14. 2. 2019

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

Preventivní obrana slabší strany při uzavírání adhezních smluv [1]

Jednou z mnoha podmínek pro podřazení smlouvy pod režim ust. § 1798-1801 OZ je naplnění zákonného předpokladu dle § 1798 odst. 1 OZ v tom smyslu, že o „základních podmínkách smlouvy“ nebylo slabší straně umožněno jednat (natož text smlouvy svým jednáním ovlivnit); výsledek posouzení uvedeného se přitom jeví jako zcela kruciální i pro řešení některých navazujících právních otázek v rámci daného smluvního vztahu,[2] jakož i v případných sporech stran platnosti dotčených ustanovení takových smluv.[3]

Pro dosažení výhodnějšího, a procesně komfortnějšího postavení[4] v řízení by tak měla slabší smluvní strana umět prokázat, že jí o základních podmínkách smlouvy vůbec nebylo umožněno jednat[5] - **což ale implikuje přítomnost pokusu**, jednání o smlouvě (či její části) jí samotnou alespoň vyvolat.

Původně měl článek pojednat **o terminologických nejasnostech** v zákonné úpravě adhezních smluv, kdy ovšem s ohledem na jejich, až překvapivou mnohost (celkem na 20 nejednoznačných, či jinak významově nejasných pojmů v pouhých 4 paragrafech) padlo rozhodnutí, že článek bude zaměřen podstatně detailněji.

Podíl adhezních smluv na celkové smluvní agendě je dle střízlivých odhadů okolo 99% (zcela exaktně toto pochopitelně určit nejde),[6] o to víc fascinuje, jak nedostatečná je obecná povědomost o dané věci.

Vyjma zcela zjevných situací (stranou smlouvy ČEZ distribuce, a.s., na straně jedné, invalidní důchodkyně, p. Konvičková z Horní Dolní, na straně druhé) **bývá prokázání adhezní povahy smluv v praxi někdy docela obtížné**, posouzení smlouvy, jako uzavřené adhezním způsobem (tj. za naplnění alespoň některé z podmínek dle §§ 1798-1801 OZ) přitom dává slabší straně vztahu významné výhody, a poskytuje dodatečnou právní ochranu nad rámec její „základní“ spotřebitelské ochrany, v případném soudním řízení pak celkově velmi dobré šance ve věci uspět.

Dle § 1798 odst. 1 OZ platí zákonné ustanovení o smlouvách uzavíraných adhezním způsobem *„pro každou smlouvu, jejíž **základní podmínky** byly určeny jednou ze smluvních stran nebo podle jejích pokynů, aniž slabší strana měla **skutečnou příležitost** obsah těchto základních podmínek ovlivnit.“*

Slabší strana by tak v první řadě měla umět před soudem vyargumentovat **a prokázat**, že spor, vzniklý z dané smlouvy, je sporem ze smlouvy, uzavřené adhezním způsobem.

Skutečnost je ale často taková, že nad pravým významem pojmu „skutečné příležitosti“ o smlouvě jednat se málokterý adherent kdy vůbec zamýšlel (kdy o obsahu smluv není takřka pravidelně jednáno vůbec), pojem „základní podmínky smlouvy“ pak často zůstává zcela nepochopen.

Člověk je tak občas v situaci, kdy uzavření smlouvy/smluv se mu jeví jako nezbytné (energie, telekomunikace, bankovní a pojišťovací služby, doprava/přeprava …), tyto zásadně uzavírá, aniž by měl reálnou možnost s protistranou o jejich obsahu jednat, v případné soudní při z těchto smluv je to ale právě on, kdo své postavení, coby adherenta, musí v řízení nejdříve prokázat.

Což ale také občas nedopadne …

Otázkou je, zda lze vůbec na uvedený problém[7] jakkoli vyzrát, a zařídit věci tak, aby byly veškeré výhody, plynoucí ze smluvního postavení adherenta v řízení náležitě využity.

Odpověď zní, ano, zajisté.

