

# **Ekonomická analýza smluv**

Postdoc: JUDr. Marcela Fryštenská Ph.D.

# Ekonomická analýza smluv

- Proč uzavíráme smlouvy?
  - K čemu je smluvní právo?
- 1) Jedna strana chce zboží či služby (kupní smlouva, cestovní smlouva).
  - 2) Smluvní strany chtějí smlouvu pojistit před rizikem (pojistná smlouva).
  - 3) Smluvní strany mají rozdílný názor ohledně budoucích událostí. (Kupující si myslí, že cena zboží poroste.).
  - 4) Smluvní strany stanovují podmínky užívání věci, která byla vypůjčena (smlouva o půjčce).
- => Smluvní strany uzavírají smlouvu, aby naplánovaly budoucí jednání, ke kterému mezi nimi dojde.

## Ekonomická analýza smluv – smluvní právo

Dodržování závazků bez smluv = pohádka => V procesu výměny dochází k oportunistu a nepředvídatelným eventualitám.

Cíl: Odrazovat lidi od oportunistického chování (Hobbes) a podpořit optimální načasování ekonomické aktivity.

[ 1724 NOZ] Smlouva je projev vůle stran zřídit mezi sebou závazek a řídit se obsahem smlouvy.

[ 1756 NOZ] Strany si mohou zvolit libovolnou formu, ledaže jsou omezeny zákonem nebo ujednáním s druhou stranou.

Dříve !!!! Smlouva uzavřená písemně mohla být měněna či rušena pouze písemně.

Dnes !!! Smlouva uzavřená písemně ujednáním stran může být měněna i jinak než písemně, pokud nevyloučeno [ 564 NOZ]

# Ekonomická analýza smluv – smlouva jako efektivní způsob řešení konfliktu

Smlouva je dvoustranný či vícestranný právní úkon, jejímž předmětem je zboží, služba nebo peníze.

Smlouva zahrnuje rovněž **podmínky** realizace závazkového vztahu mezi smluvními stranami.

Příklad: Smlouva založí povinnost fotografovi vyfotit nevěstu s ženichem ve svatební den 20.04. a novomanželům uloží povinnost zaplatit fotografovi 5.000,-Kč. Vedlejší ujednání např. podmínky zrušení smlouvy.

!!! Pokud seznam podmínek chybí, musí fotograf fotit za všech podmínek. Př. Smlouva => slunné počasí=> focení v zámeckém parku. Smlouva => deštivé počasí => focení v zámku.

Co když bude zataženo??? **MEZERA VE SMLUVNÍCH  
PODMÍNKÁCH**

# Ekonomická analýza smluv - mezery ve smlouvách

Smluvní ujednání by mělo být co nejpřesnější, aby minimalizovalo nebezpečí konfliktu mezi smluvními stranami.

KONFLIKT = ZVÝŠENÉ NÁKLADY SMLUVNÍCH STRAN

[ 1725 NOZ] Smlouva je uzavřena, jakmile si strany ujednají její **obsah**. V mezích právního řádu je stranám ponecháno na vůli si svobodně smlouvu ujednat a určit její obsah.

Cílem každé smluvní strany je uzavřít pro sebe výhodnou smlouvu. Vzájemně výhodná (Pareto optimum) je tehdy, pokud přináší blaho oběma stranám. Vyvážená smlouva je taková, kde každá smluvní strana je na tom díky uzavření smlouvy a její následné realizaci lépe, než kdyby smlouva nebyla uzavřena vůbec.

Příklad s fotografem: Fotograf obdrží odměnu ve výši 1000,-Kč, pokud se smluvní strany potkají již 19.4. v 10 hod., aby zrealizovali dvouhodinové zkušební fotografování.

OBSAH SMLOUVY = text smlouvy, zákonná úprava, dobré mravy, zvyklosti  
Smlouva aktivuje kogentní normy vždy a dispozitivní normy pouze tehdy, když si nesjednají jinou úpravu ve smlouvě.

# Ekonomická analýza smluv - Výměna informací při uzavírání smluv

Jaké **informace** si sdělit, aby **minimalizovaly ztráty** a maximalizovaly užitek ze závazkového vztahu?

Pro koho je poskytování informací více výhodné? kupujícího či prodávajícího?

Příklad: A si objedná přepravu zásilky u B. Zásilka má být přepravena do 3dnů od uzavření smlouvy. Přepravce B se dostane do prodlení a dodá zboží o 10 dnů později. A v důsledku pozdě dodané zásilky utrpí škodu ve výši 150 mil. Kč, neboť musel zastavit provoz celé továrny. Škoda vznikla v důsledku jednání dodavatele. Je zde kauzální nexus? Je A povinen hradit škodu společnosti B?

Princip: Nehradí se škoda, která je nepředvídatelná. Pokud odběratel nesdělí dodavateli, že v může vzniknout tak vysoká škoda, dodavatel za škodu neodpovídá.

Informace dodavatel => odmítnout, přijmout s požadavkem vyšší ceny kvůli zvýšeným nákladům na bezpečnostní opatření

Poskytnutí informací je výhodné pro objednatele, neboť čím více informací sdělí, tím menší je riziko, že bude při uplatnění náhrady škody čelit obraně v podobě nepředvídatelnosti vzniku škody. Poskytnutí informací je nevýhodné pro zhotovitele, dodavatele, neboť přichází o argument, že nemohl škodu předvídat.

