PRÁVNICKÁ FAKULTA

MASARYKOVA UNIVERZITA

obor Právo a právní věda

Katedra mezinárodního a evropského práva

DIPLOMOVÁ PRÁCE

Úprava obchodních podmínek v českém Občanském zákoníku v komparaci s úpravou v Úmluvě OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, Zásadami UNIDROIT a PECL

RADOVAN MAJDA

2016

Prehlásenie

Prehlasujem, že som diplomovú prácu na tému ***Úprava obchodních podmínek v českém Občanském zákoníku v komparaci s úpravou v Úmluvě OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, Zásadami UNIDROIT a PECL*** *spracoval sám. Všetky pramene a zdroje informácií, ktoré som použil k písaniu tejto práce, boli citované v poznámkach pod čiarou a sú uvedené v zozname použitých prameňov a literatúry.*

V Brne dňa 24. 6. 2016

……

Radovan Majda

Abstrakt

Cieľom práce je zameranie sa na úpravu obchodných podmienok v Občianskom zákonníku a jej porovnanie s medzinárodnými prameňmi práva ako je Dohovor OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru, zásady UNIDROIT a Princípy európskeho zmluvného práva, Vychádzajúc z predmetnej úpravy, analýzy príslušnej judikatúry a rešerše odbornej literatúry bude zámerom práce zhodnotiť, do akej miery úprava obchodných podmienok v Občianskom zákonníku reflektuje štandardy nastavené v medzinárodných prameňoch.

Kľúčové slová: obchodné podmienky, CISG, zásady UNIDROIT, PECL, Občiansky zákonník

Abstract

The goal of this thesis is to focus on regulation of standard terms in Civil Code and its comparison with international sources of law such as United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, UNIDROIT Principles and Principles of European Contract Law. Built on relevant regulation, analysis of proper case law and literature review, the aim of this thesis is an assessment to what extent regulation of standard terms in Civil Code follows the standards set in international sources.

Key words: standard terms, CISG, UNIDROIT Principles, PECL, Civil Code

Poďakovanie

Úprimné poďakovanie venujem pánovi doktorovi Jiřímu Valdhansovi za vedenie pri tvorbe tejto diplomovej práce, ako aj za jeho cenné rady a iné plnohodnotné pripomienky. Poďakovanie patrí tiež mojim rodičom. Za všetko.

OBSAH

Zoznam použitých skratiek 7

Úvod 9

1. Krátky exkurz porovnávaných prameňov 11

1.1 Viedenský dohovor 11

1.2 Zásady UNIDROIT 12

1.3 PECL 14

1.4 Občiansky zákonník 15

2. Aplikácia vybraných prameňov na medzinárodné obchodné transakcie 17

3. Obchodné podmienky a ich inkorporácia 23

3.1 Inkorporácia podľa CISG 23

3.2 Včleňovanie obchodných podmienok podľa zásad UNIDROIT a PECL 30

3.3 Občiansky zákonník 32

4. Bitka foriem 37

4.1 CISG a jeho postoj k bitke foriem 38

4.1.1 Last shot rule 40

4.1.2 Knock out rule 42

4.2 Riešenie bitky foriem z pohľadu UNIDROIT zásad a úpravy PECL 44

4.3 Súčasný pohľad Občianskeho zákonníka na bitku foriem 47

5. Prekvapivé ustanovenia v obchodných podmienkach 51

5.1 Prekvapivé ustanovenia podľa CISG 51

5.2 UNIDROIT zásady a PECL v kontexte prekvapivých podmienok 53

5.3 Úprava prekvapivých podmienok v Občianskom zákonníku 56

Záver 59

Zoznam použitých prameňov 63

ZOZNAM POUŽITÝCH SKRATIEK

ABGB - Všeobecným zákonník občiansky (1811)

B2B – vzťah business to business

CISG – Dohovor OSN o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru, Viedenský dohovor (1980)

DCFG - Návrh spoločného referenčného rámca

ICC – Medzinárodná obchodná komora

Nariadenie Rím I. – nariadenie Európskeho parlamentu a rady (ES) č. 593/2008 zo 17. júna 2008 o rozhodnom práve pre zmluvné záväzky

PECL – Princípy európskeho zmluvného práva

Rímsky dohovor – Dohovor o rozhodnom práve pre zmluvné záväzky, otvorený na podpis v Ríme 19. júna 1980

UCC - Uniform Commercial Code

ULF - Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods

ULIS - Uniform Law on the International Sale of Goods

Zásady UNIDROIT – UNIDROIT zásady medzinárodných obchodných zmlúv (2010)

ÚVOD

Nový Občiansky zákonník s účinnosťou od 1. 1. 2014 prináša rekodifikáciu, s akou sa súkromné právo Českej republiky nestretlo desiatky rokov a ktorú už nepochybne české právo potrebovalo. Táto diplomová práca sa zameriava na výseč úpravy Občianskeho zákonníku, a to jeho pohľad na obchodné podmienky, ktoré sú častou súčasťou obchodných transakcií. Ako práca ďalej priblíži, vzhľadom na to, že úprava Občianskeho zákonníku bude dopadať aj na transakcie, ku ktorým dochádza v medzinárodnom obchode, je na mieste zhodnotiť, do akej miery táto úprava odpovedá štandardom nastavených v iných právnych normách, ako je Viedenský dohovor o zmluvách o medzinárodnej kúpe tovaru, ale ja neštátnych prameňov upravujúcich medzinárodné transakcie, akými sú zásady UNIDROIT a PECL. Napriek aktuálnosti Občianskeho zákonníku zostáva otázkou, do akej miery táto právna norma odráža medzinárodné štandardy nastavené v iných významných, vyššie spomínaných medzinárodných právnych normách.

Zásady UNIDROIT a PECL sú na rozdiel od Viedenského dohovoru prameňmi neštátnymi, napriek tomu sa tešia významnej popularite a štandardy nimi nastavené majú na poli zmluvného práva svoje miesto, pričom ich možno považovať za skutočných reprezentantov kvalitnej právnej úpravy, o čom svedčí aj postupný vývin týchto prameňov načrtnutý ďalej. Úprava Občianskeho zákonníku sa čiastočne nesie v duchu týchto prameňov, dôvodová správa k zákonníku odkazuje na tieto normy niekoľkokrát (viď podkapitola 1.4). Dôjsť však k záveru, že Občiansky zákonník nesie štandardy medzinárodných prameňov len z titulu odkazu na ne v dôvodovej správe, by bol pomerne laxný. S ohľadom na cieľ práce tak zostáva posúdiť, či Občiansky zákonník skutočne ako relatívne „nová“ právna norma obsahuje vo svojej úprave tieto štandardy a či je tak vhodnou normou pre aplikáciu na medzinárodné obchodné transakcie, a to v medziach úpravy obchodných podmienok.

Prvá kapitola uvádza jednotlivé právne pramene, ich históriu, postupný vývin či vplyv na medzinárodných obchod, pričom predstavuje aj Občiansky zákonník v kontexte týchto prameňov.

Druhá kapitola približuje aplikáciou daných prameňov na medzinárodné obchodné transakcie, teda situácie, u ktorých dochádza k použití týchto právnych prameňov, prípadne k uvedeniu podmienok, ktoré musia byť k ich užitiu naplnené.

Tretia kapitola sa zaoberá včleňovaním obchodných podmienok v zmluvnej kontraktácii u jednotlivých prameňov, uvedenie nutných predpokladov či iných požiadaviek pre ich platnú inkorporáciu. S odkazom na judikatúru tak analyzuje spôsob včleňovania obchodných podmienok, spôsobom odkazovania či prikladania obchodných podmienok k návrhu, kde je v nadväznosti na predchádzajúcu kapitolu vidieť určitú vzájomnú komplementaritu medzinárodných prameňov.

Štvrtá kapitola sa venuje špecifickému problému vznikajúcemu pri užívaní obchodných podmienok obidvoma zmluvnými stranami – tzv. bitke foriem. Kapitola približuje riešenie tejto otázky z pohľadu daných prameňov, pričom uvádza výhody a nevýhody jednotlivých spôsobov riešenia spolu s trendom súčasného prístupu k tejto otázke.

Piata kapitola prináša náhľad na problematiku užívania prekvapivých ustanovení uvedených v obchodných podmienkach, keďže u kontraktácia sa často stretávame s tým, že strany sa s obchodnými podmienkami svojho zmluvného partnera vopred nezoznámia. Zostáva tak otázka, do akej miery možno takéto obchodné podmienky na daný zmluvný vzťah aplikovať, a to najmä v kontexte obchodných podmienok, ktoré druhá strana nemohla rozumne očakávať.

V kontexte cieľa diplomovej práce tak bola vytýčená nasledujúca hypotéza:

1. Úprava obchodných podmienok v Občianskom zákonníku reflektuje štandardy medzinárodných prameňov a je teda vhodná pri aplikácii českého Občianskeho zákonníku ako práva rozhodného na medzinárodné obchodné transakcie.

