

14. 7. 2015

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

Obchodní podmínky aneb dobrý sluha, ale zlý pán?

Obchodní podmínky jsou řazeny mezi nepřímé jednání ve smlouvě stejně jako výkladová pravidla, ceníky a další ujednání doplňující smlouvu hlavní. Jejich použití má mnohé výhody, avšak současně skýtá nečekaná úskalí. Jak tedy co nejvýhodněji přistupovat k uzavírání smluv s obchodními podmínkami?



Obchodní podmínky se staly běžnou součástí kupních smluv vnitrostátních i mezinárodních. Pro běžný život podnikatele jsou nepostradatelné především v poměru k množství uzavíraných smluv, a to hlavně díky jejich obecnému charakteru. Obchodníci se v dnešní době snaží uzavírání smluv co nejvýše zjednodušit a obsah co nejvíce sjednotit. Nejvýznamnějšími přednostmi užívání obchodních podmínek je usnadnění procesu uzavírání smlouvy a do jisté míry zautomatizování režimu závazků, aby se podnikatelé mohli zaměřit na samotnou podnikatelskou činnost a nemarnili čas zkoumáním nepodstatných ujednání každé jednotlivé smlouvy. Podnikatelé jimi současně zjednodušují vlastní činnost při plnění více smluv různým smluvním stranám obdobným způsobem. Podstatnou výhodou taktéž skýtá možnost ujednání umožňující jednostranně obchodní podmínky změnit za předpokladu, že nutnost budoucí rozumné změny vyplývá z povahy smlouvy již při uzavírání. Je však třeba si předem ujednat alespoň obecně rozsah budoucích změn, způsob oznámení změny a založení druhé smluvní straně možnost vypovědět smlouvu v době dostatečné k obstarání obdobných plnění od jiného dodavatele. Takto vymezená doba je značně vágní a závislá na předmětu plnění smlouvy. Z tohoto důvodu se často užívanou výpovědní dobou staly tři měsíce.

V neposlední řadě je výhodou uzavírání smluv s obchodními podmínkami možnost odlišného ujednání konkrétních právních otázek upravených v zákoně dispozitivně, ale i snaha využít ujednání připravená odborníky v oboru a tím současně pravidla, která nestraní ani jedné ze stran.[1]

Obchodní podmínky před a po 1. lednu 2014

Nový občanský zákoník (dále jen „**zákon**“) se v § 1751 a násl. citelně odklonil od pojetí obchodních podmínek předchozím občanským zákoníkem, z jehož § 53a odst. 3 byl judikatorně dovozen požadavek plné akceptace nabídky. Každá změna v obchodních podmínkách byla chápána jako další nabídka a vznik smlouvy byl umožněn až konečným plným souhlasem s nabídkou. Zákon však do budoucna upřednostnil legislativní přístup obchodního zákoníku, od jehož § 273 se nijak výrazně neodklonil. Zákon i nadále umožňuje určit část obsahu smlouvy obchodními podmínkami ve smyslu § 1751 a násl., u nichž je i nadále vyžadována známost podmínek obou stranám a připojení podmínek k nabídce.

Zákon po vzoru předchůdců nedefinuje pojem obchodní podmínky, jeho význam bude tedy nutné hledat v právní vědě. J. Bejček definuje obchodní podmínky jako nepřímá smluvní ujednání, protože jejich znění není přepsáno do vlastního textu smlouvy; strany však ve smlouvě projeví shodnou vůli řídit se jimi a jejich obsah se tak stává součástí smlouvy.[2]

Výrazný rozdíl od úpravy obchodního zákoníku jsem nezaznamenal taktéž v případě určování obsahu smluv pomocí všeobecných obchodních podmínek mezi podnikateli, jež byly vypracovány odbornými nebo zájmovými organizacemi. K začlenění takovýchto podmínek do obsahu smlouvy uzavírané mezi podnikateli postačí pouze odkaz na takovéto podmínky, není vyžadována jejich znalost smluvními stranami. Ve všech ostatních případech však platí pro začlenění vedlejších ujednání stejný režim, jako pro prvotní obchodní podmínky.

V praxi taktéž není neobvyklé, že obchodní podmínky neobsahují všechna potřebná ustanovení a odkazují na další obchodní podmínky (např. INCOTERMS), ceníky či výkladová pravidla (např. UNIDROIT).

