

Smluvní podmínky FIDIC - 2. vydání

Předkládaná monografie je druhým, aktualizovaným a doplněným vydáním publikace z roku 2011. Autor v deseti kapitolách představuje vzorové dokumenty FIDIC a zabývá se jejich užíváním v České republice, často v porovnání se zahraničím. Zaměřuje se na správce stavby, alokaci rizik, cenu díla, dobu pro dokončení díla a změny díla. Věnuje se rovněž uplatňování claimů a řešení sporů z nich vyplývajících. Jedna z kapitol pak cílí na užití smluvních podmínek FIDIC při zadávání veřejných zakázek v souladu s platnou a účinnou právní úpravou.

Součástí publikace je kompletní znění tří nejpoužívanějších vzorů smluvních podmínek, a to CONS (Red Book), P&DB (Yellow Book) a EPC (Silver Book).

Publikaci doplňují nejen praktické poznatky z rozsáhlých zkušeností autora, ale také důležitá rozhodnutí českých i zahraničních soudů v oblasti stavebního práva.

Tuto knihu využijí zadavatelé i zhotovitelé staveb, subjekty dozoru, konzultační inženýři, ale také znalci, poradci, advokáti, podnikoví právníci, rozhodci i soudci.

Smluvní podmínky FIDIC - 2. vydání

Autor: Lukáš Klee

Vydalo nakladatelství Wolters Kluwer, 2017

Publikaci je možné zakoupit >>> [zde](#).

Ukázka z publikace

8.1 Claim podle smluvních podmínek FIDIC

Claim, jak je definován ve vzorech FIDIC, označuje specifický požadavek jedné ze smluvních stran, jež může být oznámen správcí stavby na základě smlouvou pojmenované skutečnosti či jinak v souvislosti se smlouvou a pro jehož uplatnění smlouva předvídá určitý postup, jehož dodržáním je podmíněno úspěšné domožení se požadavku.

Claim spočívá ze strany zhotovitele v požadavku prodloužení doby realizace a/nebo zvýšení smluvní ceny díla. Ze strany objednatele půjde zpravidla o požadavek na prodloužení záruční doby nebo dodatečnou platbu.

Zvýšení ceny spočívající např. ve výdajích za prodloužení pojištění a bankovní záruky, větších režijních nákladech závislých na čase (např. nájem kanceláří projektového týmu) se pak stává platbou za plnění zhotovitele ze smlouvy o dílo stejně jako vadné plnění zhotovitele nebo smluvní pokuta vede ke srážce z platby celkové ceny.

Vyčíslení nákladů vzniká na základě smlouvou předepsaného postupu, kdy zhotovitel a objednatel si navzájem oznamují a dokládají claimy (případně je oznamují zástupci objednatele nebo správci zakázky; podle vzorů FIDIC správci stavby, který je dále řeší). Fakturace těchto claimů by měla v zájmu všech účastníků projektu probíhat v čase, kdy výdaje vznikají, stejně jako např. v případě

skutečně provedených prací u měřené zakázky v pravidelném měsíčním vyúčtování (ovšem většinou na základě doložených výdajů, ne na základě cen z nabídky; alternativní přístup spočívá např. v oceňování každé takové události prospektivně novou cenovou nabídkou, tzn. v podstatě řešení situace ve změnovém řízení). Podle charakteru kompenzace je třeba vnímat vliv daňových předpisů, především zohlednit moment uskutečnění zdanitelného plnění a otázku, zda platba podléhá DPH, jde-li ve své podstatě o náhradu škody.

Obecně v místní tradici rozeznáváme (v rámci soukromoprávních nároků) nároky zakročovací (preventivní) proti hrozící škodě, nahrazovací (reparační) u již způsobené škody a vydávací u vzniklého bezdůvodného obohacení (kondiční).

V anglické praxi výstavbových projektů odlišují 4 druhy claimů. Smluvní claimy, common law claimy, quantum meruit claimy a ex gratia claimy.

Smluvní (ex contractu) jsou ty, které jsou výslovně stanovené v nějakém ustanovení smlouvy jako celku, podléhající plně smluvním procedurám (oznámení nároku se zánikem nároku atd.).

Common law claimy jsou ty, které vznikají při porušení smlouvy řízené common law a/nebo právně vynutitelné claimy při porušení nějakého jiného zákonného ustanovení (např. při deliktní odpovědnosti nebo porušení autorských práv). Takové claimy jsou ve smlouvě označeny většinou jako jiné v souvislosti se smlouvou a nemusí být posuzovány tak striktně (z hlediska procedurálního - tzn. oznámení, předložení atd.) jako claimy vyjmenované (ex contractu).

Quantum meruit claimy jsou v podstatě nároky z bezdůvodného obohacení.

Ex gratia claimy jsou plnění bez povinnosti k plnění - uvádí se příklad objednatele, který „zachrání“ zhotovitele platbou na základě ex gratia claimu od úpadku, protože je to pro něj „levnější“ než uzavřít smlouvu s dalším zhotovitelem, aby dokončil práce.