Záver práce vychádzajúc z vyššie uvedených kapitol zhrňuje a následne komparuje spomínané medzinárodné normy s úpravou Občianskeho zákonníku. Dochádza tak k výsledkom, či je skutočne možné označiť úpravu obchodných podmienok v zákonníku za dostatočnú, odpovedajúcu štandardom nastavených v medzinárodných normách, na základe čoho možno dospieť k potvrdeniu, či nepotvrdeniu nastavenej hypotézy.

1. KRÁTKY EXKURZ POROVNÁVANÝCH PRAMEŇOV

1.1 Viedenský dohovor

Viedenský dohovor (ďalej len „CISG“, prípadne „Dohovor“) je výsledok snahy o unifikáciu práva upravujúceho medzinárodné zmluvy o kúpe tovaru a obsadzuje tak značné miesto na poli medzinárodného práva súkromného. Proces unifikácie siaha až do 20tych rokov 20. storočia, kedy sa objavujú prvé snahy o zjednotenie úpravy dopadajúcej na kúpu tovaru, prvými významnými výsledkami sa stávajú až *Uniform Law on the International Sale of Goods* (ULIS) a *Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods* (ULF) ako výsledok Haagskej konferencie (1964), ktoré však v konečnom dôsledku neboli úspešné v zjednotení úpravy, primárne z dôvodu ratifikácie len niekoľkých štátov.[1] Na druhú stranu je na mieste podotknúť, že ULIS a ULF prispeli k rozvoju právnej úpravy na národnej úrovni v niekoľkých európskych krajinách a stali sa odrazovým mostíkom aj pre CISG.

Úspech v pravom slova zmysle tak prichádza až v roku 1980 podpisom CISG, ktorý vstúpil do účinnosti v roku 1988 pre 11 signatárskych štátov[2], pričom počet týchto štátov rastie dodnes. Dôvod postupného nárastu signatárov možno vidieť aj v skutočnosti, že aplikáciu CISG vzhľadom k jeho dispozitívnemu charakteru je možné vylúčiť[3], pričom možnosť tohto vylúčenia je často využívaná z toho dôvodu, že strany nevidia význam v použití unifikovanej úpravy a radšej sa spoliehajú na ustanovenie národného práva, prípadne CISG nepovažujú za dostatočne rozšírený (resp. známy)[4]. Dohovor však zostáva významným nástrojom právnej úpravy medzinárodnej kúpy tovaru. Nielen z dôvodu postupného rastu signatárskych štátov je tento dokument možno označiť za najvýznamnejšiu úpravu zmluvného práva v súčasnosti na medzinárodnej úrovni práve aj s ohľadom na to, že kúpne zmluvy sú najčastejším a najdôležitejším zmluvným typom.[5]

---

[1] MURPHY, Maureen T. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Creating Uniformity in International Sales Law. *Fordham International Law Journal* [online]. 1988, vol. 12, issue 4, s. 734 [cit. 8. 10. 2015]. Dostupné z: http://ir.lawnet.fordham.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1226&context=ilj

[2] *Ibidem,* s. 727

[3] viď čl. 6 CISG

[4] KOEHLER, Martin F; YUJUN Guo. The Acceptance of the Unified Sales Law (CISG) in Different Legal Systems. *Pace International Law Review* [online]. April 2008, vol. 20, issue 1, s. 5 [cit. 8. 10. 2015]. Dostupné z: http://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1049&context=pilr

[5] LOOKOFSKY, Joseph M. *Convention on contracts for the international sale of goods (CISG)*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2012. s. 18. ISBN 978-90-411-4024-1.

CISG obsahuje úpravu inšpirovanú niekoľkými právnymi poriadkami, starostlivo vybratú autormi tohto dokumentu, zvažovanú a porovnávanú, no zároveň niekedy kritizovanú ako výrazne ovplyvnenú zmluvným právom kontinentálneho systému.[6]

Pokiaľ hovoríme o aplikácii CISG, hovoríme o aplikácii priamej. Dohovor je na rozdiel od svojich predchodcov *self-executing treaty*, pre svoju aplikáciu nepotrebuje ďalší akt zo strany signatárskeho štátu, jeho normy sú priamo aplikovateľné. Články 1 (spolu s čl. 10), 2, 3 a 6 ustanovujú, ktoré zmluvy spadajú pod úpravu Dohovoru, články 4 a 5 určujú rozsah, v akom zmluva Dohovoru podlieha.[7] V skratke možno uviesť, že CISG sa užije pre kúpne zmluvy s medzinárodným prvkom, pokiaľ zmluvné strany úpravu Dohovoru nevylúčili.

1.2 Zásady UNIDROIT

UNIDROIT zásady medzinárodných obchodných zmlúv boli vytvorené Medzinárodným ústavom pre zjednotenie súkromného práva so sídlom v Ríme. Autormi zásad boli z väčšej časti tí, ktorí sa podieľali na tvorbe Viedenského dohovoru, čo sa vo veľkej miere odzrkadlilo aj na zásadách UNIDROIT. Prvotným dôvodom ich vzniku bola snaha vyplniť medzery Viedenského dohovoru, tieto zásady tak v istom zmysle kráčajú ruka v ruke s Viedenským dohovorom a možno na ne hľadieť ako na jeho „rozšírenie“.[8]

Je zaujímavé sledovať v priebehu času vývoj UNIDROIT zásad. Pri spisovaní prvej verzii zásad (1994) ani sami autori netušili, ako vzrastie význam týchto princípov v medzinárodnom zmluvnom práve.[9] Prvé vydanie zásad v preambule uvádza, že zásady

---

[6] WESIACK, Max. Is the CISG too much influenced by civil law principles of contract law rather than common law principles of contract law? Should the CISG contain a rule on the passing of property? [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 10. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/wesiack.html

[7] SCHLECHTRIEM, Peter a Ingeborg H SCHWENZER (ed.). *Commentary on the UN convention on the international sale of goods (CISG)*. 3rd ed. Oxford: Oxford University Press, 2010, xcvi, s. 19. ISBN 978-0-19-956897-0.

[8] LETTERMAN, Gregory G. *UNIDROIT's rules in practice: standard international contracts and applicable rules*. The Hague [u.a.]: Kluwer Law Internat, 2001, s. 66. ISBN 9041188630.

[9] Ako uvádza jeden z pôvodných autorov: *„[w]e [did] not tremble (…), we [were] drafting mere principles and not a uniform law, so that whatever rules we [wrote] are only likely to be applied if they [found] favor with someone concerned with a particular transaction or dispute (…). [M]ost of our principles are unlikely to miscarry because they are framed with evident generality (e. g.: 'good faith') (…). [I]n some instances we have declined to deal with thought questions, as in the area (…) of invalidity on a variety of grounds under the applicable domestic laws“*. CASHIN-RITAINE, Eleanor; LEIN, Eva. *The UNIDROIT Principles 2004: their impact on contractual practice, jurisprudence and codification ; reports of the ISDC colloquium (8/9 June 2006)*. Zürich: Schulthess, 2007, s. 259-260. Publications de l'Institut suisse de droit comparé, 56. ISBN 372555336X.

sa aplikujú v prípade, kedy sa strany na ich užití dohodnú alebo môžu zohrať úlohu, ak sa strany zhodnú na užití všeobecných právnych zásad, *lex mercatoria* a pod.

Verzia zásad z roku 2004 vďaka popularite svojho predchodcu z roku 1994 rozšírená o päť kapitol je v preambule ambicióznejšia, zásady je podľa nej možné použiť aj v prípade, kedy si strany nezvolili právo, ktorým sa bude ich zmluva riadiť alebo možno ich užiť ako podporný nástroj pri aplikácii vnútroštátneho práva. V podobnom duchu, aj keď znova prepracovanejšia a rozšírenejšia, sa nesie aj verzia z roku 2010.

UNIDROIT zásady tak majú v medzinárodných transakciách svoje miesto a skutočne praktický význam. Navyše dôležitú úlohu zohrávajú aj vďaka svojmu komplementárnemu charakteru k Viedenskému dohovoru. Príklad komplementárnej aplikácie môžeme vidieť v *Scafom International case (2009)* - prípad sa týkal predaja oceľového potrubia, kedy cena oceli na trhu neočakávane vzrástla o 70%, predaj za dohodnutú cenu by tak pre predávajúceho znamenal značnú stratu. Vzhľadom na to, že Viedenský dohovor *hardship* neupravuje[10], Najvyšší súd Belgicka v danom prípade rozhodol aplikovať UNIDROIT zásady (napriek tomu, že ich strany v zmluve nezvolili), a to s ohľadom na čl. 7(2) CISG a vyplniť tak vnútornú medzeru Dohovoru aplikáciou obecných zásad medzinárodného obchodu – práve UNIDROIT zásad, ktoré by mali byť uprednostnené pred právom rozhodným. Zvýšená cena ocele tak zakladá prekážku, na základe ktorej strany musia znovu prejednať zmluvné podmienky (s odkazom na čl. 6.2.2 UNIDROIT zásad).[11]

UNIDROIT zásady tak nezostávajú zapadnuté prachom a podnet pre ich aplikáciu nie je len ideou vyjadrenou v preambule týchto zásad. Slúžia tak ako normy aplikované v medzinárodnom obchode, sú modelom pre vnútroštátne právo, navyše sú zdrojom pre vzdelávanie v oblasti práva. Zásady okrem toho môžu poslúžiť v terminologickom rámci, keďže obsahujú nestrannú právnu terminológiu, vďaka čomu možno predchádzať

[10] Presnejšie, úprava v článku 79 ods. 1 CISG vyslovene *hardship* nespomína, mnohé názory odborníkov hovoria o vágnej a nepresnej úprave, kde zostáva priestor pre širokú interpretáciu terminológie článku, ako je aj slovo „prekážka“.

