřené době poté. Úmluva v článku 47 odst. 1 připouští stanovení dodatečně přiměřené lhůty prodávajícímu pro plnění jeho povinností.⁹³

4.7.2 Odstoupení od smlouvy (kupující)

Další nárok, který může kupující uplatnit je odstoupení do smlouvy na základně článku 49. Odstoupit od smlouvy lze ihned, v případech podstatného

⁹³KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 108. ISBN 80-7201-183-9.

porušení smlouvy nebo v případě nedodání zboží a to ani v dodatečné lhůtě určené kupujícím podle článku 47 odst. 1 nebo při existenci prohlášení o nedodání. Podstatné porušení smlouvy je definováno v článku 25 a jedná se o takové porušení smlouvy jedné ze stran, které způsobuje takovou újmu straně druhé, že ji ve značné míře zbavuje toho, co tato strana je oprávněna očekávat podle smlouvy, ledaže strana porušující smlouvu nepředvídala takové důsledky a ani rozumná osoba v tomtéž postavení by je nepředvídala za týchž okolností. Pouhým oznámením odstoupit od smlouvy lze pouze z takovýchto podstatných důvodů, v ostatních případech má být prodávajícímu poskytnuta dodatečná lhůta pro splnění svých povinností a tím mu má být umožněno realizovat plnění v souladu se smlouvou. Právo k odstoupení však kupujícímu zaniká v případě, že nemůže vrátit zboží ve stavu, v jakém je obdržel.⁹⁴

Příkladem rozhodnutí může být rozhodnutí německého soudu. Holandský prodávající a německý kupující uzavřeli smlouvu o prodeji různých typů textilií. Čtyři dny po dodání kupující reklamoval zboží z důvodů neodpovídajícího množství podle smlouvy a odmítl zaplatit kupní cenu. Prodávající zahájil řízení na vymožení kupní ceny, kupující podal protinávrh na zrušení smlouvy a náhradu škody. Soud rozhodl ve prospěch kupujícího. Vzhledem k tomu, že podle článku 39 odst. 1 měl kupující přesně určit chybějící kusy a neučinil tak, zaniklo mu právo na zrušení části smlouvy podle článku 51 odst. 1.⁹⁵

4.7.3 Sleva z ceny

Zvláštním nárokem kupujícího v případě, že prodávající nesplní své povinnosti, je nárok na snížení kupní ceny. Tohoto nároku lze využít pouze v případech, kdy porušení povinnosti spočívá ve vadnosti dodaného zboží. U zboží, které je nekvalitní nebo neodpovídá smlouvě, nemůže zůstat původní sjednaná kupní cena a tento institut umožňuje v takovýchto případech přizpůsobit smlouvu změněným podmínkám. V případě stanovení slevy vychází Úmluva v článku 50 z porovnání hodnoty zboží, které mělo být dodáno, a hodnoty zboží skutečně dodaného vzhledem k době plnění. V tomto článku je dále stanovena

⁹⁴ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 285. ISBN 80-210-2612-X.

⁹⁵Rozhodnutí Vrchního zemského soud v Koblenzi ze dne 31. 1. 1997. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.unilex.info/case.cfm?id=223>>.

zásada, že lze požadovat snížení ceny i v případech, kdy byla kupní cena již zaplacená. Kupující však nemůže požadovat slevu v případech, kdy má prodávající možnost dodatečného řádného splnění svých povinností, popřípadě kdy může i po stanovené době k plnění odstranit porušení svých povinností.

Uplatnění tohoto nároku nelze sloučit s nárokem na odstoupení od smlouvy nebo nárokem na náhradní plnění. Může mít však vztah k náhradě škody, kdy záleží na vadě, pro kterou je cena snížena a zároveň na povinnosti, která byla porušena, což vedlo ke vzniku škody. To znamená, že lze v některých případech uplatnit nárok na náhradu škody společně s nárokem na snížení ceny.⁹⁶

4.7.4 Právo na splnění povinností kupujícího

Možnost tohoto plnění se týká všech případů nesplnění povinností kupujícím. V článku 61 odst. 3 je stanovena zásada, že v případě, kdy prodávající uplatní některý nárok z porušení smlouvy, nelze ani v soudním nebo rozhodčím řízení povolit kupujícímu odklad pro splnění jeho povinností. Z článku 62 vyplývá právo prodávajícího požadovat, aby kupující zaplatil kupní cenu, převzal dodávku nebo splnil jiné své povinnosti. Na toto ustanovení navazuje článek 63, které dává prodávajícímu možnost poskytnout kupujícímu dodatečnou přiměřenou lhůtu ke splnění jeho povinností, v odst. 2 je dále ustanoveno, že pokud prodávající takovouto lhůtu poskytne, nesmí během ní uplatnit proti kupujícímu své nároky z porušení smlouvy. Stejně jako v případě kupujícího, se to však netýká náhrady škody.⁹⁷

4.7.5 Odstoupení od smlouvy (prodávající)

Právo prodávajícího odstoupit od smlouvy je upraveno v článku 64 shodně s článkem 49, tedy že kupující podstatně poruší smlouvu a v případě, že kupující nesplní své povinnosti ani v dodatečně určené lhůtě, kterou mu prodávající poskytl – tedy ze dvou hlavních příčin porušení povinností a to nezaplacení kupní ceny a nepřevzetí zboží. Stejně jako v případě odstoupení od smlouvy kupujícím jsou v odst. 2 stanoveny možnosti odstoupení po zaplacení kupní ceny.

⁹⁶KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 113. ISBN 80-7201-183-9.

⁹⁷KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 133. ISBN 80-7201-183-9.