Claim je ovšem nutné vnímat jako specifický smluvní mechanismus. Speciální ke generálnímu institutu právního nároku. Nemusí jít automaticky ani o právní nárok či žalobní nárok (ani o nárok na zaplacení nebo o nárok na náhradu škody), i když se s těmito civilněprávními instituty v určitých fázích jeho uplatnění nevyhnutelně překrývá. Právní status claimu je nutné vyhodnotit ad hoc, ale jde zásadně o nárok smluvní kompenzační. To ovšem nemůže automaticky znamenat, že smluvní strany nemusí v některých případech dodržet postup při uplatnění claimu daný smluvními podmínkami.

Z hlediska zhotovitele jde při claimu obecně o to, aby byl smlouvou předvídaným způsobem schopen seznámit objednatele (správce stavby) s nepříznivou situací a následným požadavkem na prodloužení doby výstavby nebo zvýšení ceny díla, aby mohlo včas dojít ke spravedlivému vypořádání tohoto požadavku. Tím je objednatel chráněn z hlediska ovládnání celkových nákladů projektu (tzn. čerpání rezerv, zajištění dodatečných úvěrů atd.). Celá agenda tak logicky vychází ze smluvního dělení rizik mezi jednotlivé účastníky výstavbového projektu. S tím je spojena nutná schopnost rozlišovat rizika, která nese zhotovitel sám a která nese objednatel (nemluvě o umění předchozí alokace rizik obecně v přípravné fázi projektu).

Oznámení claimu, tedy obecně uplatnění jakéhokoli požadavku (ať objednatele, nebo zhotovitele), není možné považovat za útok, proti kterému se musíme bránit, nýbrž prostě za obligatorní smluvní požadavek, o němž budou účastníci výstavbového projektu jednat, pokud s ním ovšem jednoduše nesouhlasí. Je to zpravidla právě zadavatel (objednatel), kdo si tento mechanismus zvolil jako součást řízení projektu. Jinými slovy jde systémově o to, aby vhodnými opatřeními bylo zajištěno, že významné skutečnosti (vedoucí často k zvýšení ceny či prodloužení lhůt) budou řešeny a bude o nich

jednáno v rámci dohodnuté procedury okamžitě (za průběhu realizace), a ne až po dokončení díla.

Zhotovitelé často považují claimové procedury za nespravedlivé a zbytečně zatěžující. Zejména proto, že zhotovitel musí claimy většinou oznamovat a dokládat kvůli události, kterou sám nezapříčinil. Ovšem vycházejíc z anglosaské tradice, oznámení claimu podmiňuje možnost dodatečné platby anebo prodloužení doby. Jde o tzv. condition precedent, tzn. specifickou odkládací podmínku. Např. vzory FIDIC mají vlastní úpravu claimového managementu (podčl. 20.1 a 2.5, viz níže). Claimový management je ve světové stavební praxi běžnou součástí realizace velkých výstavbových projektů. Účastníci výstavbových projektů z kontinentálně-evropských jurisdikcí musí pochopit, že při použití vzorů FIDIC je včasné oznamování claimů součástí jejich každodenní práce. V případě, že nejsou claimy řešeny podle smlouvy, může se stát, že nedodržení formálních postupů povede k tomu, že jedna ze stran (případně správce stavby) odmítne claimy řešit a odkáže druhou stranu právě pro nedodržení postupů na mechanismy řešení sporu od DAB (Dispute Adjudication Board) po soud nebo rozhodčí soud.

Dodržování postupů v rámci řízení claimů má zajistit, aby účastníci výstavbového projektu spolupracovali tak, aby všechna rizika realizovaných nebezpečí spojená s projektem měla co nejmenší negativní dopad pro všechny zúčastněné a aby tak mohl být projekt po jeho dokončení považován za úspěšný. Claimy samozřejmě nejsou něčím pozitivním, ale vyhnout se jim dá pouze ve fázi přípravy projektu. Při realizaci špatně připraveného projektu budou claimy na denním pořádku. Velkému množství claimů se lze vyhnout přípravou srozumitelných a přesných smluvních dokumentů.

Především v německy mluvících zemích se setkáme s termínem anti-claim management. Jak vyplývá z logiky předchozích odstavců, hlavní fází pro využití tohoto anti-claim managementu je fáze přípravy zadání zakázky. V Německu řeší claimový management norma DIN 69905.

Samotné vyjmenování claimů ve smlouvě usnadňuje proces spravedlivého přiřazení dodatečných nákladů smluvním stranám podle původní alokace rizik (tzn. původního rozdělení odpovědností).

V aktuálním (2014) soudním sporu [smlouva podle P&DB (Yellow Book)] *Obrascon Huarte Lain SA v. Her Majesty's Attorney General for Gibraltar* [2014] EWHC 1028 (TCC) se soudce zabýval formou oznámení claimu a stanovil minimální požadavky na platné oznámení claimu. Claim (i) se provádí písemným oznámením správci stavby, (ii) oznámení popisuje událost nebo okolnost, na kterých staví, (iii) účelem oznámení je oznámit claim na prodloužení doby pro dokončení (nebo na dodatečnou platbu či obojí) podle smlouvy nebo jinak ve spojení se smlouvou, a (iv) z oznámení je rozpoznatelné, že jde o claim.