[11] Rozhodnutie Cour de cassation: Supreme Court, Belgicko zo dňa 19. júna 2009, č. C.07.0289.N [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 15. 10. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090619b1.html#cx

nedorozumeniam v oblasti právnych termínov a konceptov, hlavne v prípade, kedy strany nezdieľajú rovnaké právne zázemie.[12]

1.3 PECL

Princípy európskeho zmluvného práva boli postupne vydané v troch zväzkoch v rokoch 1995, 2000 a 2003. Napriek tomu, že oficiálny názov hovorí o „princípoch", čo môže byť mierne zavádzajúce, nejde len o katalóg všeobecných princípov, ide o systematicky zaradené články, ktoré ukladajú konkrétne pravidlá pokrývajúce všetky hlavné otázky zmluvného práva.[13] Impulzom pre vznik týchto princípov nachádzame práve v súvislosti s existenciou vnútorného trhu v rámci Európskej únie, ktorý si čiastočne žiadal harmonizáciu právnej úpravy medzi členskými štátmi, výsledkom čoho bol súbor modelových pravidiel založený na vzájomnom porovnávaní právnej úpravy a medzinárodnej spolupráci.[14]

Podobne ako UNIDROIT zásady, PECL sledujú dva ciele. Z krátkodobého hľadiska sú dostupné pre zmluvné strany pri aplikácii na konkrétny zmluvný vzťah, súdom alebo rozhodcom pri rozhodovaní sporov vyplývajúcich zo zmlúv, prípadne sú modelom pre zákonodarcu pri prijímaní úpravy týkajúcej sa zmluvného práva či už na vnútroštátnej alebo európskej úrovni. Z dlhodobého hľadiska sa princípy usilujú harmonizovať zmluvné právo v rámci Európskej únie.[15]

Pravdepodobne najdôležitejšou úlohou princípov je priniesť uniformitu, teda určitý základ, na ktorom možno postaviť interpretáciu už jednotnej právnej úpravy. Problémom pri výklade práva vnútroštátnymi orgánmi je absencia rovnakého právneho zázemia, interpretácia sa tak uberá smerom nastaveným národným právom, kedy neexistujú jednotné pravidlá pre výklad. Vyvstáva tak potreba vytvoriť oporu spoločných princípov pre unifikované a harmonizované právo, princípy, ktoré vyplnia medzery a na ktorých

---

[12] CASHIN-RITAINE, Eleanor a Eva LEIN. *The UNIDROIT Principles 2004: their impact on contractual practice, jurisprudence and codification ; reports of the ISDC colloquium (8/9 June 2006)*. Zürich: Schulthess, 2007, s.18. Publications de l'Institut suisse de droit comparé, 56. ISBN 372555336X.

[13] BONELL, Michael Joachim. The CISG, European Contract Law and the Development of a World Contract Law. In: *The American Journal of Comparative Law* [online]. 2008, vol. 56, No. 1, s. 10. [cit. 20. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.jstor.org/stable/20454602

[14] ZIMMERMANN, Reinhard. The Present State od European Private Law. In: *The American Journal of Comparative Law* [online]. 2009, vol. 57, No. 2, s. 481. [cit. 20. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.jstor.org/stable/25652650

[15] BONELL, Michael Joachim. The CISG, European Contract Law and the Development of a World Contract Law. In: *The American Journal of Comparative Law* [online]. 2008, vol. 56, No. 1, s. 10. [cit. 20. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.jstor.org/stable/20454602

eventuálne bude možné postaviť budúcu európsku legislatívu upravujúcu zmluvné právo.[16]

Napriek tomu, že je možné PECL považovať za významný dokument v oblasti regulácie zmluvného práva, zostáva táto úprava určitým základom spoločnej harmonizácie na úrovni európskeho zmluvného práva. Skôr či neskôr možno očakávať ich upadnutie „len“ na úroveň referenčného textu či zdroja pre inšpiráciu prijímania úpravy zmluvného práva, a to nielen v rámci Európskej únie, ale aj mimo nej.[17]

1.4 Občiansky zákonník

Potreba rekodifikácie súkromného práva bola v Českej republike často pretriasanou otázkou, ktorej výsledkom bol nový Občiansky zákonník účinný k 1. 1. 2014. Aj keď za posledných viac než 20 rokov prešlo súkromné (a hlavne občianske a obchodné) právo množstvom novelizácií, je ťažké zrekonštruovať niečo, čo už od počiatku stojí na zlých základoch.

Občiansky zákonník prináša väčšiu slobodu pri utváraní vlastného právneho postavenia,[18] odstraňuje dvojkoľajnosť nastavenú predchádzajúcim občianskym a obchodným zákonníkom a upravuje tak aj pomery medzi podnikateľmi, čo môže mať značný dopad pri aplikácii tohto zákonníka na zmluvy v medzinárodných transakciách, pri aplikácii českého práva ako práva rozhodného.

Zákonník je vo všeobecnej rovine z podstatnej časti inšpirovaný Všeobecným zákonníkom občianskym (ABGB) z roku 1811, v Českej republike platným do roku 1950, pre účely tejto práce je však dôležité upozorniť aj na iné pramene, z ktorých zákonodarca čerpal.

Na jednej strane je znenie zákona ovplyvnené aj CISG, a to v oblasti kontraktačného procesu v § 1743 a n., jeho vplyv už bol však už bol postrehnuteľný aj v predchádzajúcej novelizovanej právnej úprave. Zákonník tiež ovplyvnili UNIDROIT zásady v oblasti obchodných podmienok, napríklad prebratím pravidla čl. 2.20 vzťahujúceho sa

---

[16] LANDO, Ole. Principles of European Contract Law: An Alternative to or a Precurosr of European Legislation? In: *The American Journal of Comparative Law* [online]. 1992, vol. 40, No. 3, s. 577. [cit. 21. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.jstor.org/stable/840586

[17] MAGNUS, Ulrich (ed.). *CISG vs. regional sales law unification: with a focus on the new Common European Sales Law*. Munich: Sellier European Law Publishers, 2012, s. 128. ISBN 978-3-86653-230-4.

[18] NEMRAVOVÁ, O.; VAŇKOVÁ, M. Nový občanský zákoník [online]. In: *epravo.cz,* 2013 [cit. 22. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.epravo.cz/top/clanky/novy-obcansky-zakonik-91440.html

na nečakané obchodné podmienky, vplyv majú aj pravidlá upravujúce účinky zmluvy, úprava doložky *rebus sic stantibus* vychádzajúca z čl. 6.2.1 a n. UNIDROIT zásad, či úprava spôsobu plnenia – úprava čiastočného plnenia dlžníka.[19] Dôvodová správa odkazuje na PECL ako na úpravu vzatú do úvahy spolu s inou neštátnou úpravou, podobné znenie s PECL nachádzame napríklad v ustanoveniach o oferte (čl. 2:201) alebo predzmluvnej zodpovednosti (čl. 2:301).

Občiansky zákonník tak čerpá nápady z iných, „osvedčených" právnych noriem, a to nielen súkromnoprávnych noriem iných európskych štátov, ale aj noriem neštátnych, ktorých všeobecné uznanie a popularita vychádza z ich prepracovanosti a postupného vývoja reflekutjúceho súčasné potreby zmluvného práva. Do akej miery však jeho úprava obchodných podmienok odpovedá súčasným štandardom nastavených vo vyššie uvedených prameňoch, vyvstáva až z analýzy nasledujúcich kapitol.

[19] Dôvodová správa k Občianskemu zákonníku (konsolidovaná verzia) [online]. *Nový občanský zákoník.* Ministerstvo spravedlnosti České republiky [cit. 17. 10. 2015], s. 437 – 439. Dostupné z: http://obcanskyzakonik.justice.cz/images/pdf/Duvodova-zprava-NOZ-konsolidovana-verze.pdf

2. APLIKÁCIA VYBRANÝCH PRAMEŇOV NA MEDZINÁRODNÉ OBCHODNÉ TRANSAKCIE

CISG je medzinárodným dohovorom (zmluvou), ktorý už vo svojom názve nesie časť podmienok, pri splnení ktorých dôjde k jeho aplikácii. Dohovor sa tak aplikuje na tie obchodné transakcie, ktoré sú zmluvami o medzinárodnej kúpne tovaru.