Je ovšem potřeba si také uvědomit, že na možný problém / soudní střet je nutno myslet již před samotným podpisem smlouvy, kdy zvláště u obsahově rozsáhlých smluv, kombinovaných smluv, či smluv „rozbitých“ do několika samostatných smluvních dokumentů (typicky banky a pojišťovny, a jejich ceníky, všeobecně, zvláštní, doplňkové a jiné obchodní podmínky) jeden nikdy neví, co že to vlastně podepisuje, a k čemu že je do budoucna zavázán …

K „základním podmínkám“ smlouvy

K pojmu „**základní podmínky**“ smlouvy lze říct s odkazem na důvodovou zprávu k dotčenému ustanovení[8] asi tolik, že tento výraz by neměl být v žádném případě zaměňován s výrazem „podstatné náležitosti“ smlouvy dle § 1746/1 OZ, a tedy, že nejde o jeho alternativu, ani synonymum.

Zatímco podstatnými náležitostmi smlouvy rozumíme její náležitosti takové, za absence kterých nelze smlouvu pod daný, zákonem definovaný smluvní typ vůbec podřadit, základními podmínkami smlouvy[9] budou smluvní podmínky ty, které mají pro smluvní strany zcela zřejmý hospodářský význam (příkl. smluvní ustanovení o transakčních nákladech, daňová ujednání, měnové a inflační doložky …), případně pro ně znamenají smluvní řešení určitých právní rizik (nastavení počátku účinnosti smlouvy, dodací podmínky, určení momentu nabytí vlastnického práva k věci / přechodu rizika poškození či zkázy věci, ujednání o způsobu vypořádání kupní ceny, rozhodčí smlouvy/doložky, zajišťovací instituty, různé odkládací či rozvazovací podmínky apod.), v žádném případě tak nejde o jakási vedlejší, významově „méněcenná“ či prázdná ujednání ve smlouvách, kdy naopak – jde o ty, pro strany významově nejdůležitější.

A právě o těchto smluvních podmínkách by mělo být slabší smluvní straně dovoleno jednat – pokud by ne, a pokud je současně založena nikoli zanedbatelná nerovnost ve vyjednávací síle stran,[10] půjde s velikou pravděpodobností o smlouvu, uzavřenou adhezním způsobem.

Ke „skutečné příležitosti“ o obsahu smlouvy jednat

Níže provedené pojednání jest koncipováno prizmatem hypotetického soudního řízení „o platnost smlouvy / smluvní doložky,“ z pohledu účastníka, jež je její slabší stranou.

Pokud smlouva, resp. její žalobou napadená část/doložka není zrovna vyvedena na předtištěném formuláři, pokud není psána nečitelným, či jen s velkými obtíži čitelným písmem, není vyčleněna mimo vlastní text smlouvy, aniž by na toto bylo přímo ve smlouvě samotné dostatečně jasně (významově) a zřetelně (vizuálně) odkázáno, či pokud textace dané smluvní doložky není „pro osobu průměrného rozumu“ zjevně nesrozumitelnou a nejasnou (téma dost výživné pro samostatný článek, ne-li kvalifikační práci), nezbude slabšímu účastníku smlouvy než prokázat, že mu o obsahu základních podmínek smlouvy nebylo vůbec umožněno jednat.

Vše tak stojí a padá na výkladu pojmu „**skutečná příležitost**“ – kdy tato, na pohled jasná formulace ale v soudní praxi pomnoze zas až natolik jasnou není …

Pochybnost může vyvstat již v samotných počátcích řízení, kdy protistrana bude − pro nás překvapivě až drze − tvrdit, že zde o adhezní smlouvu jít nemůže prostě už jen proto, že případný náš nesouhlas s obsahem smlouvy nebyl nikterak projeven, a že o případné naší vůli stran „základních podmínek smlouvy“ jednat zde nebyl ani náznak … (… a jak by oni rádi jednat – kdyby jim jen byl náš nesouhlas s obsahem předloženého smluvního textu vyjeven, a znám …)

Výše uvedené přitom není projevem přehnaného negativismu ani žádnou fabulací, obdobné argumentace jest u středně velkých společností[11] užíváno pravidelně, jakmile je v soudní při na adhezní povahu jimi vypracovaných, a k podpisu předložených smluv poukázáno.