4.7.6 Právo provést specifikaci zboží

Článek 65 obsahuje právo prodávajícího provést specifikaci určité vlastnosti zboží, pokud tak kupující sám a to v dohodnuté době nebo přiměřeně lhůtě. Toto ustanovení má svůj význam v tom, že smlouvu lze uzavřít i bez provedení specifikace zboží (například velikost, forma...). Ve chvíli, kdy tuto specifikaci podle smlouvy neprovedl kupující, určí mu prodávající přiměřenou lhůtu k jejímu provedení. V souladu s článkem 65 musí však prodávající, který provede specifikaci zboží oznámit údaje o ní kupujícímu a stanovit přiměřenou dobu, ve které může kupující učinit rozdílné určení.⁹⁸

4.7.7 Nárok na náhradu škody

Vedle těchto nároků může jak kupující, tak i prodávající vždy uplatnit nárok na náhradu škody podle ustanovení obsažených v článcích 74 – 77 ve vazbě na článek 45 odst. 1 v případě porušení povinností prodávajícím a na článek 61 odst. 1 pokud povinnosti porušil kupující. Základní ustanovení obsažené v článku 74 zní: „Náhrada škody při porušení smlouvy jednou stranou zahrnuje částku odpovídající ztrátě, včetně ušlého zisku, kterou utrpěla druhá strana v důsledku porušení smlouvy. Náhrada škody nesmí přesáhnout ztrátu a ušlý zisk, kterou strana porušující smlouvu předvíдалa nebo měla předvídat v době uzavření smlouvy s přihlédnutím ke skutečnostem, o nichž věděla nebo měla vědět, jako možný důsledek porušení smlouvy.“⁹⁹Toto ustanovení v podstatě říká, že každé porušení smluvní povinnosti, které způsobí druhé straně újmu, má za následek možnost uplatnění nároku na náhradu škody. V článcích 75 a 76 je obsažena úprava pro případy, které se týkají náhrady škody, kdy jedna ze stran odstoupí od smlouvy v důsledku nesplnění smluvních povinností. V případě, přiměřeným způsobem a v přiměřené době po odstoupení kupující již koupil náhradní zboží nebo prodávající již zboží prodal, může oprávněná strana požadovat rozdíl mezi stanovenou cenou ve smlouvě a cenou dohodnutou v náhradním obchodě. V situaci kdy nedošlo k náhradnímu prodeji nebo koupi a zboží, které bylo předmětem plnění má běžnou cenu, může oprávněná strana požadovat rozdíl mezi

⁹⁸KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, s. 135. ISBN 80-7201-183-9.

⁹⁹*Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží* (160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)

kupní cenou stanovenou ve smlouvě a běžnou cenou platnou v době dostoupení od smlouvy. Pokud však strana odstoupila od smlouvy až po převzetí zboží, je rozhodující běžná cena platná v době převzetí. V odst. 2 článku 76 je pak definováno, co se považuje za běžnou cenu, tedy cena, která převládá v místě, kde zboží mělo být dodáno, popřípadě běžná cena přiměřeného náhradního místa, ovšem se zřetelem k rozdílu v dopravních nákladech. V závěrečném článku, který řeší otázku nároku náhrady škody je ustanovena povinnost oprávněné strany učinit přiměřené opatření pro zmenšení ztráty, včetně ušlého zisku plynoucí z porušení smlouvy. Při porušení této povinnosti se odpovědná strana může domáhat snížení jejího nároku na náhradu škody.

Příkladem může být rozhodnutí německého soudu. Prodávající švýcarská společnost uzavřela smlouvu na prodej bot s německým kupcem. Boty byly dodány podle dohody ve čtyřech dodávkách a kupní cena byla splatná měsíčně ve stanovených termínech. Kupující zaplatil až deset dnů po splatnosti poslední dodávky. Prodávající podal žalobu, kde požadoval zaplacení úroků z prodlení a nákladů na právní zastoupení. Kupující tvrdil, že neobdržel žádnou výzvu k zaplacení a že zboží bylo dodáváno pozdě. Soud rozhodl, že prodávající má nárok požadovat po kupujícím úroky z prodlení. Tento nárok vyplývá z článku 59, podle kterého je kupující povinen zaplatit kupní cenu v dohodnutém termínu bez jakékoliv výzvy z druhé strany. Nárok na náhradu nákladů spojených s právním zastoupením soud prodávajícímu také přiznal a to v souladu s článkem 74 jako náhradu škody.¹⁰⁰

¹⁰⁰Rozhodnutí Okresního soudu v Augšpurku ze dne 29. 1. 1996. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.unilex.info/case.cfm?id=228>>.

5 Obchodní zvyklosti a praktiky

Moderní právní řády ponechávají v oblasti závazkového práva široké pole působnosti smluvní svobodě stran. Jedná se především o svobodu uzavřít smlouvu, svobodu výběru smluvního partnera, svobodu k určení právního řádu, kterým se bude řídit obsah smlouvy a současně možnost stanovení obsahu smlouvy, svobodu volby formy uzavření smlouvy a svobodu rozvázání smlouvy. Strany se snaží formulovat své smlouvy precizně a podrobněji než je tomu tak ve vnitrostátním styku. Z tohoto důvodu by vytváření smluv pro každý obchodní případ bylo značně neefektivní a zdlouhavé. Praxe mezinárodního obchodu si proto vytvořila různé postupy a pomůcky jakými jsou například obchodní zvyklosti, obchodní termíny, standardizované formy uzavírání smluv atd.¹⁰¹

Mezinárodní obchodní zvyklosti jsou nepsaná pravidla chování v mezinárodním obchodě, která jsou všeobecně uznávaná jako doplněk smluvní úpravy. Při vytváření zvyklostí či obyčejů jde o určitý druh spontánního, státem či jeho institucemi přímo neiniciovaneho procesu. Zvyklosti se liší v závislosti na odvětví či druh zboží. Mohou se týkat fáze uzavírání smlouvy nebo fáze plnění smlouvy.