# Ekonomická analýza smluv – Výměna informací při uzavírání smluv

Příklad porušení povinnosti na straně kupujícího: A souhlasí s tím, že si od B koupí 100.000 součástek, které používá jako komponenty do svých počítačů. Poté, co obdržel 10.000 součástek, trh s jeho počítači zkolabuje. Okamžitě oznámí B, že ukončuje smlouvu a připustí, že tím porušuje smlouvu. V době, kdy A oznámí B, že ruší smlouvu, B nezačal dalších 90.000 součástek vyrábět. B oznámí A, že přesto součástky dle smlouvy vyrobí a zašle mu fakturu. (1) Posuďte situaci A. (2) Jak by to bylo v případě, kdyby B při oznámení o odstoupení měl již všechny součástky vyrobené?

Princip: Dodavateli není přiznán nárok na náhradu škody za náklady, které mu vznikly po pokračování výroby po oznámení o ukončení smluvního vztahu. Pokud zboží u kupujícího, je pro něj levnější zboží prodat. Pokud je zboží u prodávajícího, je pro něj levnější zboží prodat.

# Ekonomická analýza smluv – Výměna informací při uzavírání smluv

Příklad porušení povinnosti na straně prodávajícího: A potřebuje 100.000 součástek na výrobu svých počítačů. Prodávající B poté, co vyrobí 50.000 součástek, je nucen pozastavit výrobu. Ostatní prodejci jsou schopni dodat zbývající součástky, které A potřebuje, ale A trvá na tom, že dodavatel B musí dokončit své plnění ze smlouvy. Posudte případ.

Dodavatel B se bude muset domluvit s jinými dodavateli, aby mohl své plnění dokončit. Pro koho to bude zajištění alternativního plnění dražší? Pravděpodobně pro B více nákladné než pro A, který zná své potřeby nejlépe. **Vyžadovat po dodavateli, aby plnil dle smlouvy by bylo opět plýtváním zdroji.**

Jaké z toho plyne pravidlo?: Jakmile smluvní strana ví, že poruší smluvní povinnost, musí to oznámit druhé smluvní straně bez zbytečného odkladu, aby minimalizovala ztráty. První příklad: Dodavatel není přiznán nárok na náhradu škody za náklady, které mu vznikly po pokračování výroby po oznámení o ukončení smluvního vztahu.

[ 2902 NOZ] Kdo poruší právní povinnost, nebo kdo může a má vědět, že ji poruší, oznámí to bez zbytečného odkladu osobě, které z toho může vzniknout újma, a upozorní ji na možné následky. Splní-li oznamovací povinnost, nemá poškozený právo na náhradu té újmy, které mohl po oznámení zabránit.



## Ekonomická analýza smluv – Výměna informací při uzavírání smluv

Příklad: A prodává dům zamořený termity. Tuto informaci nepředá kupujícímu B. Která strana má nést škodu? B mohl investovat do kontroly termitů. A nemusel investovat nic do toho, aby zjistil, že v domě jsou termiti. Věděl to, protože v domě žil. Nákladům A je možno se vyhnout stanovením zákonné povinnosti zveřejnit informaci, kterou získal bez nákladů.

Pravidlo: Prodávající má povinnost zveřejňovat informace.

### DUVĚRNÉ INFORMACE

# Ekonomická analýza smluv – autonomie vůle stran

Příklad: Pod oknem A stojí muzikant a hraje na housle. Když dokončí, zaklepe na okno A a požaduje poplatek za svůj výkon. Soud by muzikantovi nárok nepřiznal, neboť chybí vůle s muzikantem uzavřít smlouvu.

[ 1728 NOZ] Každý má právo svobodně se rozhodnout, zda smlouvu uzavře či nikoliv a neodpovídá za to, že smlouvu neuzavře. Zároveň musí být chráněna dobrá víra toho, s kým je jednáno.

Příklad: A zahájí jednání o smlouvě s B jen na oko. Nemá v úmyslu smlouvu uzavřít. Téměř před uzavřením smlouvy jednání bez příčiny přeruší.

[ 1729 NOZ] Strana, která jedná nepoctivě je povinna nahradit druhé straně škodu, která je limitovaná ztrátou z neuzavřené smlouvy.

# Ekonomická analýza smluv – Smluvní podmínky a efektivnost

Co je předpokladem proto, aby nevznikly mezi smluvními stranami konflikty ze závazkového vztahu?

Mohou smluvní strany záměrně ponechávat smluvní ujednání nekompletní? Co je k tomu vede?

Příklad s fotografem: 15 min. diskuze, co by se stalo, kdyby fotografa srazilo auto na cestě na svatbu.

1. Pravděpodobnost, že událost nastane je velmi malá. V zájmu efektivity se smluvní strany nebudou takovou záležitostí zabývat.

Příklad s fotografem: Fotografa bolela hlava.

2. Prokázání u soudu by bylo nemožné.

## Ekonomická analýza smluv – smluvní podmínky a efektivnost

Některé podmínky si mohou smluvní strany dojednat až během účinnosti smlouvy.

Příklad: Smluvní strany si ujednají, že pokud výrobní náklady přesáhnou 120.000,-Kč, mohou si smluvní strany ve smlouvě ujednat, že výrobce tuto skutečnost bez zbytečného odkladu oznámí objednateli, který rozhodne, zda bude ve smluvním závazku pokračovat a bude akceptovat novou cenu, nebo zda od smlouvy odstoupí.

=> Znovuprojednání snižuje riziko objednateli, který již poskytl zálohu i výrobcí, který čelí velmi vysokým nákladům.

# Ekonomická analýza smluv – obchodní podmínky

Smluvní strany si mohou určit, že jejich práva a povinnosti se budou řídit **obchodními podmínkami**, které navrhovatel připojí k nabídce nebo které jsou stranám známy.

[ 1751 NOZ]

Co když je rozpor mezi smluvním ujednáním a obchodními podmínkami?

V zájmu efektivita a předcházení sporům stanovil zákonodárce pravidlo, že přednost má smluvní ujednání.