Znalost výše uvedených podnikatelem zákon předpokládá, nezkoumá se. Seznámení nebo přiložení těchto podmínek ke smlouvě není nutné.[3]

Obchodní podmínky součástí smlouvy

Podmínky se však samy o sobě součástí smlouvy nestanou, je třeba je začlenit do smlouvy ustanovením ve smlouvě (minimálně odkaz), připojením ke smlouvě nebo seznámení druhé strany s nimi. Samotné obchodní podmínky nemusí být podepsány (viz rozsudek Vrchního soudu v Praze, sp. zn. 5 Cmo 318/97). Komentář[4] k zákonu se však k tomuto postoji staví názorově opačně a pro závaznost odvíjející se od souhlasu stran předpokládá výslovný souhlas potvrzující seznámení osoby s obsahem, kdy pouhý odkaz nepostačuje. V tomto případě však zastávám odlišný názor podložený ustanovením § 1751 zákona („... které navrhovatel připojí k nabídce nebo které jsou stranám známy“). Jak dle gramatického výkladu, který připouští vylučovací poměr spojky, tak dle výkladu teleologického, kdy účelem je zrychlit kontraktaci a uvádět do praxe soukromoprávní princip *pacta sunt servanda*, kdy smlouva zavazuje i toho, kdo nerozumí jejímu obsahu. V neposlední řadě je tu podnikatel, který je zákonem chápán jako profesionální osoba vystupující s určitými znalostmi a dovednostmi z nároků na seznámení u něj tudíž bude citelně ubráno. Nezapomínejme na to, že zajistit ve všech případech faktické seznámení druhé smluvní strany s obchodními podmínkami je pro podnikatele prakticky nemožné. Z tohoto důvodu je účelné postupovat v daných situacích v souladu s § 4 odst. 2 zákona, který předpokládá jednání osoby znalé případu s obvyklou pozorností a měla by se seznámit s obchodními podmínkami ještě před uzavřením smlouvy.

Pouhé zveřejnění obchodních podmínek, vystavení v provozovně nebo uvedení podmínek na druhé straně formuláře není odkaz ve smlouvě. Pouhá seznatelnost obchodních podmínek tedy nevede k tomu, že se stávají součástí smlouvy. Taktéž odkaz na obchodní podmínky nemusí být písemný a dokonce ani výslovný. Typickým příkladem je uzavírání smluv konkludentním jednáním.[5]

Bitva forem

Obchodní podmínky však vedle předností skýtají zákoutí, která se nejvýznamněji projevují až při vzniku sporu. Zcela běžné je uzavření smlouvy, jejíž součástí jsou dvojí obchodní podmínky. Může se tak stát například v situaci uzavírání smlouvy formou dálkové komunikace, kdy každá ze stran (zásadně podnikatelé) připojí k nabídce či akceptaci svoje obchodní podmínky nebo na ně odkáže a umožní seznámení, například prostřednictvím hypertextového odkazu vloženého do procesu internetové objednávky.

Obvykle se smluvní strany zaměřují na plnění smlouvy a porovnání obchodních podmínek nevěnují pozornost. V případě vzniku sporu ze smlouvy však mají obchodní podmínky dalekosáhlé důsledky. Zřídka dojde k začlenění obchodních podmínek do smlouvy tím, že je smlouva blíže nespecifikuje či přímo stanoví, že součástí smlouvy jsou vícere obchodní podmínky. Případě rozporu jednotlivých obchodních podmínek vyvstává logická otázka, které obchodní podmínky použít. Tento jev se nazývá bitva forem, projeví se až v případě vzniku sporu ze smlouvy a je pojímán právními řády jednotlivých států odlišně.

Z rozhodovací praxe soudů vzešly dvě hlavní doktríny. První, doktrína „last shot“, která stanoví, že pouze poslední poslané obchodní podmínky považované za novou ofertu, které již nebyly dohodou stran měněny, jsou součástí smlouvy. Tato doktrína bývá užívána soudy Německé spolkové republiky a je typická pro angloamerické common-law.[6] Odlišně tento problém řeší doktrína „knock-out“, ke které se přiklonil zákon v § 1751 odst. 2, kdy jsou si na roveň postaveny obchodní podmínky a smlouva je sestavena pouze z části obou, které si neodporují a to i v případě, že obchodní podmínky tento postup vylučují. V rozsahu, ve kterém si dané obchodní podmínky odporují a jsou tudíž vyřazeny (od toho odvozen název „knock-out“) nastupují na jejich místo obchodní zvyklosti, jenž však mají přednost pouze před dispozitivními ustanoveními zákona.[7]

Existují názory, zda je nutno při rozporu dotyčná rozporná ustanovení rovnou vyřazovat, i když se pouze překrývají. V tomto případě se přikláním k názoru autorů komentáře k zákonu, že případné užití smluvního ustanovení v rozsahu, v jakém se překrývají smlouvy je na první pohled výhodná, na druhý však zjistíme, že ne vždy tomu tak bude. Dle mého názoru není vhodné generalizovat a říci, že se vždy smluvní ustanovení užijí v rozsahu překryvu, nýbrž je nutné posuzovat každý jeden případ samostatně.

Adhézní smlouvy

Použití obchodních podmínek k uzavření smlouvy se slabší stranou zakládá vyvratitelnou právní domněnku, že se jedná o formulářovou, tedy adhezní smlouvu (viz § 1798 odst. 2 zákona). Není však vyloučeno, aby obchodní podmínky byly sjednány smluvními stranami pro konkrétní případ a představovaly individuální, ale nepřímé ujednání.[8]

Formulace § 1751 zákona, kdy je počítáno s určením části smlouvy obchodními podmínkami je důležité rozlišovat, jak velkou část může druhá smluvní strana ovlivnit. Pokud obchodní podmínky stanoví prakticky celou část smlouvy, do které se pouze doplní údaje druhé smluvní strany bez možnosti takovýto obsah ovlivnit a **pouze** takovou smlouvu **akceptovat či neakceptovat**, hovoříme již o adhézních, tedy formulářových smlouvách ve smyslu § 1798 a násl. zákona. Pro adhézní smlouvy je typické, že jsou jednostranně výhodné a staví druhou smluvní stranu do fakticky slabšího postavení.