Praktiky stran představují individuální normy chování stran, jejichž původ je v jejich vzájemném chování a které vznikly v delším časovém období u stejného typu vztahů. Tyto praktiky se musejí týkat konkrétních smluvních partnerů, musejí vzniknout v určité době a týkat se určité věci.

Úmluva obsahuje přímou či nepřímou regulaci zvyklostí a praktik. Nepřímá regulace je zakotvena v článku 18 odst. 3, článku 32 odst. 2 a článku 35 odst. 2 a následující. Přímá regulace je obsažena v článku 9, kam patří praktiky zavedené mezi stranami, zvyklosti dohodnuté stranami a mezinárodní obchodní zvyklosti.¹⁰²

¹⁰¹ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 193-197. ISBN 80-210-2612-X.

¹⁰²ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 193-197. ISBN 80-210-2612-X.

Praktiky zavedené mezi stranami

Praktiky dopadají i na takové aspekty smlouvy, které nejsou výslovně smlouvou samou regulovány (například o způsoby vyřizování reklamace, avizování dodávky atd...). Jednoznačně je hodnocen vztah praktik a Úmluvy s výjimkou článku 12 mají přednost před její úpravou.

V situacích, kdy smlouva sama nemá zvláštní ustanovení o způsobu změny obsahu, dojde zavedením praktik ke změně obsahu smlouvy. V takovýchto případech mají praktiky před smlouvou i zvyklostmi přednost a strana se nemůže dovolávat původního znění smlouvy. Ovšem v případech, kdy je ve smlouvě uvedeno, že jakákoliv změna nebo doplnění smlouvy jsou možné jen v písemné formě, lze jednání stran posuzovat buď jako porušení smlouvy nebo jako dohodnutou změnu. Vlastní chování pak bude nutné interpretovat z pohledu zachování dobré víry a z pohledu interpretačních pravidel článku 8 odst. 3.¹⁰³

Jako příklad lze uvést rakouskou společnost, která zaslala švýcarské firmě dopis s přijetím objednávky a následně vydala fakturu. Poslední část faktury nebyla zaplacená a švýcarská společnost na straně kupujícího popřela, že by kupní smlouva s rakouskou firmou byla uzavřena. Soud na základě Úmluvy rozhodl, že kupní smlouva byla platně uzavřena a to prostřednictvím dopisu, ve kterém byla objednávka přijata. Rozhodl podle článku 9 odst. 1 s ohledem na předchozí praktiky mezi stranami, že smlouvy prostřednictvím dopisu s potvrzením objednávky představuje praxi zavedenou mezi stranami.¹⁰⁴

Jako další příklad lze uvést i rozhodnutí Nejvyššího soudu ČR z roku 2013. V tomto rozhodnutí NS ČR uvedl, že smlouva uzavřená přes e-mail splňuje požadavek písemnosti podle článku 13 a odpovídá zavedené praxi mezi stranami podle článku 9.¹⁰⁵

Zvyklosti dohodnuté stranami

Základem zvyklosti podle článku 9 odst. 1 je vůle stran. Aplikují se zvyklosti, jež strany mají, ale pokud mají zvyklosti platit po dobu účinnosti

¹⁰³ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 193-197. ISBN 80-210-2612-X.

¹⁰⁴Rozhodnutí Civilního soudu kantonu Basilej ze dne 21. 12. 1992. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://www.unilex.info/case.cfm?id=104>>.

¹⁰⁵DOBIÁŠ, P. *Vídeňská úmluva o smlouvách o mezinárodní koupi zboží v recentní judikatuře německých soudů*, *Obchodněprávní revue*, 2015, s.167.

smlouvy, musí to být při uzavření smlouvy uvedeno. V případě, že mají platit při uzavírání smlouvy, musí tak být uvedeno v před smluvní fázi.¹⁰⁶

Příkladem může být hongkongský prodávající a čínský kupující, kteří uzavřeli smlouvu o prodeji určitého množství rybí drti. Podle smlouvy měla být drť bez živých organismů. Platba měla proběhnout až na základě osvědčení o kontrole kvality. Po převzetí však kupující informoval prodávajícího, že drť obsahuje velké množství živých organismů a zažaloval prodávajícího na náhradu škody. Soud rozhodl, že bude rozhodovat na základě Zákona o zahraničních ekonomických smlouvách, který platí v Číně, dále na základě Úmluvy a obchodních zvyklostí. Vzhledem k doložce obsažené ve smlouvě, že kupující nese veškerá rizika od okamžiku, kdy se zboží nalodilo, byla žaloba odmítnuta. Prodávající prokázal několika osvědčeními o kontrole, že drť před naloděním žádné živé organismy neobsahoval. Tento případ nebyl tedy kvalifikován jako otázka odpovědnosti za nebezpečí, nýbrž odpovědnosti za kvalitu zboží.¹⁰⁷

Mezinárodní obchodní zvyklosti

Jedná se o normativní zvyklosti upravené v článku 9 odst. 2. Na rozdíl od odst. 1 zde platí určité zásady. První z nich je podmínka toho, že strany zvyklost znaly nebo znát měly, dále je zvyklost v mezinárodním obchodě v široké míře známa stranám smlouvy téhož druhu v příslušném obchodním odvětví a poslední podmínkou je aby zvyklost byla dodržována.¹⁰⁸

Jako příklad lze uvést rozsudek rakouského soudu z roku 2000. Kdy německý prodávající uzavřel smlouvu na dodávku dřeva s rakouským kupujícím. Kupující zaslal prodávajícímu písemnou stížnost, kde uvedl, že zboží nedisponuje slíbenou kvalitou a z toho důvodu odmítá zaplatit. Prodávající se odvolával na německé zvyklosti v oblasti obchodu s dřevem, podle kterých měl kupující do 14 dnů uvést, z čeho konkrétně jeho nárok vyplývá. Vzhledem k tomu, že tak neučinil, ztratil právo na reklamaci. Soud ve svém rozhodnutí uvedl, že místní použití zvyklostí nemusí být mezinárodně uznávané a proto, aby mohly být považovány za

¹⁰⁶ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 193-197. ISBN 80-210-2612-X.

