

Vezměte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Jak si poradit s adhezními smlouvami

Uzavírání smluv je obecně náročný a komplikovaný proces. Tak v první řadě je třeba se domluvit a najít společnou vůli. Už tuto svízele mnoho potencionálních smluvních partnerů nepřekoná. Potom druhá strana přestane plnit. Snažíte se domluvit, scházíte se, podepisujete dodatky – a přesto je to všechno mnohdy málo platné. Rozhodnete se proto vymáhat své nároky soudní cestou. Vše se zdá tak jasné a jednoduché. Až v okamžiku, kdy obdržíte vyjádření žalovaného, se vám začnou ježít vlasy na hlavě: žalovaný je prý slabší smluvní stranou, smlouva byla uzavřena adhezním způsobem, a navíc jste ji zcela jistě ve zlé víře a, zjevně zneužívající práva, neúměrně zkrátili.

Všechny tyto právní pojmy jsou relativní, jejich obsah záleží na kontextu, do nějž je dosadíte, a na situaci, v jaké je aplikujete. Jakkoli se soudy budou snažit sebevíc je objasnit, nikdy se jim to zcela nepodaří, a proto budou vždy do určité míry předmětem sporu. V tomto článku bych se rád věnoval institutu smluv uzavíraných adhezním způsobem.

Slyšeli jste o adhezních smlouvách?

Smlouvy uzavírané adhezním způsobem (někdy také nazývané zkráceně adhezní smlouvy) jsou významné při ochraně slabší strany. V občanském zákoníku se jim věnují paragrafy 1798-1801. Jejich úprava tedy patří mezi relativní majetková práva – obsah závazků. I zařazení adhezních smluv v českém právním řádu má význam pro jejich interpretaci, jelikož je patrné, nač zákonodárce důraz klade – zda je, nebo naopak není smlouva uzavřena adhezním způsobem, je třeba posuzovat materiálně, jelikož to, co činí smlouvu adhezní, je její obsah. Pojem je přitom nutno chápat v širším smyslu slova, zejména v porovnání s úpravou obsahu smlouvy, která se v zákoně nachází jinde.

Jak si zajistit „adheznost“

Podle ustanovení § 1798 občanského zákoníku je smlouvou uzavíranou adhezním způsobem taková smlouva, „jejíž základní podmínky byly určeny jednou ze smluvních stran nebo podle jejích pokynů, aniž slabší strana měla skutečnou příležitost obsah těchto základních podmínek ovlivnit“. Je otázkou, zda tyto podmínky chápat alternativně (zda stačí splnění pouze jedné z nich), nebo kumulativně (zda je nutné splnit obě dvě). Jazykový výklad nám zde příliš nepomůže. Oba výrazy jsou sice v poměru slučovacím, přesto je použití spojky „nebo“ ponechává ve vzájemně méně závislém vztahu, než by tomu bylo např. u spojky „a“. Jazyková interpretace spíše připouští kumulaci dvou podmínek, z nichž postačí alternativně splnit jednu, jelikož splnění jedné podmínky nevylučuje podmínku druhou. Tento závěr nabízí řešení více relativní a rozšiřuje okruh smluv, na něž se úprava vztahuje: nemusí jít nutně o klasickou formulářovou smlouvu, kdy má jedna ze stran pouze dvě možnosti: akceptovat, nebo odmítnout.

Předestřená interpretace nemusí být přitom v rozporu se záměrem zákonodárce, neboť i v případě, že obě strany mají zdánlivě rovné možnosti se na vyjednávání obsahu smlouvy podílet, smlouvu jako takovou mnohdy vyhotoví pouze jedna z nich a její návrh druhá připomínkuje. Strana, která smlouvu navrhla, může výrazně vylepšit své postavení. Psychologové se jednoznačně shodnou, že ten, kdo přijde s prvním návrhem, má nezanedbatelnou vyjednávací výhodu, jelikož jeho návrh vytyčuje limity, v jejichž rámci se bude jednat. Pokud je většina připomínek „silnější“ stranou odmítnuta nebo výrazně modifikována v její prospěch, nic nebrání tomu, aby taková smlouva byla za adhezní

považována. Takový výklad, dle mého názoru, má své opodstatnění.