Rozhodčí doložka součástí obchodních podmínek

Do textu obchodních podmínek je taktéž možné včlenit rozhodčí doložku. Její platnost tím není dotčena. Výjimka, jejíž nedodržení zákon sankcionuje neplatností rozhodčí doložky, se projevuje ve smluvních vztazích se spotřebiteli, kdy je třeba rozhodčí doložku ve smlouvě umístit samostatně a taktéž samostatně podepsat. Podnikatel je ze zákona povinen poskytnout spotřebiteli náležité vysvětlení, aby byl (spotřebitel) schopen posoudit, jaké důsledky pro něho mohou uzavřením rozhodčí doložky nastat. Náležitým vysvětlením se rozumí vysvětlení všech následků rozhodčí doložky. Kromě těchto požadavků však musí rozhodčí doložka ve spotřebitelských vztazích obsahovat také další údaje.[9]

Závěrem

S ohledem na výše uvedené doporučuji se s Vaším smluvním partnerem domluvit na podstatných náležitostech smlouvy, jakými mohou být cena, množství a dalších. Taková výslovná dohoda je jádrem smlouvy a má před použitím smluvních podmínek přednost. Pokud podmínky plnění smlouvy považujete za dostatečně upravené ve smluvních podmínkách, nezapomínejte na jejich potenciální jednostrannou změnitelnost. Nejedem podnikatel by byl zajisté překvapen jednostrannou změnou ceny svých produktů.

Aby jste výše uvedenému předešli, doporučuji obzvláště v případech mezinárodního obchodu uzavřít výše specifikovanou dohodu a do ní včlenili prorogační dohodu, tedy stanovení místa, kde bude probíhat případný spor probíhat, tzv. soudiště, například Rozhodčí soud při HK a AK ČR. Výhodné je v případech mezinárodního obchodu začlenit do dohody taktéž volbu práva dohodou, která stanoví, jakým právním řádem se smluvní vztah bude řídit, tzv. právo pro smlouvu rozhodné, například právní řád České republiky.

Petr Uklein,
právní asistent

[Mališ Nevrkla Legal, advokátní kancelář, s. r. o.](#)

Longin Business Center
Na Rybníčku 1329/5
120 00 Praha 2

Tel.: +420 296 368 350

Fax: +420 296 368 351

e-mail: law.office@mn-legal.eu

-
- [1] Hulmák, M. a kol.: Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721–2054). Komentář. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2014, s. 151.
- [2] BEJČEK, Josef; ELIÁŠ, Karel; RABAN, Přemysl. Kurz obchodního práva: obchodní závazky. 4. vyd., Praha: C. H. Beck, 2007, s. 60.
- [3] Hulmák, M. a kol.: Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721–2054). Komentář. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2014, s. 155.
- [4] Hulmák, M. a kol.: Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721–2054). Komentář. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2014, s. 156.
- [5] Ibid.
- [6] RUHL, Gisela. The battle of the forms: Comparative and Economic observations [online]. s. 191 [cit. 25. července 2015]. Dostupné na www, k dispozici >>> [zde](#).
- [7] Srovnej s § 558 odst. 2 zákona č. [89/2012](#) Sb., občanského zákoníku.
- [8] Hulmák, M. a kol.: Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721–2054). Komentář. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2014, s. 151.
- [9] § 3 zákona č. [216/1994](#) Sb., o rozhodčím řízení a o výkonu rozhodčích nálezů, ve znění k 1. 1. 2014.

Další články:

- [Nová „tlačítková“ povinnost pro e-shopy](#)
- [Digital Omnibus: Revoluce v datech, nebo jen nová zátěž pro podnikatele?](#)
- [Darování pro případ smrti nemovité věci zapsané v katastru nemovitostí a určení výše odměny soudního komisaře](#)
- [Flotilová novela: Kdo a kdy musí nově získat licenci k distribuci pojištění?](#)
- [Nová pravidla pro ground handling v EU a jejich dopady na letecký sektor](#)
- [Právní due diligence nemovitostí: na co se v praxi skutečně zaměřit](#)
- [Hmotněprávní opatrovník obchodní korporace: mezi efektivní ochranou a zásahem do korporační autonomie](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 32.: Konkurenční doložka](#)
- [Skryté ujednání v realitní smlouvě - zbytečná hra na schovávanou](#)
- [Odpovědnost člena voleného orgánu dle § 159 OZ a vymezení škody způsobené právnické osobě](#)
- [Vnosy do společného jmění manželů a jejich valorizace v aktuální judikatuře Nejvyššího soudu a Ústavního soudu](#)