¹⁰⁷Rozhodnutí Lidového soudu ze dne 5. 9. 1994. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.unilex.info/case.cfm?id=211>>.

¹⁰⁸ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 193-197. ISBN 80-210-2612-X.

všeobecně známé, musí podle článku 9 odst. 2 být uznávány většinou lidí působících v daném odvětví.¹⁰⁹

¹⁰⁹Rozhodnutí Nejvyššího soudu ze dne 21. 3. 2000. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.unilex.info/case.cfm?id=478>>.

6 Obchodní podmínky

Kupní smlouvy jsou často uzavírány s včleněnými obchodními podmínkami, které jsou předem zpracované, mají standardizované termíny a lze je používat pro podobné obchodní operace.

6.1 Obecný výklad

Hlavním cílem obchodních podmínek je doplnit individuální část smlouvy a podrobněji upravit práva a povinnosti obou stran. Tyto podmínky jsou zpravidla vypracovány jednou ze smluvních stran, ale mohou být připraveny i třetí osobou nebo i více stranami společně. Dalo by se říci, že se jedná pouze o technický prostředek, který doplňuje obsah konkrétní smlouvy.¹¹⁰

Obchodní podmínky zpravidla obsahují údaje o jakosti, záručních lhůtách, odpovědnosti, přechodu vlastnického práva a nebezpečí, platební údaje, rozhodčí klauzuli, klauzuli o výběru rozhodného práva apod. Jedná se o údaje, které lze předem vypracovat pro neurčité množství podobných obchodních operací.

Obchodní podmínky spolu s formulářovými smlouvami a guide, nebo-li právními návody, patří mezi standardizované formy uzavírání smluv. Formulářové smlouvy se od obchodních podmínek liší skladbou a formou. Guide, nebo-li právní návody řeší pouze hlavní otázky, které vznikají při smluvní úpravě určitých vztahů a způsobu jejich řešení.

Obchodní podmínky lze rozdělit ze dvou pohledů a to z pohledu smluvní svobody a z pohledu subjektů, které je vypracovaly. V prvním případě obchodní podmínky členíme na vzorové, u kterých navrhovatel předpokládá, že budou předmětem dalšího jednání a podmínky adhezní, které nepředpokládají další jednání, buď budou přijaty ve svém znění, nebo obchod nebude realizován. V druhém případě členění podle subjektu, který podmínky vypracoval, existují tři možnosti. Zpracované mezinárodní organizací, vydané obchodními společnostmi či svazy, popřípadě zpracované individuálně jednotlivým obchodníkem.¹¹¹

¹¹⁰HULMÁK, M., *Uzavírání smluv v civilním právu*. Praha: C. H. Beck, 2008. s. 64. ISBN 978-80-7400-062-1.

¹¹¹ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. s. 152. ISBN 80-210-2612-X.

6.2 Bitva forem

Problém užití obchodních podmínek vzniká ve chvíli, kdy se obě strany snaží prosadit své vlastní podmínky, takováto situace se nazývá *battle of forms*. Pojem bitva forem je tedy úzce spjat s obchodními podmínkami a představuje situaci, kdy obě smluvní strany v průběhu kontraktace odkážou na své obchodní podmínky a nejsou ochotny přistoupit na obchodní podmínky strany druhé, ale obě si přejí uzavřít smlouvu.

V případech kdy strany uzavřou smlouvu bez bližšího prozkoumání obchodních podmínek a následná transakce proběhne v pořádku a strany se nedostanou do sporu, nemusí rozpor smluvních stran v obchodních podmínkách vyjít vůbec najevo. Ovšem v případech, kdy ke sporu dojde, začnou se smluvní strany odvolávat na dříve uzavřené obchodní podmínky a tento vzniklý rozpor se poté nazývá bitva forem.¹¹²

Způsob řešení takovéto situace v Úmluvě není zcela jasně ustanoven, proto je řešena na základě obecných principů Úmluvy, popřípadě podle právního řádu státu pro případ rozhodným.

K nalezení řešení bitvy forem je nezbytné nejprve odpovědět na dvě základní otázky. První otázkou je, zda v případě, kdy byly předloženy rozdílné obchodní podmínky, mohla vůbec vzniknout platná smlouva a následně jaké smluvní podmínky se konkrétně na tuto smlouvu použijí. Platná kupní smlouva vzniká ve chvíli, kdy došlo k akceptaci nabídky, a strany se shodly na obecném obsahu smlouvy. V případě druhé otázky: „Jaké obchodní podmínky jsou platnou součástí smlouvy?“ je odpověď těžší než v případě předchozí otázky. Existují tři základní pravidla užívaná právními systémy států, kterými lze vyřešit tuto otázku. Jedná se o pravidla *last shot*, *knockout* a *first shot*.¹¹³

6.2.1 Last shot

Pravidlo *last shot*, neboli pravidlo posledního výstřelu je založeno na tom, že smlouva je uzavřena podle toho, kdo má poslední slovo. Toto pravidlo na základě článku 19 ustanoví, že v rámci kontraktačního procesu je každý nový

¹¹² SVOBODOVÁ, K. *Bitva forem v mezinárodním obchodním styku*. Praha. Právo pro podnikání a zaměstnání, 2007, s. 8.