Je možné jednostranně měnit obchodní podmínky? [ 1752 NOZ]

1. Smlouvy jsou uzavírány s velkým počtem osob.
2. Smlouvy zavazují dlouhodobě k opětnému plnění stejného druhu.
3. S povahy závazku je zřejmá potřeba změny v budoucnu.
4. Smluvní strany si ujednaly možnost jednostranné změny obchodních podmínek v přiměřeném rozsahu.

!!! Ujednání o jednostranné změně obchodních podmínek je platné, pokud bylo předem ujednáno, jak se změna druhé straně oznámí a zda druhá strana bude moci změnu odmítnout a závazek z tohoto důvodu vypovědět.

!!! Změna osobních či majetkových poměrů osoby, která na obchodní podmínky odkazuje nemůže vyvolat jednostrannou změnu, ledaže ze smlouvy vyplývá něco jiného.

# Ekonomická analýza smluv – obchodní podmínky

Příklad s mezinárodním lístkem: Pan A si zakoupil přes Internet mezinárodní lístek z Brna do Bělehradu od dopravní společnosti. Na Slovensku průvodčí oznámil panu A, že jeho mezinárodní lístek je neplatný, neboť není označen českým průvodčím, který pana A po celou dobu jízdy nenavštívil.

Obchodní podmínky dopravní společnosti: Cestující má povinnost aktivně vyhledat průvodčího v České republice, aby lístek byl v okamžiku přejezdu hranic již označený a tedy platný.

NOZ převzal ze Zásad mezinárodních obchodních smluv UNIDROIT pravidlo čl. 2.20, že takové ustanovení obchodních podmínek, které druhá strana nemohla rozumně očekávat, nemá právní účinky, nebylo-li přijato výslovně. [ 1753 NOZ]  
Nepůjde jen o ustanovení s neočekávaným obsahem, ale i ustanovení vyjádřená pro druhou stranu drobným, špatně čitelným písmem, pokud mění či doplňuje obsah smlouvy způsobem, který druhá strana nemohla rozumně očekávat. (str. 437 důvodové zprávy).

## **Ekonomická analýza smluv – rozhodčí doložky**

**V minulosti spotřebitelé často uzavírali adhézní smlouvy s rozhodčí doložkou, aniž by věděli, jaké důsledky má pro smluvní strany v případě vzniku sporu. (novela zákona o rozhodčím řízení). => rozhodnutí NS; ekonomický dopad**

# Ekonomická analýza smluv – kupní cena

Úplatná smlouva je taková, kde jedna strana slíbí, že něco poskytne a druhá strana slíbí, že za to zaplatí.

Co když si strany neujednají výši plnění? Jde o úplatný závazek?

[ 1791 NOZ] Uhradí se cena ve výši obvyklé v době a místě uzavření smlouvy. Pokud takto nelze výši určit, určí soud s přihlédnutím k obsahu, povaze plnění a zvyklostem. => Dispozitivní norma zabraňuje navýšení nákladů (nové jednání, spor o cenu). Právní úprava nebrání tomu, aby si smluvní strany dohodly cenu jinak.



# Ekonomická analýza smluv – kupní cena

Příklad: A uzavře kupní smlouvu s B, jejímž předmětem je oblečení (košile, kalhoty a oblek). Pro kupujícího má každé z oblečení hodnotu 100 Kč. Existují tři možné náklady na výrobu těchto oděvů viz níže.

## výrobní náklady

## množství

## kupní cena

20 (nízká) košile

30%

80

60 (střední) kalhoty

50%

80

200 (vysoké) obleky

20%

80

---

280,- výrobní náklady

240,- zisk

Smluvní strany si nestanovily výrobní náklady na jednotlivé položky. Z výše uvedeného by se dalo dovodit, že firma po odečtení výrobních nákladů z prodejní ceny má ztrátu - 40,- (280,- výrobní náklady – 240,- kupní cena)

Smluvní strany zohlední výrobní náklady na jednotlivé položky.

1. výrobek = (80,- kupní cena – 20,- výrobní náklady) x 30% = 18

2. výrobek = (80,- kupní cena – 60,- výrobní náklady) x 50% = 10

3. výrobek = (80,- kupní cena – 200,- výrobní náklady) x 20% = - 24

---

Zisk

4

## Ekonomická analýza smluv – změna smluvních podmínek

Příklad: Předpokládejme, že smlouva je změněna tak, že prodávající může realizovat výrobu pouze tehdy, když výrobní náklady jsou 20 nebo 60. To je výhodné pro prodávajícího, protože při výrobě třetího výrobku má ztrátu – 120,- nebo když zahrneme jednotlivé položky, má ztrátu – 24 ( $20\% \times 80 - 200$ ).

■ Prodávající by měl být ochoten přijmout nižší kupní cenu výměnou za změnu smluvních podmínek.

Příklad: Jaký bude očekávaný zisk, když se kupní cena sníží z 80 na 65?

## Ekonomická analýza smluv – změna smluvních podmínek

Zisk prodávajícího bude  $30\% \times (65 - 20) + 50\% \times (65 - 60) = 16$   
Po změně smlouvy vykáže prodávající zisk 16 namísto 4.

Kupující obdržel výkon 80 %, bude jeho očekávaná hodnota  
 $80\% \times (100 - 65) = 28 \Rightarrow$  I jeho situace je lepší, neboť hodnota zisku dle původní smlouvy byla 20, zatímco po změně smlouvy se hodnota zvýšila o 8 bodů na 28.

$$100\% \times (100 - 80) = 20$$

$$80\% \times (100 - 65) = 28$$

# Ekonomická analýza smluv – riziko

Jak postupovat, pokud obě smluvní strany odmítají podstupovat rizika?

