## 3. přednáška

#### Uzavírání kupní smlouvy. Obchodní podmínky.

### Příklad 1 Kontraktační proces

Prodávající (společnost s místem podnikání ve Španělsku, zabývá se prodejem šatů pro tanec flamenco) po předchozím jednání zaslal v červnu 2023 nabídku kupujícímu (společnost s místem podnikání v ČR). Předmětem smlouvy bylo 250 ks šatů pro tanec flamenco (blíže specifikované v katalogu) za kupní cenu 8 660 euro. Součástí návrhu byla doložka *„Návrhem se cítíme zavázáni do 15. srpna 2023“.* Nabídka byla učiněna zasláním emailu.

Posuďte následující situace, podle povahy otázky najděte oporu ve Vídeňské úmluvě pro svou odpověď:

1. je nabídka skutečně nabídkou podle CISG?
2. musí kupující odpovědět, že nabídku přijímá, rovněž prostřednictvím emailu?
3. lze takovou nabídku považovat za neodvolatelnou?
4. lze odpověď kupujícího „děkuji za nabídku“ považovat za přijetí nabídky?
5. kupující odpověděl, že nabídku přijímá, ale postačí jen 200 ks šatů a žádá snížení kupní ceny. Lze takovou odpověď považovat za přijetí nabídky, nebo protinabídku?
6. kupující odpověděl emailem, že nabídku přijímá, nicméně do předmětu emailu napsal „přijetí nabídky – šaty pro tanec sevillanas“, z obsahu samotného přijetí nabídky však vyplývalo, že měl na mysli šaty pro tanec flamenco, neboť dále již používal výraz flamenco. Lze takovou odpověď považovat za přijetí nabídky, nebo protinabídku?
7. česká společnost vyjádřila souhlas s nabídkou 2. srpna 2023 prostřednictvím pošty (odeslala obálku s dopisem vyjadřující přijetí nabídky). V důsledku rozsáhlých záplav ve Španělsku, kdy poštovní doručovatelé byli nuceni počkat, až voda opadne, došlo přijetí nabídky navrhovateli až 16. srpna 2023. Okomentujte takové pozdní přijetí nabídky.
8. česká společnost odeslala přijetí nabídky poštou 5. srpna 2023. Následující den ráno se rozmyslela a chce přijetí vzít zpět. Může tak učinit? Pokud ano, do kterého okamžiku a jaký způsob učinění zpětvzetí byste doporučili?
9. kupující odeslal emailem souhlas s nabídkou 15. července 2023. O den později došel od prodávajícího email, že nabídku odvolává. Může tak učinit?
10. kdyby vše probíhalo „bez komplikací“ a adresát nabídku přijal tak, jak je, kterým okamžikem by vznikla smlouva?

#### Příklad 2 Obchodní podmínky

Společnost A (jako prodávající, sídlo a místo podnikání v ČR) zaslala návrh na uzavření smlouvy dne 30. ledna 2023 společnosti B (sídlo a místo podnikání v Německu). Předmětem smlouvy byly pravidelné dodávky českých sklenářských výrobků, a to v intervalu každý měsíc. Společnost A přiložila jako přílohu PDF a) samotný návrh na uzavření smlouvy, b) obchodní podmínky společnosti A, na které v textu nabídky odkazuje. Společnost B odpověděla obratem dne 31. ledna 2023, že souhlasí a odkázala na své obchodní podmínky, které přiložila rovněž jako přílohu v PDF. Veškerá komunikace probíhala v angličtině. Strany započaly s plněním smlouvy. Spolupráce probíhala bez problémů až do srpnové dodávky, která měla vady (poškrábané sklo, jiné rozměry). Společnost B reklamovala tyto zjevné vady 27. den od dodání zboží v souladu se svými obchodními podmínkami. Společnost A odmítla reklamaci jako pozdní a odkázala na své obchodní podmínky. Společnosti začaly své obchodní podmínky porovnávat. Zjistily tyto nejzásadnější odchylky, ve zbytku byly obchodní podmínky obou společností stejné či obsahově podobné:

Obchodní podmínky společnosti A:

*„Společnost je oprávněna oznámit zjevné vady na zboží nejpozději do 15 dnů od dodání zboží.“
„Veškeré spory vyplývající z této smlouvy budou řešeny u českých soudů.“*

Obchodní podmínky společnosti B:

*„Společnost je oprávněna oznámit zjevné vady na zboží nejpozději do 30 dnů od dodání zboží.“
„Veškeré spory vyplývající z této smlouvy budou řešeny u německých soudů.“*

1. Vymezte obecně předpoklady, aby se obchodní podmínky staly součástí smlouvy.
2. Vysvětlete, co znamená pravidlo *last shot rule* a *knock-out rule*. V zadaném příkladu určete, zda se součástí smlouvy (případně které z nich) ujednání obchodních podmínek společnosti A/B, pokud se soud přikloní k pravidlu *last shot rule* a pokud se přikloní k pravidlu *knock-out rule*.
3. Společnost B rovněž namítala, že obchodním podmínkám společnosti A nerozumí, protože jsou v češtině. Posuďte, zda je tato námitka relevantní, a to pro případ, kdy bude vznesena v průběhu kontraktačního režimu před uzavřením smlouvy, a pro případ, kdy bude vznesena až v srpnu/září, tedy v době, kdy se objevily problémy s dodávkou.
4. V zadaném příkladu byly obchodní podmínky přiloženy jako příloha v PDF souboru. Staly by se platně součástí smlouvy obchodní podmínky, na které společnost A odkázala prostřednictvím hypertextového odkazu na stránky společnosti [www.spolecnostA.cz](http://www.spolecnostA.cz) ?
5. Co kdyby na obchodní podmínky společnosti A nebylo v textu emailu/návrhu smlouvy odkázáno, ale byly pouze přiloženy?