

# **CISG**

## **Jak se smlouvy uzavírají - kontraktační proces. Obchodní podmínky.**

**Radovan Malachta**

**18. 10. 2023**

# Kontraktační proces

# Kontraktační proces úvodem

- čl. 14 až 24 CISG
- základ: **dva jednostranné projevy vůle: nabídka – přijetí**
- mezinárodní obchodní praxe - složitější
- **úprava v českém občanském zákoníku**

## Jedná se o nabídku (návrh na uzavření smlouvy) podle CISG? Návrh (nabídka, oferta) musí být:

1. určený jedné nebo několika určitým osobám (**personální určitost**)
2. projev **vůle** navrhovatele **být zavázán** nabídkou v případě přijetí
3. dostatečně určitý (**obsahová určitost**) – musí být **označeno zboží** (individuálně, druhově) a výslovně nebo nepřímo **stanoveno množství a kupní cena** zboží nebo musí obsahovat ustanovení umožňující jejich určení

Tyto podmínky musí být splněny (vs. kupní cena), jinak se o nabídku ve smyslu CISG nejedná.

Úprava čl. 14/1 CISG.

## Možnosti dalšího vývoje nabídky

Navrhovatel: zrušení, odvolání

Adresát: odmítnutí, přijetí (vs. pozdní přijetí, vs. přijetí se změnami či dodatky), nečinnost

## Jaké by mělo být přijetí nabídky?

1. zda bylo přijetí **včasné** (pokud není, tak ..... např. vyhodnocení čl. 21 pozdní přijetí apod.)
2. zda bylo přijetí **bezvýhradné** (pokud není, tak .... podstatné/nepodstatné změny podmínky nabídky, zda je to protinávrh atd.)
3. jakým způsobem byla nabídka přijata (výslovně, ústně, konkludentně), kdy k tomu došlo

## Určení okamžiku vzniku smlouvy

kterým přesně okamžikem vznikla smlouva (teorii dojití). Čl. 23 a 18/2 CISG.

## Účinky nabídky (čl. 15/1)

- „Nabídka působí od doby, kdy **dojde** osobě, které je určena.“
- **teorie dojití**
- čl. 15/1 + 24

## Zrušení nabídky = zpětvzetí návrhu (čl. 15/2)

- ✓ musí dojít **dříve** nebo **současně** s nabídkou
- ✓ i nabídky, která je neodvolatelná
- ✓ právní účinek: **zánik návrhu**

# Odvolání nabídky (čl. 16)

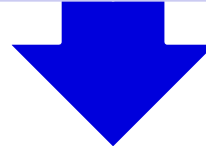
- nabídka již došla adresátovi, ale ten ještě **neodeslal** přijetí
- tu, která je odvolatelná
- **neodvolatelnost:**
  - a) vyplývá, že je neodvolatelná (stanovení určité lhůty pro přijetí či jiným způsobem)

*„Návrhem se cítíme vázáni do 18. října 2023.“; „Nabídka je neodvolatelná až do 25. října 2023.“; „firm offer“*
  - b) adresát důvodně spoléhal na neodvolatelnost, jednal podle toho
- právní účinek: **zánik návrhu**

# Navrhovatel odesílá nabídku

Nabídku lze zrušit

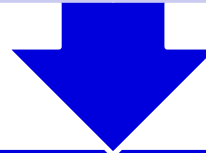
Pokud zrušení nabídky dojde adresátovi dříve, nebo současně s nabídkou



# Nabídka došla navrhovateli

Nabídku nelze zrušit, ale lze ji odvolat

Pokud není neodvolatelná



# Adresát odesílá přijetí nabídky

Nabídku nelze od tohoto okamžiku odvolat

## Odmítnutí nabídky (čl. 17)

- projev vůle adresáta (tedy příjemce nabídky)
- okamžikem, kdy odmítnutí **dojde** navrhovateli (nikoliv odesláním)
- nelze následně přijmout nabídku



# Přijetí nabídky (čl. 18)

- ✓ projev vůle adresáta
- 1. **prohlášení** (výslovné přijetí)
- 2. **jednání naznačující souhlas** (konkludentní přijetí za daných podmínek) – odeslání zboží (čl. 18/3), zaplacení kupní ceny (čl. 18/3), zpracování zboží, otevření akreditivu, zahájení výroby, zaslání účtu
- ✓ **NELZE mlčky**, nečinností, ALE – předcházející dohoda, praxe mezi stranami, zvyklosti – pak i mlčením
- ✓ **ústní** nabídka – musí být přijata **ihned**

## Doba vázanosti návrhem

- ✓ přijetí nabídky – účinné **dojitím** navrhovateli
- **do doby**, kterou navrhovatel **určil** v návrhu
- není-li určena – **rozumná doba** – okolnosti případu
- **ústní** nabídka – musí být přijata **ihned**

# Vznik smlouvy čl. 23

- smlouva – **uzavřena okamžikem, kdy se přijetí návrhu stane účinným**
- viz **čl. 18/2** – okamžik, kdy vyjádření souhlasu dojde navrhovateli