Ve stavebnictví se v širším významu výrazu claim (případně claiming) používá i pro běžné obchodní jednání účastníků výstavbového projektu, ke kterému dochází při objasňování detailů realizace zakázky. Obdobně se používá termín „vytýkací řízení“; viz Tichý (2008, s. 181). Může jít např. i o uplatňování nároku na dodržení smlouvou dohodnutého postupu při změnovém řízení.

Whitticks (2005, s. 182) popisuje situaci, kdy vzniká claim např. následovně. Správce stavby obdrží změnový návrh, který považuje za neoprávněný podklad k vydání změnového listu. Následně odmítne celý návrh nebo jeho část s tím, že chce dosáhnout stažení návrhu nebo jednat o části návrhu před vznikem sporu. Jestliže nedojde k vyřešení situace, vzniká claim.

Whitticks (2005, s. 183) zmiňuje, že zhotovitel často zaznamená určitou anomálii v rámci zakázky krátce po jejím udělení. Nedělá ale nic, dokud se problém neprojeví negativně v ekonomické rovině. Většina zhotovitelů začne o claimech přemýšlet příliš pozdě a eviduje je až měsíce poté, co se objeví.

Je to hlavně kvůli tomu, že se v počátečních fázích zdá, že dopad problému nebude tak závažný. V momentě, kdy začnou claim řešit, bývá většinou pozdě. Svědci a doklady jsou mimo staveniště a důkazní síla je mizivá.

Whitticks dále tvrdí, že mnoho zhotovitelů netrvá na svých claimech, které byly odmítnuty v raných fázích projektu, protože si myslí, že by hazardovali se svojí šancí dostat od klienta další zakázku. Whitticks si myslí, že tyto obavy jsou neodůvodněné. Klienti zařadí zhotovitele na své „blacklisty“ spíše kvůli lhostejnému přístupu při realizaci nebo technickým nedostatkům.

Whitticks (2005, s. 188) v této souvislosti odkazuje na křivku vyjednávací síly zhotovitele a objednatele po dobu realizace zakázky, která dokresluje vzájemné šance při prosazování změn a claimů. Během fáze zadávacího řízení má strategickou výhodu klient, který zadává zakázku a kontroluje výběrové řízení (tato pozice je oslabena u veřejných zakázek).

Whitticks popisuje následující fázi po udělení zakázky jako „lábánky“. Zhotovitel se tuto sladkou atmosférou „bojí“ ohrozit svými prosbami. Tato fáze ale velmi rychle končí a klient začíná mít strach o dodržení termínu (i v důsledku pravidelné pomalejší počáteční mobilizace sil na straně zhotovitele). V této fázi dokonce klient někdy přemýšlí o „rozvodu“. Odradí ho ale představa nového „seznamování“ (čas a náklady na zadávací řízení) a faktu, že by to s novým partnerem bylo nejspíš to samé.

Whitticks (2005, s. 183) popisuje situaci, kdy byla po velké expanzi rafinerií v jižní Africe provedena analýza claimů oznámených v průběhu tří let realizace prací. Ze sta zakázek bylo 85 uděleno domácím společnostem a zbytek velkým mezinárodním zhotovitelům. Celková hodnota stavebních prací byla rozdělena přibližně stejně mezi domácí a zahraniční zhotovitele. Objem úspěšných claimů zahraničních zhotovitelů mnohonásobně předčil ty od jihoafrických společností. Místní zhotovitelé předložili důvodné claimy, ale po prvním odmítnutí je stáhli. Zahraniční zhotovitelé naopak sestavili claimové týmy a šli do bitvy.

© EPRAVO.CZ - Sbíрка zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Legal Innovation Day 2026: Praktické využití umělé inteligence v právní praxi](#)
- [Prémiový rezidenční komplex Bakers Court přináší na realitní trh komfortní bydlení s 5* službami](#)
- [Festival jako prestižní teambuilding](#)
- [Spojení Generali České a Právní ochrany D.A.S. přináší první výhodu: navýšení pojistného limitu na 5 milionů](#)
- [Kultura jako prestižní benefit: Proč by právní firmy měly sázet na „inteligentní zážitky“? Rozhovor s JUDr. Martinou Jankovskou](#)
- [Wolters Kluwer uvádí na český trh AI právní pracovní prostor Libra s integrovaným obsahem ASPI](#)
- [Jak ušetřit na energiích, aniž byste porušili zákon](#)
- [SLUTO DAŇOVÁ & ÚČETNÍ firma roku 2025: Kdo se letos zařadil mezi špičky oboru?](#)
- [Novela stavebního zákona, transparentní odměňování a AI v právní praxi: zveme na odborné konference Wolters Kluwer](#)
- [Zásady a principy soukromého práva jako základ moderní právní praxe. Proč má studium LLM smysl nejen pro právníky](#)

- [Kmenové listy v s.r.o. - právní rámec, převod a praktické dopady](#)