Aby bolo danú zmluvu možné považovať za medzinárodnú, možno túto podmienku fragmentovať v súlade s čl. 1 CISG na dve situácie. Buď je medzinárodný prvok transakcie naplnený tým, že strany transakcie majú miesto podnikania v rôznych zmluvných štátoch Dohovoru (čl. 1 ods. 1 písm. a) CISG) čím dochádza k priamej aplikácii Dohovoru alebo v prípade, že aspoň jedna zo strán nemá miesto podnikania v zmluvnom štáte CISG, avšak na základe kolíznych noriem fóra možno CISG aplikovať ako súčasť rozhodného práva štátu, ktorý je zmluvným štátom Dohovoru. V prípade druhej situácie je však potrebné zistiť, či daný zmluvný štát nevyužil výhradu podľa čl. 95 CISG, na základe ktorej by k aplikácii Dohovoru podľa čl. 1 ods. 1 písm. b) nemohlo dôjsť. Rozhodujúcim je aj článok 10 CISG, ktorý bližšie určuje, čo možno v danom prípade považovať za miesto podnikania.

Ďalšou podmienkou medzinárodnej transakcie je to, aby sa v danom prípade jednalo o kúpu tovaru. V danom kontexte je potrebné vziať do úvahy čl. 2 a 3, ktoré negatívne vymedzujú, čo nemožno považovať za tovar, prípade prinášajú aj kľúč k odlíšeniu napríklad aj od zmluvy o dielo. Všeobecne aby bolo možné v danom prípade hovoriť o kúpnej zmluve, transakcia by mala napĺňať čl. 30 a 53 CISG, teda základné povinnosti predávajúceho a kupujúceho.

V neposlednom rade je potrebné pripomenúť dispozitívny charakter CISG, z ktorého vyplýva vylúčenie aplikácie Dohovoru v prípade, kedy sa na takomto vylúčení strany transakcie dohodnú. Do úvahy je nutné vziať aj časovú pôsobnosť Dohovoru vyjadrenú v čl. 100.

V kontexte aplikácie CISG je na mieste pozdvihnúť čl. 7 ods. 1, a to jednotnosť aplikácie Dohovoru. Je nutné prihliadať na medzinárodnú povahu tohto dokumentu, zachovávať jednotnú terminológiu a jej uniformnú interpretáciu, aby sme skutočne mohli o jednotnosti tohto dokumentu hovoriť. Z dôvodu jednotnosti je tak potrebné prihliadať na medzinárodnú judikatúru s cieľom posilniť jednotnú interpretáciu, inak sa autonómia

CISG stane ilúziou a spolu s ňou aj jeho uniformita.[20] Články 7 a 8 CISG sú kľúčom k dverám jednotného prístupu.[21]

U zásad UNIDROIT vzhľadom k ich neštátnemu charakteru pri aplikácii zaváži skutočnosť, či ide o použitie pred všeobecnými súdmi alebo aplikáciu v rámci rozhodcovského konania, ktoré je k užitiu neštátnych právnych prameňov zásadne otvorenejšie. Napriek tomu, že už aj v prvom prípade sa u odborníkov objavuje názor, že zásady UNIDROIT by vnútroštátnymi súdmi mali byť aplikované podobne ako iné národné právo [22] v prípade, že strany prejavia vôľu byť týmito zásadami viazané. Pod pojem „právo" vyjadreným v kolíznych normách[23] by tak podľa tohto názoru malo spadať aj neštátne právo, akým sú aj zásady UNIDROIT.

Na druhú stranu judikatúra európskych súdov nie je takejto aplikácii naklonená. Taliansky súd v Padove uvádza, že strany majú voľnosť pri voľbe práva do tej miery, pokiaľ si vyberú určité národné právo. Neštátne pramene nadnárodného či medzinárodného charakteru, pod ktoré zásady UNIDROIT patria, nemožno považovať za naozajstný výber práva a ich prípadný výber zaväzuje strany len do tej miery, pokiaľ neodporujú kogentným ustanoveniam rozhodného národného práva.[24]

V prípade rozhodcovského konania užitie neštátnych právnych noriem nie je výnimkou. Postupnou všeobecnou aplikáciou tieto zásady „postupujú" z pozície *soft law* či skôr svojho teoretického charakteru a vstupujú do fázy *hard law*. Toto však neplatí univerzálne, aj v súčasnosti sa stretávame s názormi, že zásady UNIDROIT nie sú skutočným právom, ale len obyčajnou zbierkou všeobecne uznaných princípov.[25] Zásady

---

[20] ANDERSEN, Camilla Baasch. *Uniform application of the international sales law: understanding uniformity, the global jurisconsultorium and examination and notification provisions of the CISG*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2007, s. 47. ISBN 978-90-411-2616-0.

[21] ZELLER, Bruno. Four-Corners - The Methodology for Interpretation and Application of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 10. 10. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/4corners.html

[22] SURAL, Ceyda. Respecting the Rules of Law: The UNIDROIT Principles in National Courts and International Arbitration [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law. s. 254 [cit. 10. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sural.pdf

[23] viď napr. čl. 3 Rímskeho dohovoru alebo čl. 4 nariadenia Rím I.

[24] Rozhodnutie Tribunale Padova - Sez. Este, Taliansko zo dňa 11. januára 2005 [online]. In: *UNILEX on CISG and UNIDROIT Principles.* International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) [cit. 1. 11. 2015]. Dostupné z: http://unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=1004&step=Abstract

[25] ZELLER, Bruno. The UNIDROIT Principles of Contract Law; Is There Room for Their Inclusion into Domestic Contracts? *Journal of Law and Commerce* [online]. 2006. vol. 26:115. s. 116. [cit. 3. 11. 2015]. Dostupné z: https://jlc.law.pitt.edu/ojs/index.php/jlc/article/viewFile/37/37

UNIDROIT boli aplikované ako *lex loci contractus* v prípade konaní pred ICC, pričom základ vychádzal z čl. 21 *Arbitration Rules of ICC*. Dokonca v situácii, kedy sa strany na výbere práva nedohodnú, v rámci rozhodcovského konania môže byť dovodené, že strany implicitne prejavili vôľu neaplikovať právo druhej strany. Výsledkom tak môže byť aplikácia „tretieho" práva, ktoré nutne nemusí byť právom národným.[26]

Samotné zásady však odrážajú potreby medzinárodného obchodného spoločenstva. Základy, na ktorých sú založené, možno nájsť vo viacerých, aj keď nie všetkých právnych systémoch, vo výsledku nejde o rigidný a obmedzujúci zdroj práva, ale naopak prenechávajú miesto flexibilite, a to buď prispôsobiť určité ustanovenia špecifickým potrebám strán v ich vzájomných vzťahoch, či podporiť národný obchod a hospodársku politiku.[27]

Preambula UNIDORIT zásad hovorí, že zásady nastavujú všeobecné pravidlá pre medzinárodné obchodné transakcie.[28] Pre definíciu medzinárodného charakteru danej transakcie existuje množstvo prístupov ako tento pojem definovať. Koncept medzinárodnosti by však mal byť vykladaný v najširšej možnej miere, na základe ktorej by bolo z tejto škály možno vylúčiť len tie prípady, u ktorých absentuje akýkoľvek medzinárodný prvok, to znamená situácie, kedy sú všetky relevantné prvky transakcie zjavne prepojené iba s jednou krajinou alebo národným právom.[29] Takto široko nastavená škála nie je výnimkou, Modelové právo UNCITRAL o medzinárodnej obchodnej arbitráži tiež pristupuje ku konceptu „medzinárodnosti" značne široko.[30]

PECL sa nesú v podobnom duchu ako UNIDROIT zásady, ich snaha o aspoň určitý stupeň unifikácie sa u nich prejavuje, no na druhú stranu je nutné podotknúť ich skutočný

---

[26] MARRELLA, Fabrizio. Choice of Law in Third-Millennium Arbitrations: The Relevance of the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. *Vanderbilt Journal of Transnational Law* [online]. 2003. vol. 36:1137. s. 1158. [cit. 18. 11. 2015]. Dostupné z: https://arca.unive.it/retrieve/handle/10278/36699/17882/MARRELLA%20Choice%20of%20law.pdf

[27] ZELLER, Bruno. The UNIDROIT Principles of Contract Law; Is There Room for Their Inclusion into Domestic Contracts? *Journal of Law and Commerce* [online]. 2006. vol. 26:115. s. 115. [cit. 3. 11. 2015]. Dostupné z: https://jlc.law.pitt.edu/ojs/index.php/jlc/article/viewFile/37/37

[28] *UNIDROIT Principles on International Commercial Contracts 2010* [online]. Rome: International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), 2010, s. 1 [cit. 20. 11. 2015]. Dostupné z: http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-e.pdf

[29] BONELL, Michael Joachim. *An international restatement of contract law: the UNIDROIT principles of international commercial contracts*. 3rd ed. Ardsley, NY: Transnational Publishers, 2005, s. 72. ISBN 1-57105-347-6.