¹¹³ Schlechtriem, P. *Battle of the Forms in International Contract Law*. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:< <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/slechtriem5.html>>.

dokument, který obsahuje změny původního návrhu považován za protinabídku. V případě, kdy druhá strana opět reaguje nabídkou, která obsahuje rozdílné nebo dodatečné podmínky, protinabídka je opět odmítnuta a druhá strana připraví vlastní nabídku. Takto mohou být nabídky mezi stranami vyměněny i vícekrát, do chvíle než jedna ze stran začne plnit. Takové plnění je posléze považováno za souhlas s poslední předloženou nabídkou, toto pravidlo vyplývá z článku 18 odst. 1, podle kterého prohlášení učiněné osobou, které byla nabídka určena, popřípadě jiné jednání naznačující její souhlas s nabídkou, je přijetím. Podle tohoto pravidla tedy smlouva vzniká ve chvíli, kdy jedna ze stran začne plnit, protože výkon znamená přijetí posledního návrhu nabídky a podmínky smlouvy se tedy rovnají podmínkám na poslední předložené nabídce. Tento proces vede k názvu poslední výstřel, poslední strana, která předloží nabídku se svými podmínkami, vystřelí tzv. poslední výstřel a vyhrává bitvu forem. Podmínky této strany se stanou součástí smlouvy a podmínky strany druhé jsou odmítnuty. Toto pravidlo má nevýhodu v tom, že v případě, kdy si jedna ze stran nevšimne obchodních podmínek strany druhé a začne plnit, souhlasí tím se smlouvou a podmínkami v ní určenými.¹¹⁴

Příkladem může být rozhodnutí německého Vrchního zemského soudu ve Frankfurtu nad Mohanem z roku 1995, který řešil spor mezi kupujícím z Německa, který si od italského prodávajícího objednal 3 240 párů bot, ale bylo mu dodáno o 540 méně. Kupující však plnění přijal a po převzetí odmítl zaplatit. V následném soudním řízení, které vzniklo na návrh prodávajícího, jež si nárokoval zaplacení dodávky, si zároveň kupující nárokoval ušlý zisk, který by získal, kdyby mu prodávající doručil celou objednávku. Soud nakonec rozhodl, že kupující je povinen zaplatit kupní cenu v souladu s článkem 53 a to z důvodů, že ani neprokázal, že podal výpověď v přiměřené lhůtě ani to, zda oznámil povahu vad podle článku 38 odst. 1 a článku 39 odst. 1. Dále rozhodl, že kupující nemá nárok na náhradu škody podle článku 74. Jako odůvodnění soud uvedl, že původní objednávka na 3 240 párů bot byla nabídka podle článku 14. Tím, že prodávající dodal jiné množství zboží, byla dodávka považována za protinabídku podle článku

¹¹⁴Wildner, K., *Art. 19 CISG*, [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/wildner.html>>.

19 odst. 1. *Převzetím dodávky tuto protinabídku kupující akceptoval a platně uzavřel smlouvu na jiné množství, než jaké původně poptával.*¹¹⁵

6.2.2 Knockout

Knockout pravidlo je obsaženo v Principech mezinárodních obchodních smluv UNIDROIT, které byly vypracovány právě organizací UNIDROIT. Tyto principy představují jednoznačný způsob řešení bitvy *forem*, nejedná se ale o závazný nástroj právní regulace, dokud se na nich strany závazně nedohodou nelze je použít. Od chvíle, kdy na ně strany výslovně odkážou, jsou pro ně tato pravidla závazná.

V případě *knockout* pravidla lze platně uzavřít smlouvu i v případech, kdy návrh a přijetí obsahují rozdílné obchodní podmínky. Toto pravidlo předpokládá, že strany při uzavírání smlouvy příliš nezkoumají obchodní podmínky, důležité je zde aby se strany shodly na podstatných náležitostech smlouvy. Ve chvíli kdy na základě smlouvy začnou plnit, bere se smlouva za platně uzavřenou a rozdílům v obchodních podmínkách se nadále nepřikládá význam a platí takové obchodní podmínky, které byly individuálně dojednány a vzájemně si neodporují.¹¹⁶

Knockout pravidlo je často kritizováno a to především z důvodu, že se odchyluje od článku 19 odst. 1. Dalším důvodem kritiky je to, že toto pravidlo bylo odmítnuto většinou autorů Úmluvy, kdy v průběhu příprav Úmluvy byl předložen návrh na řešení bitvy *forem* podle *knockout* pravidel, tento návrh měl být čtvrtým odstavcem článku 19, ale autoři jej nakonec zamítli. V neposlední řadě se jedná o argument, že *knockout* je podle některých autorů v rozporu s článkem 7, tedy nepodporuje jednotné uplatňování pravidel Úmluvy.¹¹⁷

Příkladem může být rozhodnutí německého Okresního soudu v Kehl mezi italským prodávajícím a německým kupujícím z roku 1995, kteří uzavřeli smlouvu o prodeji módního zboží. Obě strany se spoléhaly na své vlastní obchodní podmínky, které obsahovaly odlišné ustanovení o volbě práva. Kupující objednal zboží na základě vzorku, který mu dodal prodávající. Kupující po převzetí zboží

¹¹⁵Rozhodnutí Vrchního zemského soudu ve Frankfurtu nad Mohanem ze dne 23. 5. 1995. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.unilex.info/case.cfm?id=188>>.