Dohodnou se, že výkon bude realizován pouze tehdy, pokud výrobní náklady budou nižší než kupní cena.

Jak budou postupovat, když prodávající riziko odmítá a kupující je vůči riziku neutrální?

Kupující bude jednat jako pojistitel a zaplatí prodávajícímu pevnou částku a bude absorbovat jakoukoliv odchylku v nákladech na výrobu. Riziko výrobních nákladů je přeneseno na kupujícího.

„Cena sjednaná jako cena kupní může být jednostranně dodatečně změněna v návaznosti na růst výrobních nákladů v důsledku zvýšení cen materiálových a energetických výstupů, dopravních nákladů, pojišťovacích nákladů či změně měnového kurzu.“

# Ekonomická analýza práva – hrubý nepoměr mezi smluvními stranami

Příklad: A uzavře kupní smlouvu s B, a poté cena předmětu na trhu nečekaně vzroste. Má to za následek neplatnost smlouvy?

Pokud strana, která výhodu získala nevěděla a ani vědět nemusela o skutečnosti, která jí zjednala výhodu, pak je smlouva platná. Pokud však o této skutečnosti věděla nebo vědět musela, pak znevýhodněná strana může požadovat zrušení smlouvy do 1 roku od jejího uzavření. Prekluzivní lhůta.

Kdy právo zrušit smlouvu nevznikne, i když je hrubý nepoměr mezi smluvními stranami?

1. Nepoměr vyplývá ze zvláštního vztahu mezi stranami.
2. Zkrácená strana prohlásí, že plnění přijímá za cenu obliby, tj. mimořádnou cenu.
3. Zkrácenou smluvní stranou je podnikatel. [§ 1793 NOZ]

TČ lichva § 218 TZ

## Ekonomická analýza smluv – rebus sic stantibus

= za daného stavu věci, pokud se nic nezmění

Kdy se smluvní strana může domáhat obnovení jednání o smlouvě?

1. Podstatně se změnila okolnosti.
2. Hrubý nepoměr v právech a povinnostech smluvních stran.
3. Dotčená strana tyto okolnosti nemohla předvídat ani ovlivnit.

Př. Neúměrně se zvýšily náklady plnění. Snížila se hodnota předmětu plnění.

!!! Takovou výhradu nelze použít v případě, kdy změna poměrů je vyvolána prostým vývojem na ekonomickém trhu nebo spadá pod okruh běžného podnikatelského rizika.

## Ekonomická analýza smluv – rebus sic stantibus

Pokud dojde k tak výraznému vychýlení práv a povinností, mohou nastat tyto okolnosti:

1. Strany se v přiměřené lhůtě dohodnou na změně.
2. Soud na návrh kterékoliv z nich změní smlouvu.
3. Soud smlouvu zruší.

Soud není návrhem stran vázán. Soud návrh na změnu závazku zamítne, pokud dotčená strana neuplatnila právo na obnovené jednání o smlouvě v přiměřené lhůtě, co okolnosti musela zjistit. Přiměřenou lhůtou se rozumí dva měsíce.

[ 1764 NOZ]

## Ekonomická analýza smluv – rebus sic stantibus

### Příklad:

A si najal námořníky na cestu na Aljašku, kde chtěl lovit lososy. Když žalovaného loď dorazila k aljašským vodám, námořníci oznámili, že žádnou práci nebudou dělat, pokud jim A nezvýší mzdy, které byly schváleny dříve než loď vyplula. Během krátké rybářské sezóny nelze zjistit náhradní pomoc. Obžalovaný A slíbil námořníkům vyšší mzdy, ale když se loď vrátila, popřel to. Námořníci podali proti němu žalobu.



## Ekonomická analýza smluv – rebus sic stantibus

### Příklad:

A slíbil dodat led B. Ten rok bylo nezvykle teplé počasí a ledu se nedařilo. A požádal a získal souhlas B s vyšší cenou. B slib nedodržel a A podal žalobu za nedodržení slibu. Obhajoba B spočívala v tom, že změně nepředcházela rozumná úvaha.

V čem se tyto dva případy liší?

1. Výrobce ledu by byl v bankrotu. Námořníci by v bankrotu nebyli.
2. Jednání výrobce ledu nebylo oportunistické, reagoval na změnu okolností.

V případě oportunistickém nedošlo ke změně vnějších okolností.

V neoportunistickém případě náklady se nečekaně zvýšily náklady od doby podpisu smlouvy. Neblafoval.

# Ekonomické analýzy smluv – porušení smlouvy

K porušení smlouvy může dojít:

1. Vadným plněním [ 1914 NOZ]
2. Prodlením [ 1968 a násl. NOZ]
3. Nemožností plnění [ 2006 a násl. NOZ]
4. Jiným porušením smlouvy (Porušení povinnosti mlčení.)

Následkem porušení jsou:

- (1) **Kompenzační a reparační mechanismy** (náhrada škody, bezdůvodné obohacení, fyzické napravení vady, peněžitá kompenzace vady)
- (2) **Sankční mechanismy** (smluvní pokuta, úroky z prodlení, přechod rizika náhodné škody, propadnutí závdavku)
- (3) **Únikové mechanismy** (zánik závazku, právo závazek jednostranně zrušit)

# Ekonomická analýza smlouvy – porušení peněžitého závazku

1. Úroky z prodlení
2. Smluvní pokuta
3. Paušální náklady spojené s uplatňováním pohledávky u obchodních transakcí
4. Odstoupení
5. Náhrada škody

Pokud si smluvní strany nesjednaly **dobu splatnosti**, je pohledávka splatná bez zbytečného odkladu poté, kdy věřitel dlužníka k uhrazení vyzve [ **1958 NOZ**]. Jednotlivé smluvní typy mohou obsahovat vlastní úpravu.