[30] Art. 1(3) UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration [online]. *United Nations Commision on International Trade Law*. 1985, [cit. 24. 11. 2015]. Dostupné z: https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/ml-arb/06-54671_Ebook.pdf

dopad do praxe. Ako príklad možno uviesť aplikáciu britskými súdmi, ktoré na jednej strane nechávajú určitý priestor pre *soft law* nástroje, akým sú aj PECL, na druhej strane však požadujú určitý stupeň „prestíže“. Ako uviedol Lord Hoffmann (s odkazom na *Chartbrook Ltd v Persimmon Homes Ltd case*), PECL a podobné nástroje (napr. DCFG) reflektujú skôr francúzsku filozofiu zmluvného práva, odlišnú od pojatia anglického práva a podobné zdroje sú vágne a príliš akademické v porovnaní s národným právom. V konečnom dôsledku sú tak používané len pri výklade európskeho práva, ako napríklad v smernici o nekalých podmienkach v spotrebiteľských zmluvách.[31] Ich normatívny účinok však možno odvodiť z (nad)národného práva. Príklady možno nájsť v CISG, a to v čl. 9 ods. 1, podľa ktorého sú strany viazané akoukoľvek zvyklosťou, na ktorej sa dohodli, či v odseku 2 tohto ustanovenia, podľa ktorého sa predpokladá, že pokiaľ nie je dohodnuté inak, strany sa nepriamo dohodli na aplikácii zvyklostí, o ktorých vedeli či mali vedieť a ktoré sú v širokej miere známe stranám zmluvy toho istého druhu v príslušnom obchodnom odvetví a spravidla je dodržiavaná.

Pre aplikáciu normy odrážajúcej medzinárodnú zvyklosť nie je potrebné, aby táto norma bola užívaná globálne, postačuje jej známosť v medzinárodnom obchode, na základe čoho ich možno inkorporovať skrz čl. 9 ods. 2 CISG.[32]

Podľa článku 8 ods. 3 môžu byť obchodné zvyklosti relevantné pri určovaní úmyslu strany. PECL tak môžu mať odvodený normatívny účinok, pokiaľ odrážajú zvyklosť medzinárodného obchodu, navyše ich normatívny účinok možno vnímať v situácii, kedy reflektujú všeobecné princípy v zmysle čl. 7 ods. 2 CISG.[33]

Podobne Medzinárodný rozhodcovský súd pri Medzinárodnej obchodnej komore vyjadril názor, že PECL predstavujú akademický výskum, nie dostatočne známy na úrovni medzinárodného obchodného spoločenstva a sú len predstupňom prípadnej budúcej

[31] MAK, Elaine. *Judicial decision-making in a globalised world: a comparative analysis of the changing practices of western highest courts*. Oxford: Hart Publishing Limited, 2013, s. 181. ISBN 9781782253648.
[32] Rozhodnutie United States Federal Appellate Court (5th Circuit), USA zo dňa 11. júna 2003, č. 02-20166 [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 15. 10. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030611u1.html#cd
[33] MAGNUS, Ulrich (ed.). *CISG vs. regional sales law unification: with a focus on the new Common European Sales Law*. Munich: Sellier European Law Publishers, 2012, s. 138. ISBN 978-3-86653-230-4.

spoločnej európskej legislatívy, rozhodca preto aplikáciu PECL navrhnutú žalobcom odmietol.[34]

Všeobecne tak v rovine aplikácie pred všeobecnými súdmi užitie neštátnej úpravy zostáva v medziach kogentných noriem rozhodného (národného) práva, kde zásady UNIDROIT majú primárnu úlohu pri dopĺňaní medzier CISG, PECL zas možno vnímať ako interpretačné vodítko európskeho rozmeru. Samotné princípy nabádajú k užitiu vypĺňania medzier (viď čl. 1:101(4)) v situáciách, kedy národné právo neobsahuje konkrétne pravidlo k riešeniu špecifickej situácie. V takýchto prípadoch je súd či rozhodcovský tribunál vítaný k užitiu PECL ako zdroja k vyplneniu týchto medzier.[35]

V neposlednom rade zostáva zhodnotenie aplikácie českého občianskeho zákonníka na medzinárodné obchodné transakcie. Z vyššie uvedeného je zrejmé, že u spomínaných prameňov zostáva široké spektrum situácii, kedy k použitiu CISG, zásad UNIDROIT či PECL nedôjde. Nielenže občiansky zákonník možno aplikovať ako právo rozhodné v situáciách, kedy na ne kolízna norma odkazuje a kedy daný zmluvný vzťah nespadá pod vyššie uvedené pramene, ale vo vzťahu k CISG je možná jeho aplikácia. Buď sa bude jednať o otázky nespadajúcich pod úpravu CISG ako doplnenie vonkajších medzier Dohovoru[36], či pokrývanie jej vnútorných medzier[37], a to štandardne až po zvážení všeobecných zásad, na ktorých CISG spočíva, kam možno zaradiť práve zásady UNIDROIT, prípadne PECL.

Vyššie uvedená analýzy ponúkajú aspoň rámcové priblíženie aplikácie jednotlivých prameňov pri medzinárodných obchodných transakciách. Otázkou však zostáva zhodnotenie úpravy obchodných podmienok v jednotlivých prameňoch. Cieľom nasledujúcich kapitol tak bude ich analýza a následná komparácia so zameraním na obchodné podmienky, ich inkorporáciu, bitku foriem či prekvapivé ustanovenia uvedené v obchodných podmienkach a zhodnotenie, do akej miery je aplikácia predmetnej úpravy občianskeho zákonníku vhodná v medzinárodnom obchode. Zmyslom komparácie je analýza úpravy obchodných podmienok v občianskom zákonníku, do akej miery táto norma spĺňa štandardy ostatných porovnávaných prameňov vzhľadom na to, že

[34] Rozhodnutie ICC International Court of Arbitration zo dňa 6. januára 2003 [online]. In: *UNILEX on CISG and UNIDROIT Principles.* International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) [cit. 25. 11. 2015]. Dostupné z: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=956&step=FullText
[35] LANDO, Ole a Hugh G. BEALE (eds.). *Principles of European contract law*. The Hague: Kluwer Law International, 2000, s. 97. ISBN 90-411-1305-3.
[36] viď články 4 a 5 CISG
[37] viď článok 7 ods. 2 CISG

k aplikácii občianskeho zákonníku na medzinárodné obchodné transakcie bude dochádzať. Práca tak priblíži, do akej miery a či vôbec má súčasná rekodifikovaná úprava obchodných podmienok v občianskom zákonníku sklon k riešeniu tejto problematiky podobným spôsobom ako v porovnávaných prameňoch.

3. OBCHODNÉ PODMIENKY A ICH INKORPORÁCIA

3.1 Inkorporácia podľa CISG

Pokiaľ sa zameriame na úpravu obchodných podmienok v CISG, zistíme, že Dohovor neposkytuje žiadne špecifické ustanovenie pre ich inkorporáciu. Vyvodiť však z tejto skutočnosti záver, že CISG túto problematiku neupravuje, by bol značne povrchný.

A naozaj, väčšinový názor ohľadom inkorporácie obchodných podmienok je ten, že ich včleňovanie spadá pod úpravu CISG, a to primárne s odkazom na čl. 8 CISG[38] spolu s čl. 14 a 18.

Priloženie obchodných podmienok k návrhu

V súvislosti s otázkou inkorporácie obchodných podmienok nemožno nespomenúť rozhodnutie Najvyššieho spolkového súdu Nemecka (*Bundesgerichtshof*)[39]. Ten uvádza, že vzhľadom k absencii špecifických pravidiel v CISG pre včleňovanie obchodných podmienok do zmlúv v medzinárodnom obchode, je potrebné aplikovať čl. 14 a 18 ako obecné pravidlá týkajúce sa kontraktačného procesu spolu s čl. 8 ohľadom otázky, či obchodné podmienky sú súčasťou návrhu zmluvy (oferty). Súd uvádza, že adresát oferty musí mať primeranú možnosť zvážiť dané podmienky, pokiaľ tieto majú byť súčasťou návrhu. Aby bola táto podmienka splnená, musí si byť adresát vedomý úmyslu oferenta zahrnúť tieto podmienky do návrhu. Okrem toho je potrebné, aby obchodné podmienky boli ich adresátovi zaslané, a teda mu bola daná objektívna možnosť zoznámiť sa s nimi.

Dôvodom pre vyššie uvedené má byť podľa súdu variabilita obchodných podmienok bežne užívaných v obchodnom styku, ktoré sa v jednotlivých krajinách líšia. Aby obchodné podmienky boli súčasťou zmluvy, je nevyhnutné. aby si ich bol adresát vedomý a teda aby ich oferent pripojil k svojmu návrhu, pokiaľ chce, aby boli považované za súčasť zmluvy.