Naopak výklad většinový, nutno to přiznat, říká, že adhezní smlouva je taková, o jejímž obsahu nemohla slabší strana jednat, co víc, neměla vůbec možnost. V případě soudního sporu bude muset ten, kdo se cítí být slabší stranou, prokázat, že možnost o podmínkách smlouvy jednat neměl. Logickým předpokladem je existence pokusu jednat, jelikož v opačném případě by „silnější“ strana mohla namítat, že by bývala velmi ráda vyšla druhé straně vstříc, kdyby ona jen svou nelibost projevila.

Nedomnívám se, že lze bez dalšího říci, že by slabší smluvní strana neuspěla s argumentací, že se o jednání ani nepokusila, jelikož považovala takové pokusy za předem ztracené. Adhezní smlouvy tvoří naprostou většinou uzavíraných smluv a bylo by zjevně účelové něco podobného namítat, pokud nerovnost mezi stranami je zjevná (zejména tam, kde je uzavření smlouvy možno vnímat jako prakticky nezbytné - bankovníctví, energie, služby telefonních operátorů...) - představa, že drobný podnikatel přiměje O2 Czech Republic a.s. podepsat svou verzi smlouvy, je sama o sobě směšná a výklad, který by požadoval, aby se o to pokusil a pořizoval si o tom důkazy, by zjevně nebyl po právu a přičil se účelu právní úpravy.

Ne každá nerovnost je nerovnost

K pojmu „základní podmínky“ lze říct, že jde o termín zcela svébytně užívaný pro potřebu úpravy adhezních smluv a nemá nic společného např. s pojmem „podstatné náležitosti“ (to lze však bez větších problémů dovodit). Tzv. „základní podmínky“ nejsou samy o sobě důležité z pohledu práva, ale pro ekonomický a hospodářský význam smlouvy (přechod vlastnického práva, způsoby dodání, riziko, zajištění, podmínky v užším slova smyslu aj.).

Je na místě přisvědčit, že nerovnost mezi stranami dána být musí, přičemž nesmí být přinejmenším zanedbatelná. Nerovnost sama o sobě je přirozená a nelze se jí právními prostředky zcela bránit.

Závěr

Je jistě vhodné doporučit slabším stranám, aby pokus o jednání učinily, nejlépe potom písemně. To by jako důkazní prostředek mělo zcela postačovat. Pokud takový důkaz slabší strana nemá, jde o situaci natolik běžnou a přirozenou, že by bylo formalistické lpět na nutnosti takové přímé důkazy předložit. Samo o sobě by mělo stačit prokázat, že smluv stejného obsahu silnější strana uzavřela více, přičemž její tržní síla nebo podíl na daném trhu jsou značné.

JUDr. Klára Doležalová,
advokát

Tomáš Pipek



Moreno Vlk & Asociados

ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘE / ABOGADOS / ATTORNEYS AT LAW
PRAHA - MADRID - BRATISLAVA

[MORENO VLK & ASOCIADOS](#)
[advokátní kancelář](#)

Sokolovská 32/22
186 00 Praha 8

Tel.: +420 224 818 736

Fax: +420 224 818 736

e-mail: paha@moreno-vlk.eu

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

Další články:

- [Byznys a paragrafy, díl 32.: Konkurenční doložka](#)
- [Skryté ujednání v realitní smlouvě - zbytečná hra na schovanou](#)
- [Odpovědnost člena voleného orgánu dle § 159 OZ a vymezení škody způsobené právnícké osobě](#)
- [Vnosy do společného jmění manželů a jejich valorizace v aktuální judikatuře Nejvyššího soudu a Ústavního soudu](#)
- [Právo na přístup ke kamerovým záznamům: střet GDPR, informačního zákona a praxe veřejných institucí](#)
- [Postoupení pohledávky na výživné jako novinka právní úpravy účinné od 1. 1. 2026](#)
- [Jak zahájit provoz mezinárodní letecké linky do České republiky \(EU\): právní požadavky pro aerolinky ze třetích zemí](#)
- [Mimořádné vydržení a vývoj judikatury Nejvyššího soudu](#)
- [Preventivně-sankční funkce náhrady nemajetkové újmy za porušení osobnostních práv pohledem Ústavního soudu](#)
- [Odštěpný závod zahraniční společnosti optikou NIS2: Jak správně určit velikost podniku?](#)
- [Zápis ochranné známky bez komplikací. Klíčem k úspěchu je kvalitní předběžná rešerše](#)