Někdy pozdní platby mohou mít vážné ekonomické dopady. Pravidlo [ **1963 NOZ**]. U obchodních transakcí je doba splatnosti 30 dnů ode dne, kdy byla doručena faktura, nebo jiná výzva. Smluvní strany si mohou sjednat i dobu pozdější, pokud to není vůči věřitelům hrubě nespravedlivé.

## Ekonomická analýza práva – porušení peněžitého závazku

U závazkového vztahu mezi podnikatelem a veřejnoprávní korporací nesmí doba splatnosti přesáhnout ani po prodloužení 60 dnů. Smluvní strana má právo dovolat se neúčinnosti ujednání o čase, které se odchyluje od ustanovení 1963.

Peněžitě delikty mohou vzniknout ze smluv, deliktů, obohacení.

## Ekonomická analýza práva – úroky z prodlení

Podmínky:

1. Existence peněžitého dluhu
2. Prodlení dlužníka
3. Odpovědnost dlužníka za prodlení
4. Řádné splnění smluvních a zákonných povinností ze strany věřitele.

Strany si mohou výši úroku ujednat. Pokud není dohodnuto jinak, týká se výše úroků ročního období [ 1803 NOZ].

Pokud si výši úroků smluvní strany neujednaly, použije se [ 1970].

[ 1805]Věřitel má být motivován k tomu, aby nebyl ve vymáhání své pohledávky liknavý a neotálel do té míry, že úroky zatíží dlužníka více, než sama jistina. Věřiteli se zakazuje, aby pozdržel vymáhání dluhu až do té doby, kdy úroky přerostou hlavní dluh.

## Ekonomická analýza práva – úroky z prodlení

Příklad: Společnost A se zavázala ve smlouvě o obchodní spolupráci společnosti B uhradit peněžitý závazek na účet společnosti B vedený bankou C. Společnost A dlužnou částku v době splatnosti uhradila na jiný účet společnosti B vedený jinou bankou. Soud posuzoval otázku, zda závazek zanikl připsáním dlužné částky na účet jiné banky, nebo zda společnost A svůj závazek nesplnila, a proto je v prodlení.

Závazek zanikne, je-li věřiteli splněn řádně a včas [ 1908].  
K řádnému splnění se vyžaduje, aby byl dluh splněn ve stanoveném místě [ 1954].

Dříve !!! Závazek nezanikl. [Nejvyšší soud 32 Cdo 1604/2008].  
Nyní !!! Závazek zanikl v okamžiku, kdy věřitel při řádném chodu zjistil nebo mohl zjistit, že dlužník poukázal peněžitě plnění na jeho odlišný účet. [Nejvyšší soud 31 Cdo 3065/2009].

## Ekonomická analýza práva – úroky z prodlení

Příklad: Společnost A si půjčila od společnosti B na základě smlouvy o půjčce 100.000,-Kč. Jednalo se o úplatnou půjčku. A měla zaplatit na úrocích z dlužné částky celkem 10.000,-Kč. Ke dni splatnosti společnost A dlužnou částku neuhradila. Může Společnost B požadovat příslušenství z příslušenství?

Dříve!!! Soudy zastávaly názor, že to možné není. Účastníci smlouvy tento zákaz mohli obejít tím, že se dohodli, že smluvní úroky se stanou součástí jistiny a úroky budou hrazeny z takto zvýšené jistiny.

Nyní!!! Je možné požadovat úroky z úroků. [ 1908].  
Společnost B může požadovat úroky z částky 110.000,-Kč, pokud si smluvní strany tuto možnost dohodly.

## Ekonomická analýza smluv – úroky z prodlení

Jak stanovit výši úroku z prodlení? 0, 5% 0,6% 0,1%  
Úroky by neměly být ani příliš vysoké ani příliš nízké.

[ 1964, 1970] Pokud jsou úroky nepřiměřeně nízké nebo jsou vyloučeny vůbec, má **věřitel** právo dovolávat se neúčinnosti takového ujednání.

**Dlužník** může své tvrzení o příliš vysokých úrocích opřít s ohledem na okolnosti o některou z těchto norem: (1) zjevný rozpor s dobrými mravy dle **577**, (2) nevýhodnost + adheze dle **1800 odst. 2**, (3) překvapivé ujednání v obchodních podmínkách dle **1753**, (4) nepřiměřené ujednání ve spotřebitelské smlouvě dle **1813** a **1815**.



## Ekonomická analýza smluv – úroky z prodlení

### Příklad:

Smluvní strany si v kupní smlouvě, jejímž předmětem byla dodávka 50 ks funkčních souprav ujednaly úroky z prodlení ve výši 0,1% z dlužné částky za každý den do 30 dnů prodlení a ve výši 0,5% z dlužné částky za každý den prodlení od 31. dne prodlení s peněžitým plněním. Kupující u soudu namítal, že úroky z prodlení ve výši 0,5% denně, tj. 182,5% ročně je v rozporu s dobrými mravy a ujednání je proto absolutně neplatné. Kupující argumentoval odkazem na rozhodnutí **NS 21 Cdo 1184/2004**, v němž byl úrok ve výši 60% ročně posuzován jako nepřiměřený a v rozporu s dobrými mravy. Úroková míra vyžadovaná v té době bankami činila 9-15%.

NS se s názorem kupujícího neztotožnil. [ **NS 32 Cdo 1164/2007** ]

# Ekonomická analýza smluv – úroky z prodlení v rozhodnutí ÚS

Příklad: A uzavřel kupní smlouvu s B. Předmětem smlouvy byla obuv. Úroky z prodlení byly sjednány ve výši 0,5% denně z dlužné částky. ÚS posoudil ujednání o úrocích jako jednání, které zakládá hrubý nepoměr mezi vzájemnými povinnostmi smluvních stran. Prodávající by na úrocích získal tolik, kolik by nemohl získat u žádné banky, a a ni si nelze představit investici, která by nabízela obdobný zisk.