---

[38] HUBER, Peter, MULLIS, Alastair. *The CISG: a new textbook for students and practitioners*. München: Sellier. European Law Publishers [online]. 2007, s. 30. [cit. 1. 12. 2015]. Dostupné z: https://goo.gl/lhM7WL

[39] Rozhodnutie *Bundesgerichtshof*, Nemecko zo dňa 31. októbra 2001, č VIII ZR 60/01 [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 15. 10. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html

Súd tak nepripúšťa, aby adresát bol ten, ktorý sa má dožadovať obchodných podmienok po oferentovi. Tento spôsob by bol zdĺhavý, zbytočne pri tak predlžoval kontraktačný proces. V rámci neho jednou s prirodzených podmienok je povinnosť kontraktačných strán spolupracovať, preto uložiť adresátovi povinnosť dožadovať sa obchodných podmienok by bolo v rozpore so spoluprácou ako aj v rozpore so zásadou dobrej viery upravenej v čl. 7 ods. 1 CISG. Obchodné podmienky tak musia byť buď súčasť predloženej oferty (pripojené k nej), prípadne inak predložené k dispozícii adresátovi.

Vyvstáva však otázka, či obchodné podmienky musia byť súčasťou zmluvy alebo postačí, ak oferent na tieto podmienky v návrhu odkáže. Zatiaľ čo Najvyšší spolkový súdu vo vyššie uvedenom rozhodnutí zastáva prvý názor, zdá sa, že Najvyšší rakúsky súd (*Oberster Gerichtshof*) je v tomto ohľade zhovievavejší.[40] Podľa neho odkaz na obchodné podmienky v zmluve obsiahnutý v oferte je dostačujúci, avšak musí byť jasne formulovaný, aby mu na mieste adresáta porozumela aj akákoľvek iná racionálna osoba, aj keby k samotnej oferte neboli priložené.

Pri dlhodobejších obchodných vzťahoch tentoraz aj z pohľadu Najvyššieho spolkového súdu Nemecka bude bežne dostačujúce, aby jedna zo strán na počiatku svojho tohto vzťahu zaslala strane druhej svoje obchodné podmienky, nie je ich tak potrebné prikladať k návrhu jednotlivej zmluvy zakaždým, keď má byť zmluva uzavretá, čo je však potrebné, je uviesť aspoň odkaz na tieto podmienky.

Odkaz na obchodné podmienky

Častým problémom pri inkorporácii obchodných podmienok je otázka nutnosti odkazu v oferte v prípade, kedy obchodné podmienky boli jej súčasťou. Francúzska judikatúra sa k tomuto problému stavia striktne. V rozhodnutí *ISEA case* kupujúci zaslal predávajúcemu objednávku, zadná strana objednávky obsahovala obchodné podmienky kupujúceho, no na prednej strane nebol na obchodné podmienky žiadny odkaz. Odvolací súd (*Cour d'appel*) tak uviedol, že bez odkazu na tieto podmienky nemožno usúdiť, že by

[40] HUBER, Peter, MULLIS, Alastair. *The CISG: a new textbook for students and practitioners*. München: Sellier. European Law Publishers [online]. 2007, s. 30. [cit. 2. 12. 2015]. Dostupné z: https://goo.gl/lhM7WL v nadväznosti na rozhodnutie Oberster Gerichtshof, Rakúsko zo dňa 17. decembra 2003, č. 7 Ob 275/03x [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 6. 12. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031217a3.html

kupujúci tieto podmienky prijal.[41] Podobne španielsky súd (*Audiencia Provincial de Navarra*) rozhodol, že síce váhu obchodných podmienok nepodrýva fakt, že sú uvedené na zadnej strane dokumentu v malom písme v nemčine, čo ich však podrýva je skutočnosť, že predná strana dokumentu neobsahuje žiadny odkaz na tieto podmienky, jednou z ktorých bola aj prorogačná doložka. Navyše takáto doložka v rámci obchodných podmienok je neplatná, pretože odporuje zásade dobrej viery (s odkazom na čl. 7 CISG), kedy táto zásada vyžaduje, aby zmluva ustanovovala taký obsah, ktorý strany mohli rozumne očakávať. Ak by tak súd potvrdil platnosť prorogačnej doložky na zadnej strane zmluvy, bola by tým porušená zásada dobrej viery.[42]

Do istej miery voľnejší prístup možno nájsť v judikatúre Spojených štátov. V otázke elektronickej kontraktácie v rozhodnutí *Golden Valley Grape Juice case*, kde jednou zo štyroch príloh emailu bola oferta, druhou boli obchodné podmienky. Oferta však výslovne na obchodné podmienky neodkazovala. Súd (*Federal District Court*) však rozhodol, že obchodné podmienky v tomto prípade boli súčasťou oferty a to z toho dôvodu, že strana prijala cenový odhad, ktorý bol jednou z príloh emailu a keďže ďalšou prílohou boli obchodné podmienky, strana prijala aj tie.[43]

Z citovaného rozhodnutia tak vyplýva, že prípadnú absenciu priameho odkazu v návrhu možno „odpustiť“ v prípade, kedy súčasťou návrhu boli spolu s obchodnými podmienkami priložené iné dokumenty, kedy je možné rozumne predpokladať, že adresát oferty sa s týmito dokumentmi zoznámil. S ohľadom na to, že v predmetnom prípade sa u príloh emailu jednalo o cenový odhad tovaru (ako oferta), informácie týkajúce sa záruky a bankové údaje, je zrejmé, že adresát spolu s týmito dokumentmi obchodné podmienky nemohol prehliadnuť. V prípade *Golden Valley Grape Juice* sa adresát bezpochybne zoznámil minimálne s jedným dokumentom – zárukou. Ak by však prílohou emailu boli len návrh a obchodné podmienky, pričom by na tieto oferta neodkazovala,

---

[41] Rozhodnutie Cour d'appel Paris, Francúzsko zo dňa 13. decembra 1995, č. 95-018179 [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 14. 12. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951213f1.html

[42] Rozhodnutie Audiencia Provincial de Navarra, sección 3ª, Španielsko zo dňa 27. decembra 2007 [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 13. 12. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071227s4.html

[43] Rozhodnutie United States Federal District Court (California), USA zo dňa 21. januára 2010, č. CV F 09-1424 LJO GSA [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 16. 12. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100121u1.html

o platnej inkorporácii by už mohli vzniknúť pochybnosti vzhľadom na to, že nutnosť nahliadnutia do iného priloženého dokumentu emailu bol nosným argumentom rozhodnutia súdu.

Jazyk

Ďalšou otázkou je jazyk, v ktorom je odkaz na obchodné podmienky uvedený, resp. v ktorom sú samotné obchodné podmienky spísané. Ani v tejto rovine sa však nenájdeme jednotné stanovisko. Odrazovým mostíkom zostáva čl. 8 ods. 1 CISG. Kľúčová je tak otázka, či bolo možné očakávať, že adresát danému jazyku rozumie. Pokiaľ by obchodné podmienky boli uvedené v jazyku, ktorý nebolo možné od adresáta očakávať, že mu rozumie, teda šlo by o jazyk iný, ako jazyk zmluvy samotnej, jazyk užitý pri vyjednávaní podmienok zmluvy či v jazyku inej komunikácie, ktorá medzi stranami prebehla, nemožno ich považovať za podmienky, u ktorých by bolo možné očakávať, že ich obsah adresát porozumel.[44]

Spomínané rozhodnutie Najvyššieho rakúskeho súdu sa dotklo aj tejto otázky, súd vo svojom rozhodnutí prijíma koncepciu, kedy medzi jazyky, u ktorých sa u adresáta dalo očakávať, že ich bude poznať zaraďuje medzinárodne známe jazyky, ako je angličtina, francúzština alebo nemčina, prijímané v medzinárodných transakciách ako všeobecne známe jazyky aj medzi nemeckými a rakúskymi odborníkmi.[45] Tento názor nemožno považovať za väčšinový, naopak, iná literatúra uvádza, že koncepcii „svetových jazykov“ by nemala byť kladená prednosť. Nie je napríklad jasné, čo dáva za vznik tomuto jazyku, aby ho bolo možno nazývať „svetovým“, preto pre rozhodnutie, ktorý jazyk možno považovať stranám za dostatočne známy, bude daný kontextom, v ktorom daná jednotlivá transakcia vznikla.[46]

---

[44] CISG Advisory Council Opinion No. 13. Inclusion of Standard Terms under the CISG. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 8. 12. 2015]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op13.html

[45] Rozhodnutie Oberster Gerichtshof, Rakúsko zo dňa 17. decembra 2003, č. 7 Ob 275/03x [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 6. 12. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031217a3.html

[46] CISG Advisory Council Opinion No. 13. Inclusion of Standard Terms under the CISG. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 8. 12. 2015]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op13.html

V súvislosti s jazykom stojí za povšimnutie rozhodnutie Federálneho odvolacieho súdu USA[47], v ktorom jedna zo strán podpísala objednávací formulár súčasťou ktorého bola aj inkorporačná doložka odkazujúca na podmienky uvedené na opačnej strane formulára, pričom celý dokument bol v taliančine. Súd v danej veci uviedol, že u osoby, ktorá má byť zbehlá v obchodných záležitostiach a ktorá podpíše zmluvu v cudzom jazyku a nečaká, že bude viazaná jej podmienkami len na základe toho, že neporozumie termínom v nej uvedených, CISG neposkytuje konkrétnu „ochranu", pod ktorú by spadalo takéto nedbanlivé správanie a rovnako tak ani žiadny ústupok zo zaviazania sa v zmluve, strana tak zostáva zaviazaná bez ohľadu na to, či zmluvu čítala, alebo jej porozumela.

