Smluvní ustanovení vylučující automatické použití obchodních podmínek druhé strany (omezení jevu bitva forem)

Důvod vzniku tohoto jevu - článek 19 VÚ

- **odst. 1** vychází z tradiční koncepce **zrcadlového překrývání (**obsahové totožnosti) nabídky a jejího přijetí, která je známá téměř všem právním řádům (tzv. mirror image rule) =>
- odpověď na nabídku, která se jeví přijetím, ale obsahuje dodatky, omezení nebo jiné změny, je poté považována za odmítnutí nabídky a zakládá protinávrh

- **odst. 2** představuje **výjimku** k odst. 1 – pokud odpověď na nabídku obsahuje dodatky či odchylky, které ale podstatně nemění podmínky nabídky, je taková odpověď přijetím => součástí smlouvy se pak stávají podmínky uvedené v nabídce se změnami obsaženými v přijetí – ledaže navrhovatel vznese bez zbytečného odkladu proti rozdílům námitky (ústně nebo odesláním oznámení)

- **odst. 3** obsahuje demonstrativní výčet toho, co se považuje za podstatnou změnu podmínek nabídky

- základní problém článku 19 je stanovení rozdílu mezi tím co podstatně mění a co podstatně nemění podmínky nabídky – odst. 3 nedává konečný výčet

Podstata „bitvy forem“

- při uzavírání mezinárodních kupních smluv strany obvykle komunikují prostřednictvím výměny dokumentů (dopisy, faxy, emaily)
- výměna těchto dokumentů je velice často spojena s výměnou předtištěných souborů standardních podmínek, které strany používají pro daný typ smlouvy (dále pro zjednodušení jen obchodní podmínky)
- může proto dojít k následující situaci: kupující zašle objednávku (nabídku) na předtištěném formuláři, na jehož zadní straně jsou otištěny obchodní podmínky kupujícího – prodávající objednávku akceptuje rovněž na předtištěném formuláři, který má na zadní straně otištěny obchodní podmínky prodávajícího -> obchodní podmínky stran s největší pravděpodobností nebudou stejné, protože každá ze stran se snaží chránit svoje zájmy
- strany obvykle nevěnují pozornost rozdílům mezi ustanoveními obchodních podmínek a dané transakce jsou provedeny -> pokud mezi stranami nedojde ke sporu, problém rozdílu mezi obchodními podmínkami zůstane bez povšimnutí

Naznačená situace vyvolává **2 stěžejní otázky**:

a) Došlo-li k výměně odporujících si obchodních podmínek, vznikla vůbec platná smlouva?
b) Pokud smlouva vznikla, jaký je její obsah?

Dva základní principy řešení bitvy forem

1) tzv. last-shot doctrine (řešení v souladu s pravidly nabídky a jejího přijetí)

- kupující zašle prodávajícímu objednávku (nabídka) na svém formuláři, odpověď prodávajícího obsahuje podstatné změny (zakládá protinávrh) – kupující na to nijak nereaguje → prodávající dodá zboží a kupující je přijme → přijetí zboží kupujícím = přijetí podmínek protinabídky prodávajícího
- prodávající učiní nabídku na svém formuláři, odpověď kupujícího obsahuje podstatné změny (zakládá protinávrh), prodávající dodá zboží = přijetí protinabídky kupujícího

a) otázka vzniku smlouvy

- smlouva je platně sjednána, pokud jedna ze stran výslovně příjme podmínky druhé strany (výjimečně) nebo pokud provede určitý úkon směřující k plnění

b) otázka obsahu smlouvy

- pokud odpověď na nabídku podstatně mění její podmínky a zakládá protinávrh, který je následně přijat provedením určitého úkonu (plněním), obsahem smlouvy budou podmínky obsažené v protinávrhu. Toto rešení odpovídá ustanovením Vídeňské úmluvy (článek 19 ve spojení s článkem 18)
- pokud odpověď na nabídku podstatně nemění její podmínky, je přijetím nabídky (článek 19/2) a obsahem smlouvy jsou podmínky nabídky se změnami vyplývajícími z přijetí

2) tzv. knock-out rule

- toto pravidlo můžeme najít např. v Principech UNIDROIT nebo Principech evropského smluvního práva
- podle této teorie může být smlouva platně sjednána i přes odporující si podmínky
- pro obsah smlouvy jsou pak relevantní pouze ty podmínky, které se nevylučují
- tzn. tam, kde obě strany použijí své obchodní podmínky a kromě těchto podmínek dosáhnou dohody, smlouva je uzavřena a jejím obsahem je to, na čem se strany dohodly a ta ustanovení obchodních podmínek, která jsou ve své podstatě stejná (nevylučují se) – ledaže některá ze stran dopředu jasně stanoví nebo později druhou stranu informuje o tom, že nechce být takovou smlouvou vázána

Doložka vylučující automatické použití obchodních podmínek druhé strany

- je důležité, aby strany věnovaly náležitou pozornost předtištěným podmínkám na zadních stranách formulářů svých potencionálních smluvních partnerů, právě s ohledem na výše uvedený rozbor bitvy forem
- stranám se, pro případy, kdy se chtějí vyhnout situaci, že odpověď s nepodstatně se odlišujícími obchodními podmínkami druhé strany bude považována za akceptaci jejich návrhu, doporučuje použití tzv. vylučovací doložky

- smyslem této doložky je snaha strany vyloučit automatické použití obchodních podmínek druhé strany
- strana se prostřednictvím této doložky snaží dosáhnout toho, aby se smlouva řídila pokud možno jejími obchodními podmínkami a aby každá jejich změna byla učiněna jen s jejím výslovným souhlasem

Vzor doložky:

„Strana XY obchoduje pouze na základě těchto obchodních podmínek. Jakákoli jejich změna musí být učiněna písemně a strana XY s ní musí výslovně souhlasit. Přijetí návrhu obsahující jakékoli odchylky od obsahu návrhu či přiložených podmínek zakládá protinávrh, není-li v průběhu jednání výslovně dohodnuto jinak.“

Užitečné odkazy:

http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/e-text-19.html

http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/pperales.html

http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/vergne.html