¹¹⁶SVOBODOVÁ, K. *Bitva forem v mezinárodním obchodním styku*. Praha. Právo pro podnikání a zaměstnání, 2007, s. 8.

¹¹⁷Wildner, K., *Art. 19 CISG*, [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/wildner.html>>.

odmítl zaplatit kupní cenu, jelikož kvalita nebyla v souladu se smlouvou. Kupující nejprve reklamoval zboží telefonicky a posléze zaslal faxem oznámení o odstoupení od smlouvy. Vzhledem k tomu, že obě strany měly místo podnikání na území smluvních států rozhodl soud o tom, že se smlouva řídila podle Úmluvy. Dále soud rozhodl, na základě toho, že telefonické oznámení kupující nijak neprokázal a že podle článku 39 Úmluvy nepodal písemnou reklamaci v přiměřené lhůtě, je povinen zaplatit kupní cenu a to včetně úroků. V případě rozhodnutí soud o volbě práva obsažených v obecných podmínkách, nebylo rozhodnuto ani ve prospěch práva italského ani německého. Soud nakonec určil, že rozhodné právo bude v souladu s německými pravidly mezinárodního práva soukromého, které dospělo k aplikaci práva italského.¹¹⁸

6.2.3 First shot

Opakem pravidla last shot je pravidlo *first shot* neboli pravidlo prvního výstřelu. Toto pravidlo je postaveno na tom, že adresát svým přijetím vyjadřuje souhlas s obchodními podmínkami návrhu, to znamená, že se užijí obchodní podmínky původního navrhovatele. Tohoto pravidla využívá právní systém Holandska a použije se v případě, kdy rozhodným právem ve věci bude holandské právo.¹¹⁹

6.2.4 Best shot

Posledním možným pravidlem je pravidlo s názvem *best shot*, již z názvu vyplývá, že podle tohoto pravidla se užijí nejlepší obchodní podmínky. Tedy vyberou se takové obchodní podmínky, které lze považovat za nejvíce efektivní. Jedná se o pravidlo, kterého nevyužívá žádný právní řád.¹²⁰

Otázka bitvy forem je úzce spojena s používáním obchodních podmínek. Bitvy forem mají za následek rozsáhlé spory, o kterých musejí rozhodovat obecné či rozhodčí soudy avšak ve způsobu řešení těchto sporů jsou obrovské rozdíly. Vzhledem k tomu, že Úmluva tuto problematiku výslovně neupravuje, vzniká

¹¹⁸Rozhodnutí Okresního soudu v Kehl ze dne 6. 10. 1995. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.unilex.info/case.cfm?id=163>>.

¹¹⁹Lando, O. *A Vision of a Future World Contract Law*[cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lando3.html>>.

¹²⁰Stemp, K. *A Comparative Analysis of the Battle of the Forms*. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/stemp.html>>.

mezi stranami kupní smlouvy nejistota, jejímuž odstranění by napomohlo vytvoření závazných pravidel týkajících se této problematiky.

ZÁVĚR

Tato diplomová práce se zabývá Úmluvou OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. Prvotním cílem diplomové práce bylo charakterizovat Úmluvu. Úmluvu lze označit za jednu z nejdůležitějších mezinárodních smluv, která byla sjednána v rámci UNCITRALu. Jedná se o základní pramen v mezinárodních obchodních transakcích, a její znalost je pro uskutečnění obchodů se zahraničím významná. Jedná se o závazný dokument, pro státy, které ji ratifikovali. Obsahuje úpravu obchodních operací v mezinárodním obchodě a je důležitá z hlediska mezinárodního hospodářského styku, mezinárodního práva a pro oblast harmonizace právních úprav.

V této práci je obecné charakteristice Úmluvy věnována druhá a třetí kapitola. Nejprve je zde Úmluva obecně představena spolu s historií jejího vzniku a komisí OSN, v jejímž rámci byla Úmluva sjednána. Dalšími body druhé kapitoly je popis struktury Úmluvy a možnost při ratifikaci učinit výhrady, jež jsou významným institutem, který je v Úmluvě upraven. Před použitím Úmluvy je nejprve potřeba určit, zda se Úmluva bude či nebude aplikovat podle aplikačních pravidel, které jsou její součástí. Tato problematika je vysvětlena v třetí kapitole. Tato kapitola zároveň uzavírá první část práce, která se věnuje charakteristice Úmluvy.

V mezinárodním obchodním styku je jedním z často probíraných problémů, jež souvisí s právem mezinárodního obchodu, vznik kupní smlouvy. Proto bylo druhotným cílem této práce provést analýzu kontraktačního procesu v rámci Úmluvy. Úmluva se věnuje této problematice ve své druhé části. Právní regulace kontraktačního procesu mezinárodní kupní smlouvy je obsažena v článcích 14 až 24, ustanovení o formě kupní smlouvy v článcích 11 až 13, která byla v rámci unifikačních snah vždy předmětem rozdílných názorů a právě z tohoto důvodu spadá do této problematiky i článek 96, tedy možnost výhrady týkající se formy uzavírání kupní smlouvy. Úmluva však neobsahuje úplnou úpravu procesu uzavírání kupní smlouvy. Právě z tohoto důvodu je potřeba rozlišovat, zda se jedná o řešení otázek, které Úmluva výslovně vylučuje a jsou tedy ponechány k regulaci podle kolizních norem mezinárodního práva soukromého nebo o otázky, které do předmětu úpravy Úmluvy spadají, ale

Úmluva je neupravuje, takovéto situace jsou potom řešeny podle obecných zásad, na nichž Úmluva spočívá a pokud tyto zásady chybějí, řeší se podle ustanovení mezinárodního práva soukromého. V praxi je proces uzavírání kupní smlouvy velmi rozmanitý a ovlivňován různými zvyklostmi či praktikami, a proto je potřeba při realizaci kupní smlouvy v mezinárodních obchodních vztazích věnovat pozornost právní prevenci, aby kontrakt nebyl uzavřen nesprávně a nevyvolal nežádoucí právní následky.