Či už sa jedná o inkorporáciu samotnú, systém odkazu na obchodné podmienky alebo ich jazyk, netreba zabúdať, že svoju úlohu zohráva aj prax zavedená medzi stranami (čl. 9 ods. 1 CISG *in fine*). Dané riešenie v konkrétnych vzťahoch sa medzi dlhodobými obchodnými partermi tak môže od všeobecných záverov líšiť.

Je nutné podotknúť, že včlenenie obchodných podmienok musíme odlíšiť od ich materiálnej platnosti. Otázka platnosti nespadá pod CISG, ide o jej vonkajšiu medzeru (čl. 4 písm. a) CISG). To, či obsah obchodných podmienok je skutočne platný preto v konkrétnom prípade bude spadať pod úpravu národného práva.

Ak boli obchodné podmienky platne včlenené, môže nastať situácia, kedy podmienky odporujú ustanoveniam zmluvy, ktorej súčasťou sú. Už z podstaty charakteru zmluvy a podmienok vyplýva, že ustanovenia zmluvy by mali mať prednosť na základe svojho špeciálneho charakteru ako prejav autonómie vôle voči všeobecným obchodným podmienkam, ktoré sú používané v rámci iných zmluvných záväzkov.

Odkaz na obchodné podmienky uvedené na web stránke

U uzatváraní zmluvy elektronicky je ďalšou z možností odkázať na tieto podmienky v návrhu zmluvy, teda kedy strana v rámci kontraktačného procesu odkáže na obchodné podmienky uvedené na jej web stránke, pričom druhá strana má primeranú možnosť zoznámiť sa s týmito podmienkami. To, či sa v danom prípade jedná o uzatváranie

[47] Rozhodnutie United States Federal Appellate Court (11th Circuit), USA zo dňa 29. júna 1998, č. 97-4250 [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 19. 12. 2015]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cases/980629u1.html

zmluvy pomocou formulára uvedeného na internetových stránkach s odkazom na obchodné podmienky, kontraktácie pomocou emailu s odkazom na tieto podmienky alebo je zmluva uzatváraná osobne, nehrá úlohu. Odkaz na tieto podmienky však musí byť jasný, rovnako tak jasný musí byť aj súbor obchodných podmienok, ktorý sa v konkrétnom prípade aplikuje, pokiaľ oferent disponuje viacerými obchodnými podmienkami.[48]

Pokiaľ by sme odkaz na obchodné podmienky uvedené na web stránkach reflektovali s rozhodnutím Najvyššieho spolkového súdu Nemecka, odkaz by pre platnú inkorporáciu mal postačovať, keďže splňuje podmienku dostupnosti pre adresáta. Vzhľadom k technickému zázemiu bežného obchodníka v dnešnej dobe minimálne pri elektronickej kontraktácii nemožno argumenty ako prístup k internetu, vhodný softwarový program (napr. pre PDF alebo HTML dokumenty) brať ako relevantné, podľa komentára Lautenschlagera dodatočné dohľadanie podmienok adresátom preňho neprináša značne väčšiu záťaž ako je otočenie návrhu zmluvy, na rube ktorej sú uvedené obchodné podmienky.[49] Avšak aj takto uvedené podmienky majú v názoroch niektorých odborníkov svoje limity.

S týmto názorom sa však nestotožňuje nemecký Odvolací súd (*Oberlandesgericht*) v Celle, podľa ktorého obyčajný odkaz na obchodné podmienky, ktoré neboli priložené k oferte, aj keď bola adresátovi poskytnutá informácia, kde sa s obchodnými podmienkami oferenta môže zoznámiť (v tomto prípade v jeho pobočke, ako aj web stránke), takýto odkaz nie je dostačujúci pre podporu tvrdenia, že adresát vyjadril svoj súhlas s ich obsahom a súhlasil tak s prorogačnou doložkou, ktorá bola s jednou z týchto podmienok. Aby takéto podmienky boli platne včlenené, podľa súdu by obchodné podmienky museli byť predložené adresátovi[50] v priebehu kontraktačného procesu.

---

[48] CISG Advisory Council Opinion No. 13. Inclusion of Standard Terms under the CISG. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 12 12. 2015]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op13.html

[49] LAUTENSCHLAGER, Felix. Current Problems Regarding the Interpretation of Statements and Party Conduct under the CISG - The Reasonable Third Person, Language Problems and Standard Terms and Conditions. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 28. 12. 2015]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lautenschlager.html

[50] Rozhodnutie Oberlandesgericht, Nemecko zo dňa 24. júla 2009, č. 13 W 48/09 [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 5. 2. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090724g1.html

V nadväznosti na spomínané rozhodnutie *Bundesgerichtshof* zostáva bremeno na oferentovi, aby informoval adresáta o svojich obchodných podmienkach, kedy podľa niektorých autorov prosté uvedenie web stránky či priameho hyperlinku na podmienky nepostačuje pre platné včlenenie do zmluvy podľa CISG.[51]

Po prvé, oferent nie je ten, ktorý je povinný dohľadať resp. vyhľadávať obchodné podmienky na web stránkach druhej zmluvnej strany, kedy táto môže ponúkať niekoľko typov podmienok pre rôzne typy transakcií. Navyše ak zmluvný partner zmení svoje podmienky, ich adresát si nemôže byť istý, s ktorými podmienkami súhlasil po opätovnom nahliadnutí na web stránky druhej zmluvnej strany. Dochádza tak k možnosti, aby oferent jednostranne menil obchodné podmienky vzťahujúce sa na zmluvu. Riziko tak podstupuje adresát, voči ktorému je spravidla následná verzia podmienok menej výhodná. Ponúka sa možnosť poistenia adresáta vytlačiť si obchodné podmienky v čase kontraktácie, aby si zaistil nemennosť týchto podmienok, avšak nielenže by tak adresát mal byť schopný dokázať, že dané podmienky sú skutočne pôvodnými podmienkami zmluvy, ale tento postup už preňho značne zaťažujúci, keďže oferent má byť ten, ktorý podmienky predkladá a má zaručiť, aby v rámci inkorporovaných podmienok nevznikali nejasnosti o verzii platných podmienok.[52]

Zatiaľ čo pri elektronickej kontraktácii pomocou emailu, kedy sú obchodné podmienky v jeho texte uvedené, prípadne poskytnuté v prílohe emailu nevznikajú pochybnosti o verzii podmienok aplikovaných ako súčasť danej zmluvy, v prípade odkazu pomocou hyperlinku môžu vniknúť pochybnosti o obsahu konkrétnych obchodných podmienok, ktoré medzičasom mohli byť oferentom pozmenené. Na jednej strane tak prostý odkaz na web stránky napomáha k urýchleniu kontraktácie, avšak prináša istú neurčitosť, či sa adresát oferty s obchodnými podmienkami zoznámil, resp. mal objektívnu možnosť sa s nimi zoznámiť (napr. v prípade dočasnej nedostupnosti webových stránok oferenta) alebo či verzia obchodných podmienok zostane na stránkach adresáta zachovaná a nevzniknú tak pochybnosti o verzii podmienok aplikovaných na konkrétny zmluvný vzťah.

---

[51] KRUISINGA, Sonja A. Incorporation of Standard Terms under the CISG and Electronic Communication. In: *Utrecht University Repository*. Utrecht University, 2011, s. 78. [cit. 5. 2. 2016]. Dostupné z: http://dspace.library.uu.nl/bitstream/1874/241956/1/Kruisinga+-+Incorporation+of+standard+terms+-2011.pdf

[52] *Ibidem*, s. 77

3.2 Včleňovanie obchodných podmienok podľa zásad UNIDROIT a PECL

Pokiaľ hovoríme o medzinárodných transakciách a inkorporácii obchodných podmienok do zmlúv, otázku upravujú aj UNIDROIT zásady či PECL. Ich praktický dopad typicky pri aplikácii CISG je ten, že môžu byť použité pri vypĺňaní vnútorných medzier. Obidva súbory sa dotýkajú uzatvárania zmlúv s použitím obchodných podmienok, ich úprava sa však čiastočne odlišuje.

Princípy UNIDROIT upravujú obchodné podmienky v čl. 2.1.19 – 2.1.22, pričom sa na ne vzťahujú tiež ich všeobecné ustanovenia. Z hľadiska inkorporácie komentár k pravidlu v čl. 2.1.19 hovorí, že vzhľadom na aplikáciu všeobecných pravidiel kontraktačného procesu, je k záväznosti obchodných podmienok nutná ich akceptácia druhou stranou. To, či je na tieto podmienky nutné odkázať výslovne alebo postačí implikovaná inkorporácia, bude záležať na konkrétnych okolnostiach.