[ I. ÚS 728/10 ]

Příklad: [ III. ÚS 1169/13 ] Ústavní soud podržel rozhodnutí obecných soudů o úroku 0,6% z dlužné částky denně, kde byl stěžovatelem namítnut rozpor s dobrými mravy.

???

0,5% potenciálně vysoké riziko => ujednání neplatné

0,1% ujednání platné

## Ekonomická analýza smluv – úroky z prodlení v rozhodnutí

Jakým ujednáním o úrocích by se strany měly vyhnout?

1. Ujednání, kde jsou vyloučeny úroky z prodlení. Úroky z prodlení by musely být nahrazeny jinými mechanismy jako je například smluvní pokuta.
2. Ujednání, kde je výrazně snížena oproti zákonné sazbě.
3. Ujednání, kde je vysoká.
4. Ujednání, kde úroky z prodlení se promlčí za 1 rok.
5. Ujednání, kde započítí běhu úroků z prodlení je vázáno na upomínku od věřitele.

Ujednání, která nezakládají nerovnováhu mezi smluvními stranami nevyvolávají další náklady.

## Ekonomická analýza smluv – smluvní pokuta

Smluvní pokuta = sankce za porušení specifikované povinnosti.

Smluvní pokuta má dvě role: zajišťovací, uhrazovací

Smluvní strany si ujednají smluvní pokutu v případě odstoupení. Je to ujednání platné?

Dříve !!! Neplatné

Nyní !!! Na právní jednání je třeba hledět spíše jako na platné než jako na neplatné. [ 574] Lze tedy předpokládat, že by soudy toto ujednání posoudily spíše jako odstupné.

Smluvní pokuta je v režimu **objektivním**. Smluvní strany si mohou ujednat, že právo na smluvní pokutu vzniká jen při úmyslném porušení povinnosti.

Soud má **moderační právo**. Může snížit pokutu až do výše škody, která vznikla.

## Ekonomická analýza smluv – smluvní pokuta

Jaký má smluvní pokuta vliv na náhradu škody?

Ujednají-li si smluvní strany pokutu, nemá věřitel právo na náhradu škody vzniklé z porušení povinnosti, ke které se smluvní pokuta vztahuje. [ 2050] dispozitivní

Smluvní strany se mohou dohodnout, že nárok na náhradu škody není ujednáním o smluvní pokutě dotčen. Nebo se mohou dohodnout, že se hradí pouze škoda převyšující smluvní pokutu.

!!! I když je úspěšně uplatněná námitka promlčení u pohledávky, nemá to vliv na smluvní pokutu, na niž vzniklo právo před promlčením pohledávky.

## Ekonomická analýza smluv – výše smluvní pokuty

Jak vysoká by měla být smluvní pokuta?

Pokud je smluvní pokuta nižší než náklady prodávajícího, pak bude prodávající spíše motivován k porušení smluvní povinnosti a zaplacení smluvní pokuty.

Příklad: A si koupí stroj v hodnotě 100, za který zaplatí 75 v době dodání zboží. Smluvní strany si dohodly, že pokud prodávající nedodá kupujícímu stroj, zaplatí pokutu 25. Jak se bude chovat prodávající, když výrobní náklady budou 20, 60, 200?

$$(75 - 20) = 55$$

$$(75 - 60) = 15$$

$$(75 - 200) = -125$$

=> Smluvní ujednání o pokutě vede k výkonu tehdy a jen tehdy, pokud hodnota plnění převyšuje výrobní náklady.

## Ekonomická analýza smluv – výše smluvní pokuty

Příklad: Kupní cena je 80. Hodnota zboží pro kupujícího je 100. Smluvní pokuta je 25. Jak se bude chovat kupující? Jak se změní situace, když výrobní náklady budou 200 a smluvní pokuta 20?

(1) Hodnota smlouvy pro **kupujícího** je 20 ( $100 - 80$ ). Kupující na tom bude dobře, i když výkon nezíská, neboť smluvní pokuta je ve výši  $25 > 20$ .

(2) Ztráta – 120 ( $80 - 200$ ). Pro prodávajícího bude výhodnější zaplatit smluvní pokutu 20, než být ve ztrátě. Do kdy bude prodávající motivován provést výkon?

## Ekonomická analýza smluv – akce před realizací závazku

Příklad: Kupující si objedná stroje a ještě před jejich dodáním začne školit své zaměstnance, aby stroje uměli ovládat a odstraní staré stroje. Stroje nejsou dodány.

Příklad: Majitel klubu se domluví se zpěvákem, že u něj vystoupí. Majitel klubu investuje do reklamy, kterou chce zvýšit návštěvnost.

Náhrada škody: Smluvní strany, které porušily smlouvu budou muset uhradit veškerou škodu, aby se poškozený dostal do pozice ve které byl před uzavřením smlouvy. Smluvní pokuta



## Ekonomická analýza smluv – výše smluvní pokuty

Příklad: Smluvní strany si sjednaly v kupní smlouvě s cenou předmětu koupě 10.000,-Kč smluvní pokutu ve výši 100.000.000,-Kč. Lze z toho dovodit, že výše smluvní pokuty je nepřiměřená? Ne. Smluvní strany musí vyjít z potenciální škody v důsledku porušení smluvní povinnosti.

## Ekonomická analýza smluv – smluvní pokuta

Posner: Ujednání o smluvních pokutách zvyšuje počet bankrotů.