Této otázce je v práci věnována kapitola čtvrtá. Tato kapitola detailně popisuje kontraktační proces a další aspekty s ním související. Poslední dvě kapitoly jsou věnovány nestátním prostředkům právní úpravy, které ovlivňují proces uzavírání smluv. Jedná se o představení zvyklostí a praktik, které jsou zavedené mezi stranami a v neposlední řadě v této době velmi významné obchodní podmínky.

V úvodu práce byly položeny dvě výzkumné otázky: Jaká jsou práva a povinnosti smluvních stran podle Úmluvy? Jaký je postup kontraktačního procesu?

Povinnosti smluvních stran jsou v Úmluvě rozděleny na povinnosti prodávajícího, kterými se zabývají články 30 – 44 a povinnosti kupujícího v článcích 53 – 60. Obě strany mají základní povinnosti stanoveny Úmluvou (odevzdat zboží, předat doklady, převod vlastnického práva, zaplatit kupní cenu, převzít zboží) a další povinnosti, které vyplývají ze smlouvy. Práva smluvních stran jsou stejně jako u povinností členěny na práva prodávajícího (článek 45 – 52) a práva kupujícího (článek 61 – 65). Jedná se o práva, která vyplývají z porušení kupní smlouvy a následný nárok plynoucí druhé straně smlouvy (např. nárok na odstoupení od smlouvy, nárok na plnění či nárok na splnění povinnosti kupujícího). Právům a povinnostem jsou v práci věnovány dvě samostatné subkapitoly. Jedna z nich se zabývala výlučně povinnostmi smluvních stran a druhá právy, jež plynou z porušení kupní smlouvy.

Druhá výzkumná otázka je zaměřena na kontraktační proces. Tento proces je postup, během kterého musejí být splněny podmínky, jež požaduje právo, a který posléze vede ke vzniku smlouvy. Tento proces je předmětem úpravy druhé části Úmluvy, kde jsou stanovena pravidla, která upravují uzavírání

mezinárodních smluv. Vzniku smlouvy předchází střetnutí dvou právních jednání a to je návrh na uzavření smlouvy a jeho následná akceptace. Návrh na uzavření smlouvy je projev vůle určité osoby, který směřuje k jedné popřípadě více osobám, kterým navrhovatel projevuje úmysl, že chce uzavřít smlouvu, jejíž obsah bude totožný s obsahem, který uvedl v návrhu na uzavření smlouvy. Pokud druhá strana dá navrhovateli najevo, že souhlasí s návrhem, který mu zaslal, dochází k akceptaci. Po prohlášení, které vyjadřuje souhlas s nabídkou, může dojít ke vzniku kupní smlouvy. Podrobněji se touto otázkou zabývá čtvrtá kapitola.

Závěrem lze říct, že Úmluva je pro kontraktační proces v rámci mezinárodních obchodních styků důležitým dokumentem, který při obchodování vnáší mezi obchodníky větší jistotu. I přesto je však při uzavírání kupní smlouvy velmi důležitá opatrnost. Existují zde různá rizika spojená se zahraničním obchodem, kterým je třeba předejít a zabránit tak budoucím následkům, které mohou z nesprávně uzavřené smlouvy vyplynout.

SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

Literární zdroje

1. BEJČEK, J. ELIÁŠ, K. RABAN, P. *Kurz obchodního práva: obchodní závazky*. 4. vyd. Praha: C. H. Beck, 2007. 585 s. ISBN 978-80-7179-781-4.
2. GRINC, J. *Právo pro politology*. Praha: Grada Publishing, 2010. 160 s. ISBN 978-80-247-2921-3.
3. HULMÁK, M., *Uzavírání smluv v civilním právu*. Praha: C. H. Beck, 2008. 224 s. ISBN 978-80-7400-062-1.
4. KALÍNKSA, E. a kol. *Mezinárodní obchod v 21. století*. Praha: Grada Publishing, 2010. 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.
5. KANDA, A., *Kupní smlouva v mezinárodním obchodním styku*. Praha: Linde Praha, a. s., 1999, 307 s. ISBN 80-7201-183-9.
6. KUČERA, Z., PAUKNEROVÁ, M., RŮŽIČKA, K. *Právo mezinárodního obchodu*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008. 407 s. ISBN 978-80-7380-108-3.
7. MACHKOVÁ, H., ČERNOHLÁVKOVÁ, E., SATO, A. a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada Publishing, 2014. 256 s. ISBN 978-80-247-4874-0.
8. MALENOVSKÝ, J. *Mezinárodní právo veřejné*. Brno: Doplněk, 2014. 500 s. ISBN 978-80-7239-318-3.
9. NOVÝ, Z. *Dobrá víra jako princip smluvního práva v mezinárodním obchodu*. Praha: C. H. Beck, 2012. 207 s. ISBN 978-80-7400-376-9.
10. POTOČNÝ, M., ONDŘEJ, J. *Mezinárodní právo veřejné. Zvláštní část*. Praha: C. H. Beck, 2011. 560 s. ISBN 978-80-7400-398-1.
11. ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu*, Brno: Masarykova univerzita, 2001. 467 s. ISBN 80-210-2612-X.
12. SVATOŠ, M. a kol. *Zahraniční obchod: Teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing, 2009. 368 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

Právní předpisy a mezinárodní smlouvy

1. Ústavní zákon č. 1/1993 Sb., Ústava České republiky
2. Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník

3. Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních korporacích
4. Zákon č. 91/2012 Sb., o mezinárodním právu soukromém
5. Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží 160/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)
6. Dodatkový protokol k Úmluvě o promlčení při mezinárodní koupi zboží (161/1991 Sb., Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí)
7. Úmluva o promlčení při mezinárodní koupi zboží (123/1988 Sb., Vyhláška ministerstva zahraničních věcí)

Soudní rozhodnutí

1. Rozhodnutí belgického Hof van Beroep, Antwerpen ze dne 22. 1. 2007, č. 204/AR/1382.
2. Rozhodnutí čínského Xiamen Intermediate People's Court ze dne 5. 9. 1994, č. 153-171.
3. Rozhodnutí francouzského Cour d'Appel de Paris ze dne 10. 9. 2003, č. 2002/02304.
4. Rozhodnutí maďarského Metropolitan Court of Budapest ze dne 21. 5. 1996, č. 12.G.75.693/1995/32.
5. Rozhodnutí maďarského Metropolitan Court of Budapest ze dne 24. 3. 1992, č. AZ 12.G.41.471/1991.
6. Rozhodnutí nizozemského Gerechtshof's Arnhem ze dne 17. 6. 1997, č. 94/449.
7. Rozhodnutí německého Amtsgericht Augsburg ze dne 29. 1. 1996, č. 11 C 4004/95.
8. Rozhodnutí německého Amtsgericht Kehl ze dne 6. 10. 1995, č. 3 C 925/93.
9. Rozhodnutí německého Landgericht Baden-Baden ze dne 14. 08. 1991, č.4 O 113/90.
10. Rozhodnutí německého Oberlandesgericht Koblenz ze dne 31. 01. 1997, č. 2 U 31/96.
11. Rozhodnutí německého Oberlandesgericht Frankfurt am Main ze dne 23. 5. 1995, č. 5 U 209/94.

12. Rozhodnutí německého Oberlandesgericht Frankfurt am Main ze dne 31. 3. 1995, č. 25 U 185/94.
13. Rozhodnutí rakouského Oberster Gerichtshof ze dne 21. 3. 2000, č. 10 Ob 344/99g.
14. Rozhodnutí slovinského Higher Court in Ljubljana ze dne 9. 4. 2008, č. 1 Cpg 951/2006.
15. Rozhodnutí švýcarského Zivilgericht Kanton Basel-Stadt ze dne 21. 12. 1992, č. P4 1991/238.
16. Rozhodnutí švýcarského Handelsgericht des Kantons Zürich ze dne 7. 10. 1996, č. HG 940513.
17. Rozhodnutí ukrajinského Commercial Court of Donetsk Region ze dne 13. 4. 2007, č. 44/69.
18. Rozhodnutí švýcarského Kantonsgericht Kanton Wallis ze dne 30. 6. 1998, č. C-98-9.
19. Rozhodčí nález ICC Court of Arbitration – Paris ze dne 10. 9. 1994, č. 7844/1994.

Odborné články

1. DOBIÁŠ, P. *Vídeňská úmluva o smlouvách o mezinárodní koupi zboží v recentní judikatuře německých soudů*, Obchodněprávní revue, 2015, s. 164.
2. SVOBODOVÁ, K. *Bitva forem v mezinárodním obchodním styku*, Právo pro podnikání a zaměstnání, 2007, s. 8.

Internetové zdroje

1. Borisova, B. *Article 6* [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/principles/uni6.html>>.
2. Businessinfo. *Závazkové vztahy* [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/rozhodne-pravo-zavazkovych-vztahu-2-cast-7692.html>>.
3. CISG [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.uncitral.org/uncitral/index.html>>.

4. Farnsworth, E., A. *Commentary on the International Sales Law*. [cit. 2016-09-22]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/farnsworth-bb22.html>>.
5. Gebauer, M., *Uniform Law Review* [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/gebauer.html>>.
6. Honnald, J. *Uniform Law for International Sales Under the CISG*, [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/honnold.html>>.
7. Kröll, M. *CISG Art.16* [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<https://beck-online.beck.de/?vpath=bibdata/komm/KroeMiViCISG_1/cont/KroeMiViCISG.Inhaltsverzeichnis.htm>.
8. Lando, O. *A Vision of a Future World Contract Law* [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lando3.html>>.
9. *Legislative History* [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/linkd.html>>.
10. Osborne, P. *A Critical Analysis of the CISG*. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/osborne.html>>.
11. Powers, P.J., *Defining the Undefinable* [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/powers.html>>.
12. *Reservations under Articles 95 and 96 CISG* [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op15.html>>.
13. Schlechtriem, P. *CISG Art.14* [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/slechtriem21.html>>.
14. Schlechtriem, P. *Battle of the Forms in International Contract Law*. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z WWW:<<http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/slechtriem5.html>>.
15. Schwenzer, I., Hachem, P. *The CISG - Successes and Pitfalls* [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schwenzer-hachem.html>>.

16. Stemp, K. *A Comparative Analysis of the Battle of the Forms*. [cit. 2016-06-08].
Dostupné z WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/stemp.html>>.
17. *Table of Contracting States* [cit. 2016-05-08]. Dostupné z
WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>>.
18. *The Principles of European Contract Law 2002 (Parts I, II, and III)* [cit. 2016-05-08]. Dostupné z WWW:
<<http://www.transnational.deusto.es/emttl/documentos/Principles%20of%20European%20Contract%20Law.pdf>>.
19. *Use of Reservations under the CISG* [cit. 2016-05-08]. Dostupné z
WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-dec2.html>>.
20. Wildner, K. *Art. 19 CISG*. [cit. 2016-06-08]. Dostupné z
WWW:<<http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/wildner.html>>.