Obranou vůči tomuto – **při absenci důkazu, byť jen jediného pokusu, jednání o obsahu smlouvy vyvolat** – by případně mohlo být doložení určitého počtu obdobných smluv protistrany s jinými klienty, avšak naprosto shodného znění (což by zjevně poukazovalo na nezměnitelnost smlouvy / dané smluvní doložky), k těmto se ale zpravidla nedostaneme, ne v rozsahu, aby to soud vzal jako důkaz „neprůstřelnosti“ protistranou navrženého smluvního textu, a nemožnosti o něm reálně jednat.

Jak z dané situace ven, je nabíledni.

Jakkoli se to může jevit jako beznadějné a zbytečné − je potřeba učinit pokus o obsahu smlouvy se silnější smluvní stranou jednat …

Postačí přitom poukázat jen na pro nás nevyhovující části smlouvy, a postačí pokus i jen jediný, kdy tento bude zpravidla buďto 1/ odbit poukazem na nezměnitelnost protistranou dodaného textu, anebo 2/ zcela odignorován (jedno i druhé je dobré).

Z uvedeného jasně plyne, že pokus by měl být učiněn písemně (to aby zůstala stopa - protistranou „pro zkvalitnění služeb“ zaznamenaný hovor může být nevratně poškozen, či jako na potvoru, čerstvě dearchivován …), a adresován v rámci protistrany právě k tomuto kompetentnímu oddělení/osobě (zpravidla pověřený pracovník společnosti, s kterým už jsme stran smlouvy v kontaktu), jinak se z toho protistrana, pouhým poukazem na rozsáhlost své organizační struktury a celkovou velikost, lehce vykroutí.

Žádná větší, skutečně etablovaná společnost s námi o konkrétních ustanoveních „svých“ smluv pochopitelně nebude jednat, takže naši snahu buďto „přehlédne,“ anebo rovnou odmítne.

Což je ale přesně to, co se může do budoucna velice hodit.

S důkazem o učiněném, **leč marném** pokusu o smlouvě jednat, už je pak situace v případném soudním sporu / arbitráži o poznání jiná, ve smyslu jednodušší.

Zajisté, bylo by nadmíru naivním se domnívat, že by běžný spotřebitel − při všech radostech a strastech svého všedního dne − měl dopředu promyšleno, co před podpisem smlouvy udělat, aby, pouze jen potencionálně či výhledově, snad, možná, za několik let, lépe ustál situaci před obecným či rozhodčím soudem, nicméně z čistě právního hlediska má výše naznačený postup jistě své rácio.

Shrnutí

S odkazem na úvod článku, a na znění tam citovaného ustanovení OZ je asi zjevné, že obě, zde rozebrané podmínky, musí být naplněny kumulativně, a tedy, že je potřeba dosáhnout (narafičit věci tak), aby z jednání protistrany zjevně plynula naše subjektivní nemožnost **o základních podmínkách** smlouvy **skutečně jednat**.

Musí být tedy (ne)jednáno právě o takových podmínkách smlouvy, které mají určitou, nikoli jen nepodstatnou důležitost (čím podstatnější, tím lepší), a musí zde být z naší strany učiněn alespoň pokus, o těchto s protistranou jednat – jinak bude absence jednání o smlouvě soudem dovozována právě z důvodu na naší straně (ať už lenost, či náš bezbřehý souhlas se zaslaným nám smluvním textem …).

Vše výše uvedené až tak neplatí[12] pro jednání s naprostými kolosy typu bank a pojišťoven, velkých přepravních, leasingových či telekomunikačních společností (tam je zpravidla adhezní povaha smluv dána bez dalšího), čím menší je ale obchodník, a čím méně zjevná bude nerovnováha ve vyjednávací síle stran, tím spíše lze slabší straně vztahu výše nastíněný postup doporučit.

Závěr

„Dopisování si“ zvlášť s každým jednotlivým kontrahentem, při každé jednotlivé kontraktaci, nedává až tak úplně smysl, obecně však platí, že **s klesající velikostí a ekonomickou sílou protistrany** smluvního vztahu, která je podnikatelem, **stoupají nároky na unesení důkazního břemene stran adhezní povahy s touto uzavřených smluv** ve smyslu § 1798/1 OZ („neumožněno jednat“), kdy ale současně, jeden dobře zacílený a naformulovaný výstup, v době před uzavřením smlouvy, může ve svém důsledku znamenat výhru v soudním sporu, a to i léta po doběhnutí smluvního vztahu. „A to už se vyplatí …“