Argument ve prospěch doložek o pokutách:

1. Soudy mohou moderovat výši smluvní pokuty.
2. Je-li ujednání o smluvní pokutě platné, tj. dostatečně určité, vázané na porušení povinnosti nikoliv výkon práva, ne příliš vysoké, šetří výrobní faktory jako je práce a kapitál.

# Ekonomická analýza smluv – paušální náklady spojené s uplatňováním pohledávky u obchodních transakcí

[ 513] Příslušenstvím pohledávky jsou nejen úroky a úroky z prodlení, ale i náklady spojené s jejím uplatněním. Jak vysoké jsou paušální náklady nelze z NOZ vyčíst. Zákon č. 180/2013 Sb. V 2a, který definuje minimální náhradu nákladů spojených s Uplatňováním pohledávky, a to ve výši 1.200,-Kč za každou pohledávku.

!!! Jen u závazkových vztahů mezi podnikateli nebo podnikatelem a veřejným zadavatelem.

## Ekonomická analýza práva – odstoupení a náhrada škody

Odstoupení od smlouvy je možné v případě porušení smluvní povinnosti prodlením či vadným plněním.

### PRODLENÍ (podstatné a nepodstatné porušení smlouvy)

Poruší-li druhá smluvní strana prodlením svou smluvní povinnost podstatným způsobem, může druhá strana od smlouvy odstoupit. Podmínka: Musí to druhé smluvní straně oznámit bez zbytečného odkladu poté, co se o prodlení dozvěděla.

V případě nepodstatného porušení smlouvy může druhá strana odstoupit poté, co prodávající strana svoji povinnost nesplnila ani v dodatečně přiměřené lhůtě.

Co když dodatečná lhůta je nepřiměřeně krátká? Účinky odstoupení nastávají až po marném uplynutí doby, která je přiměřená. [ 1977 - 1979]

# Ekonomická analýza práva – odstoupení a náhrada škody

VADY (odstranitelné, neodstranitelné)

Méně závažná vada je taková, kterou lze odstranit nebo ji nelze odstranit, ale nebrání řádnému užívání.

Závažná vada je taková, která je absolutně neodstranitelná a brání efektivnímu využití.

Příklad: A koupil od společnosti B stroj. V průběhu reklamční lhůty se stroj pokazil, a proto A vyrobil několik zmetků. Společnosti A vzniklo právo z vad a právo na náhradu škody. [ 1925]

Je-li vada odstranitelná, může se A domáhat (1) opravy, (2) doplnění toho, co chybí, (3) slevu z ceny.

Je-li vada neodstranitelná, může A od smlouvy odstoupit [ 1923 - 1924]

!!! I vady, která je odstranitelná mohou smluvní strany fiktivně kvalifikovat jako Neodstranitelnou.

# Ekonomická analýza práva – odstoupení od smlouvy a náhrada škody

Chce-li A uplatnit právo z vady, musí vadu včas rozpoznat a včas vytknout. [ 1921] Vadu lze vytknout nejpozději do 6 měsíců od převzetí plnění.

Kupní smlouva objektivní lhůtu 2 roky po odevzdání věci. [ 2112]  
Neoznámí-li kupující vadu včas, pozbývá právo odstoupit od smlouvy. [ 2111].

Smlouva o dílo objektivní lhůta je 2 roky od předání díla. [ 2618].  
U stavby je objektivní lhůta 5 let [ 2629].

Všechny tyto lhůty jsou **promlčecí**. Rozdíl oproti dřívější úpravě.

## REKLAMAČNÍ LHUTA a ZÁKONNÁ ZÁRUKA

## ODPOČINEK

Obchodník Porges dostal upomínku od dodavatele Bauma. Rozlobeně usedne ke stolu a píše dopis:

Velevážený pane Baum,  
celý rok poctivě ukládám nezaplacené účty do jedné přihrádky. O svátku Roš ha-šana zamhouřím oči vytáhnu tři účty a ty zaplatím. Upozorňuji vás, že jestliže se ještě jednou opovážíte mě upomínat, budete z losování vyloučen.

# Ekonomická analýza práva – reklamační lhůta a zákonná záruka

## REKLAMAČNÍ LHŮTA a ZÁKONNÁ ZÁRUKA

Během reklamační lhůty je možno vytknout vady, které měla věc v době předání.

V záruční době je možno vytknout vady, které věc během předání neměla.

[ 2165] (1) Kupující je oprávněn uplatnit právo z vady, která se vyskytne u spotřebního zboží v době dvaceti čtyř měsíců od převzetí.

Jedná se o zákonnou záruku? Právníková obec je rozdělena na dva tábory. Vyžadovat záruční list.



## Ekonomická analýza práva – stavba a vady

Příklad: A si objednal u B stavbu. Byla mu předána vadná stavba. A odmítá zaplatit s odkazem na ustanovení 1910 cit.: Proti své vůli nemůže být věřitel nucen, aby přijal něco jiného, než co přísluší k jeho pohledávce, a dlužník nemůže být nucen, aby poskytl něco jiného, než co je dlužen.

Dříve !!! Zhotovitel byl v pozici, že pokud dílo bylo vadné, neměl nárok na žádné peněžité plnění. Dílo provedeno, když bylo **řádně dokončeno**.

Nyní !!! NOZ situaci zlepšil. Objednatel nemá právo odmítnout převzetí, pokud věc má ojedinělé vady, které sami o sobě ani ve spojení s jinými nebrání užívání stavby. Dílo je provedeno, když je **dokončeno**.

Smluvní strany si mohou ujednat možnost odstoupení i pro jiné případy než stanovené zákonem. !!!