# Pozdní přijetí čl. 21

- obecně: přijetí nabídky – včasné
- sporné: účinky včasného přijetí, nebo protinávrh?
- **čl. 21/1** – navrhovatel vyrozumí adresáta, že pozdní přijetí má účinky přijetí (ústně, odešle zprávu bezodkladně)
- **čl. 21/2** – „opozděná komunikace“ – přijetí odesláno včas, zpožděno v důsledku přepravy (př. blackout) – účinky přijetí, pokud navrhovatel nevyrozumí adresáta, že nabídku považuje za zaniklou

# Zpětvzetí přijetí čl. 22

- **dojití** navrhovateli před okamžikem nebo v okamžiku, kdyby nastaly účinky přijetí
- nepostačí tedy včasné odeslání

# Modifikované přijetí – čl. 19

- **obecně:** přijetí nabídky – bezvýhradné, jasné, musí obsahově kopírovat návrh
- **modifikované přijetí:** odpověď obsahující dodatky, omezení, odchylky, změny
- rozlišení, zda přijetí nabídky se změnami **podstatně mění nebo nemění** podmínky nabídky

- Čl. 19/2: **nepodstatné změny podmínky nabídky** – považováno za akceptaci, ledaže navrhovatel bez zbytečného odkladu nevyrozumí příjemce návrhu o opaku
- pokud nevyrozumí – vznik smlouvy se změnami
- Čl. 19/1: **podstatné změny podmínky nabídky** = odmítnutí nabídky a stává se protinabídkou
- Čl. 19/3 – **demonstrativní výčet podstatných změn** (praxe mezi stranami, zvyklosti mohou vést k jinému závěru)
- úprava v občanském zákoníku
- uzavření smlouvy a obchodní podmínky

# ***Příklad kontrakční 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. Posudte následující situace, podle povahy otázky najděte oporu ve Vídeňské úmluvě pro svou odpověď:

- a) je nabídka skutečně nabídkou podle CISG?
- b) musí kupující odpovědět, že nabídku přijímá, rovněž prostřednictvím emailu?
- c) lze takovou nabídku považovat za neodvolatelnou?
- d) lze odpověď kupujícího „děkuji za nabídku“ považovat za přijetí nabídky?
- e) 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?



f) 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?

g) 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.

h) 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?

i) kupující odeslal emailem souhlas s nabídkou 15. července 2023. O den později došel od prodávajícího email, že nabídku odvolává. Může tak prodávající učinit?

j) kdyby vše probíhalo „bez komplikací“ a adresát nabídku přijal tak, jak je, kterým okamžikem by vznikla smlouva?

# Obchodní podmínky

# Obchodní podmínky

- vypracované stranami (individuálním obchodníkem)
- nebo obecně známé (mezinárodní organizace, obchodní společnosti, svazy)
- vzorové, adhezní
- **jazyk obchodních podmínek**
- **seznámení se s OP**

# Včleňovací doložka

- **nutnost, aby se OP staly součástí smlouvy**
- **před podpisy stran**
- **OP: zadní strana návrhu, přiloženy ke smlouvě, odkázáno na obecně známé OP**
- **problematické www odkazy?**

*„Nedílnou součástí této smlouvy jsou obchodní podmínky prodávajícího, které jsou připojeny jako příloha k této smlouvě.“*

*„Nedílnou součástí této smlouvy jsou obchodní podmínky Evropské hospodářské komise č. ...“ (č. 312 - pro mezinárodní prodej citrusových plodů)*

# Bitva forem/formulářů

## ➤ Základní předpoklady:

- KONSENS STRAN NA MINIMÁLNÍCH ČI NUTNÝCH NÁLEŽITOSTECH SMLOUVY
- BĚHEM KONTRAKTACE ZPRAVIDLA NEDOCHÁZÍ K POROVNÁNÍ OBSAHU OP
- ROZDÍLY MEZI OP KUPUJÍCÍHO A PRODÁVAJÍCÍHO

## ➤ koncepce *mirror image rule*

➤ možnost obrany: „*Obchoduji pouze na základě svých obchodních podmínek, veškeré jejich změny musí být mnou výslovně odsouhlaseny.*“

## ➤ řešení: obecně podporují vznik smlouvy

**knock out rule (UNIDROIT, PECL, NOZ)**

**last shot rule**

# Standardizované způsoby uzavírání smluv

- obchodní podmínky individuální nebo vytvořené mezinárodní organizací či svazem
- formulářové smlouvy – individualizovaná část (údaje pro každou operaci – odlišení od obchodních podmínek)
- návody (guides)

# Příklad obchodní podmínky

Společnost A (jako prodávající, sídlo a místo podnikání v ČR) zaslala návrh na uzavření smlouvy dne 30. ledna 2023 společnosti B (sídlu 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.“*

- a) Vymezte obecně předpoklady, aby se obchodní podmínky staly součástí smlouvy.
- b) 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.
- c) Společnost B rovněž namítala, že obchodním podmínkám společnosti A nerozumí, protože jsou v češtině. Posud'te, 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.
- d) 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) ?
- e) Co kdyby na obchodní podmínky společnosti A nebylo v textu emailu/návrhu smlouvy odkázáno, ale byly pouze přiloženy?



**MUNI**  
**LAW**

**DĚKUJI**

[malachta@mail.muni.cz](mailto:malachta@mail.muni.cz)