JUDr. Martin Rimek,
advokát a externí doktorand na Katedře obč. práva PrF UK v Praze

---

[1] Stran užití „slangového“ označení institutu, jinak nazvaného (zákonem definovaného) jako „smlouva uzavřená adhezním způsobem“ se zcela ztotožňuji s argumentací provedenou R. Pelikánem v komentáři k §§ 1798-1801 OZ – Pelikán, R. in Švestka, J.; Dvořák, J.; Fiala, J. a kolektiv - Občanský zákoník, Komentář - Svazek V (relativní majetková práva 1. část), Wolters Kluwer, Praha 2014.
[2] Otázka případné absence akcesority navazujících smluvních práv a povinností apod.
[3] S ohledem na interpretační zásadu, přítomnou od 1. ledna 2014 v § 574 OZ (ale příkladně též I. ÚS 625/03 v dobách minulých) málokterá smlouva „padne“ jako celek.
[4] Minimálně otázka přesunu důkazního břemene a použitelnosti relevantní judikatury.
[5] Bez ohledu na první (i druhý) dojem z textu zde nejde o zcela typické prokazování negativní skutečnosti.
[6] Adhezní smlouvu uzavíráme pokaždé, kdy kupujeme lístky do kina / do divadla, nastoupíme do autobusu či dobijeme kredit v telefonu, naproti tomu situací, kdy příkladně kupujeme/prodáváme nemovitost, či nějakou si pronajmeme, a kdy je o podmínkách smlouvy jednáno skutečně, je v životě jen několik.
[7] Mimo neuzavření kontraktu – což se jeví, obzvláště v oligopolních oblastech, docela nereálné …
[8] Systém ASPI - stav k 21.09.2018 do částky 16/2018 Sb. a 10/2018 Sb.m.s., Důvodová zpráva k zákonu č. 89/2012 Sb., nový občanský zákoník (konsolidované znění).
[9] Definičně jde příkladně „o podmínky o dostatečném rozsahu a významu“ s přihlédnutím k obsahu a smyslu ujednání stran … Petrov, J. in Hulmák, M. a kol.: Občanský zákoník V. - Závazkové právo. Obecná část (§ 1721–2054), Komentář, 1. Vydání, C. H. Beck, Praha 2014.

[10] Striktně vzato, jakákoli nerovnost ve vyjednávací síle stran bude dána i za absence nerovnosti v jejich ekonomické velikosti či síle, kdy úplně postačí, když jedna ze stran kontrahuje v tísni / pod tlakem, a druhá toho, k uzavření smlouvy adhezním způsobem, nepatřičně využije (nedovolí o základních podmínkách smlouvy jednat); pochopitelně, pokud se toto stane mezi obchodníky, je otázkou – zda vůbec, a v jakém rozsahu na ně právní regulace adhezních smluv (v ČR primárně konstruovaná za účelem ochrany spotřebitele), dopadne …
[11] V případě kolosů velikosti ČEZ-u apod. už by pochopitelně taková argumentace postrádala smyslu, kdy je vše již předem jasné … (není nejmenší šance cokoli autonomně dojednat, což je obecně známý fakt)
[12] Platí to v každém případě, u těch největších společností je ale situace ulehčena všeobecnou známostí jejich předsmluvních postupů, což ze slabšího účastníka smlouvy zpravidla snímá břímě důkazu stran adhezní povahy jím uzavřených smluv.

© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- Zelené standardy pro výstavbu a renovace: jaké povinnosti přinese nová evropská úprava?
- Byznys a paragrafy, díl 25.: Započtení
- Využívání holdingových struktur a na co si dát pozor
- Pluralita vedoucích odštěpného závodu
- „Těžko na cvičišti, lehko na bojišti“, aneb proč je kvalitní prodejní dokumentace klíčová (nejen) v automotive segmentu
- Územní plán jako klíčový faktor při oceňování pozemků
- Výpis z německého živnostenského rejstříku – kdy ho můžete potřebovat a kde a jak jej získat
- Aktuality ze světa nekalé soutěže
- Podíly pro zaměstnance v obchodních společnostech
- Evidence skutečných majitelů se uzavírá veřejnosti
- Transfer Pricing: Na co si dát pozor s blížícím se koncem roku