## Ekonomická analýza smluv – svépomoc

[ 14] Za předpokladu, že smluvní strana nesplní svoji smluvní povinnost, může druhá smluvní strana přiměřeným způsobem pomoci svému právu sama, je-li jeho právo ohroženo a je-li zřejmé, že by zásah veřejné moci přišel pozdě.

Příklad: A si koupí automobil na splátky, auto převezme, ale nepodaří se mu splatit celou částku. Prodejce B může auto převzít, prodat a výnos z prodeje po odečtení nákladů na prodej a dlužnou částku předat kupujícímu.

Příklad: A si objedná součástky od B. Po řádně provedené kontrole zjistí, že jsou vadné. Pošle je B zpět.

!!! Odstoupení od smlouvy nemusí být pro A vždy ekonomicky výhodnější než uplatnění práv z vady. Pokud A odstoupí od smlouvy, ruší se smlouva od počátku a A nemá právo na smluvní pokutu ani náhradu škody. Svépomoc nemusí být vždy efektivní prostředek nápravy.

## Ekonomická analýza smluv – vymahatelnost plnění

Kdyby smluvní ujednání nebylo vymahatelné, význam smluvního ujednání by se rovnal nule.

Plnění je donuceno soudem, arbitrem, náboženskou skupinou, reputační mechanismy. Příklad: Fotograf se ve svatební den nedostaví na focení novomanželů. Riziko, že v budoucnu o jeho focení projeví zájem jen hrstka neinformovaných klientů.

Příklad s tričkem: D nabízí tričko za 100,-Kč. Jeho konkurent E nabízí tričko za 150,-Kč. E tvrdí, že jeho tričko má životnost 3x delší než tričko D. Pokud by jeho slib nebyl vymahatelný, mohou spotřebitelé pochybovat o poctivosti jeho prohlášení a raději si koupí levnější tričko od D.

# Ekonomická analýza smluv – vymahatelnost plnění

**Příklad s krávou:** A chce prodat krávu. K dispozici jsou dva zájemci, B a C. Kráva má hodnotu 50 pro B a 100 pro C a jen 30 pro A. Z hlediska **efektivity** by krávu měl prodat C. Jenže B má peníze v hotovosti, zatímco C může hotovost získat až za týden. Kdyby slib byl nevymahatelný, mohl by se A rozhodnout, že bude lépe mít vrabce v hrsti než holuba na střeše, protože C si to může rozmyslet.

**Bez smluvního práva by došlo k nevhodnému přerozdělení zdrojů.**

Žaloba > soudce > rozhodnutí (sankce, náhrada škody)

Soud – smlouva je platná, zda byla porušena smluvní povinnost, stanoví sankci a náhradu škody. Pokud smlouva má vliv na třetí osoby, musí být ve vztahu k těmto osobám aplikován princip dobré víry.

# Ekonomická analýza smluv – vyplňování mezer a interpretace

Příklad: Fotogra a snoubenci si neujednali místo focení v případě zataženého počasí. Soud může rozhodnout, co by strany chtěly, kdyby o této variantě počasí uvažovaly.

Příklad: Výrobce A dá prodejci B exkluzivní obchodní zastoupení pro určitou oblast. B však nevyvinul žádné úsilí proto, aby výrobky A prodal. Zneužil svého monopolního postavení. Soud v rámci diskrece konstatoval, že smlouva obsahuje implicitní podmínku, že prodejce musí využít svého nejlepšího úsilí k prodeji zboží dodavatele. Kdyby tomu tak nebylo, byla by smlouva výrobcí k ničemu.

Příklad: A slíbí B, že mu dodá zboží dvanáctého. B si myslí, že tohoto měsíce, A ve skutečnosti myslí příští měsíc. Soudní praxe dovodila odkaz na aktuální měsíc.

Každá strana chce maximalizovat svůj užitek, což se obvykle udělá tak, že smluvní podmínky maximalizují přebytky a ten si mezi sebou rozdělí. Proto soudy při vyplňování mezer vedeny úvahou, že smluvní strany si upravily podmínky ve smlouvě právě s ohledem na maximalizaci svého užitku.

# Ekonomická analýza smluv – vyplňování mezer a výklad

Některé podmínky jsou nesrozumitelné, několik možných výkladů.  
Jak by strany problém řešily, kdyby o něm uvažovaly při uzavření smlouvy.

Spory může řešit i rozhodce v rámci rozhodčích řízení. V čem jsou shody a rozdíly s občanským soudním řízením?

1. Žaloba
2. Doručení žaloby
3. Rovné postavení stran
4. Dokazování
5. Rozhodce právo nenalézá ale tvoří.
6. Moc rozhodce není delegována svrchovanou mocí státu.
7. Nemožnost podat odvolání proti rozhodnutí.

=> Nová právní úprava rozhodčích doložek vedla k zániku řady rozhodčích společností. Přestal to být dobrý kšeft.

## Ekonomická analýza smluv – závěr

Smluvní právo má pět různých ekonomických funkcí:

1. Zabránit oportunistu Př. s obchodním zastoupením
2. Zavádění efektivních podmínek Př. koupě krávy
3. Trestat chyby, kterým se lze vyhnout v smluvním procesu Př. dům s termity
4. Snížit náklady při řešení sporů Př. dispozitivní normy
5. Minimalizovat neúmyslné smluvní závazky Př. rychle uzavřené spotřebitelské smlouvy
6. Přidělit riziko

Příklad s rizikem: A si koupí zboží od B. Zboží mu má být dodáno do 1 měsíce od uzavření smlouvy. Sklad během měsíce mlčí a smlouva mlčí o tom, kdo ponese riziko ztráty. B může zabránit požáru za nižší cenu než A. Pravděpodobně by si dohodly, že riziko nese B.

# DEKUJI ZA POZORNOST