Podľa týchto princípov, v prípade, kedy obchodné podmienky budú uvedené priamo v zmluve, umiestnené nad samotným podpisom druhej strany, budú pre daný zmluvný vzťah záväzné. Pokiaľ by len boli uvedené na opačnej strany zmluvy bez výslovného odkazu v zmluve, záväzné by neboli. To platí aj v prípade, kedy sú uvedené na osobitnom dokumente, prípadne elektronickej zložke bez výslovného odkazu. Implikovaná inkorporácia pripadá do úvahy za situácie, kedy si túto prax medzi sebou strany zaviedli, prípadne existuje v medzinárodných obchodných vzťahoch takáto zvyklosť.[53]

Naproti tomu PECL prinášajú mierne strohejšiu a v zásade prísnejšiu úpravu. PECL hovoria o obchodných podmienkach ako o „*Terms Not Individually Negotiated*“, upravených v čl. 2:104. Podľa prvého odseku tohto ustanovenia sa strana môže dovolávať obchodných podmienok v prípade, kedy tieto boli uvedené do pozornosti druhej strany pred alebo v čase uzavretia zmluvy samotnej.

Podmienku prvého odseku je prirodzene možné brať za splnenú pokiaľ podmienky sú súčasťou zmluvy, ktorú druhá strana podpísala. Podľa tohto odseku budú obchodné podmienky záväzné aj v prípade, ak sú uvedené na opačnej strane oferty (napríklad v papierovej podobe), prípadne jej prílohou (pri elektronickej kontraktácii), ak je v rámci oferty učinený odkaz na tieto podmienky.

---

[53] *UNIDROIT Principles on International Commercial Contracts 2010* [online]. Rome: International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), 2010, s. 67 [cit. 10. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-e.pdf

Na druhú stranu druhý odsek príslušného ustanovenia uvádza, že obchodné podmienky nemožno považovať, že boli uvedené do pozornosti druhej strane za predpokladu, že strana na ne v zmluve púho odkázala, aj keby túto zmluvu druhá strana podpísala. Výnimkou by boli situácie u dlhodobejších obchodných partnerov, ktorí v minulosti dané obchodné podmienky medzi sebou používali, v takomto prípade by podmienka uvedenia do pozornosti druhej strane bola splnená[54], a to na základe praxe medzi stranami (čl. 1:105). V skratke tak možno uviesť, že podľa PECL obchodné podmienky musia byť zahrnuté do oferty, prípadne musia byť učinené kroky k tomu, aby sa s podmienkami mohla druhá strana zoznámiť a na obchodné podmienky musí byť odkázané. Nestačí tak zaslať ofertu spolu s dokumentom, na ktorom by boli podmienky uvedené bez toho, aby na tieto podmienky bol učinený odkaz.

Za zmienku stojí tiež možnosť jednostranného sa zbavenia povinnosti informovať o svojich obchodných podmienkach. Komentár k PECL uvádza, že všeobecne sa strana zmluvy nemôže zbaviť povinnosti informovať o svojich obchodných podmienkach, avšak môže nastať situácia, kedy je možné považovať právo druhej strany byť o podmienkach informovaný za implikovaný: V piatok A požiada písomne B aby uverejnil reklamu A vo svojich novinách. B príjme návrh v sobotu. Nemožno po B požadovať, aby informoval A o jeho obchodných podmienkach predtým, než uverejní požadovanú reklamu, ak ju má uverejniť do druhého dňa.[55]

UNIDROIT zásady spolu s PECL tak prinášajú bližší pohľad na problematiku inkorporácie obchodných podmienok, kedy pri aplikácii CISG napomáhajú pri vyplňovaní vnútorných medzier. Rozhodcovský Tribunál v rámci Holandského rozhodcovského inštitútu vo veci včleňovania obchodných podmienok vo svojom rozhodnutí v otázke, či kupujúci musí poznať obsah obchodných podmienok pred alebo v čase uzatvárania zmluvy, aby nimi bol viazaný, uviedol, že za absencie konkrétnych ustanovení v CISG, ktoré by sa zaoberali danou otázkou je možné odkázať najskôr na zásady UNIDROIT, ktoré označil za „všeobecné zásady v zmysle čl. 7 ods. 2 CISG“, avšak vzhľadom k tomu, že tieto zásady sa v čl. 2.19 a 2.20 (v staršom znení) zaoberajú len otázkou, či výslovné prijatie určitého ustanovenia je nutné a nie, či prijímajúca strana mala rozumnú (objektívnu) možnosť poznať obsah obchodných podmienok a či zásada

[54] Comment and Notes: PECL Article 2:104: Terms Not Individually Negotiated. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 15. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp14.html#2104
[55] *Ibidem*

dobrej viery v sebe nesie povinnosť oferenta aby prevzal iniciatívu a ponúkol možnosť druhej strane zoznámiť sa s obchodnými podmienkami, Rozhodcovský Tribunál s cieľom nájsť odpoveď na túto otázku odkázal na oporu uvedenú v ustanoveniach PECL. Podľa neho tak odoslanie potvrdenia objednávky nielen faxom, ale aj poštou, na základe čoho predávajúci zabezpečil, aby sa kupujúci zoznámil s textom obchodných podmienok uvedených na druhej strane potvrdenia, sa predávajúci zachoval v súlade s požiadavkou vyjadrenou v čl. 2:104 PECL (presnejšie, že predávajúci „*took reasonable steps to bring [standard terms] to the other party's attention*“ a kupujúci tak bol viazaný s ustanovením obchodných podmienok (konkrétne sa jednalo o včlenenie rozhodcovskej doložky).[56]

S rozhodnutia je tak možné mimo iné zaznamenať určitú štruktúru aplikácie prameňov vzťahujúcich sa k medzinárodnému obchodu, kedy pri dopade úpravy CISG a absencii špecifických ustanovení týkajúcich sa otázok, ktoré spadajú pod úpravu tohto dohovoru si aj UNIDROIT zásady, ktoré sú zamýšľané k pokrytiu vnútorných medzier CISG, skutočne nájdu svoje miesto a pri čiastočných nedostatkoch v ustanoveniach tejto úpravy sa možno v európskom prostredí odrážať aj od pravidiel vyjadrených v PECL.

3.3 Občiansky zákonník

Úpravu inkorporácie obchodných podmienok nachádzame v ustanovení § 1751, ktoré umožňuje, aby časť zmluvy bola určená odkazom na obchodné podmienky, pričom samotné ustanovenia zmluvy majú prednosť pred znením obchodných podmienok.

Zákon však do určitej miery pristupuje inak k obchodným podmienkam vypracovaným obchodnými alebo záujmovými organizáciami a vlastným obchodným podmienkam, teda podmienkam vypracovaným samotnou stranou zmluvy. V prvom prípade je možné zmluvu uzavrieť s odkazom na obchodné podmienky, pričom tieto nemusia byť nutne priložené s samotnému návrhu zmluvy, pokiaľ ide o zmluvu uzatváranú medzi podnikateľmi. Ak nejde o vzťah B2B, resp. strana k návrhu odkazuje na vlastné obchodné podmienky, je potrebné, aby boli k návrhu priložené.

Povinnosť priložiť obchodné podmienky vyplýva s odseku 1 príslušného ustanovenia, to však tiež počíta so situáciou, kedy by strany boli vopred zoznámené s obchodnými podmienkami, v takom prípade odpadá podmienka ich „fyzického“ priloženia k návrhu.

[56] Rozhodnutie Netherlands Arbitration Institute, Holandsko zo dňa 10. februára 2005 [online]. In: *UNILEX on CISG and UNIDROIT Principles*. International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) [cit. 20. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=1235&step=Abstract

Ide typicky o situácie, kedy strany dlhodobo spolupracujú, pričom v minulosti dané obchodné podmienky v rámci predchádzajúcich zmlúv inkorporovali, v takom prípade sa predpokladá, že strany sú s ich znením zoznámené a nie je potrebné ich priložiť. Predmetné ustanovenie tak približuje všeobecnú úpravu ustanovení právneho jednania vyjadrenú v § 545 Občianskeho zákonníka, kedy právne jednanie vyvoláva následky plynúce aj zo zavedenej praxe strán.

Zostáva na strane dovolávajúcej sa platnej inkorporácie obchodných podmienok, aby dokázala v prípade, kedy obchodné podmienky neboli priložené k samotnému návrhu zmluvy, že druhej strane boli tieto podmienky „známe“, tak ako to vyžaduje ustanovenie § 1751 ods. 1. Vyššie spomínaná situácia hovorí v prospech „známosti“ obchodných podmienok a strana dovolávajúca sa ich platnej inkorporácie tak skôr unesie dôkazné bremeno, kedy v jej prospech hovoria v minulosti uzavreté zmluvy a strana jednala v súlade s včlenenými obchodnými podmienkami.

Ustanovenia Občianskeho zákonníku však bližšie nepopisujú, v akých situáciách možno považovať obchodné podmienky za známe. Nie je preto jasné, ak strana len napríklad odkáže na obchodné podmienky dostupné na webových stránkach bez toho, aby boli priložené k návrhu zmluvy, či takéto jednanie postačuje k ich platnej inkorporácii, keďže nie je zrejmé, či sa druhá strana s týmito podmienkami skutočne zoznámila. Pokiaľ však hovoríme o vzťahu medzi podnikateľmi, u tých by mala byť všeobecne vyžadovaná vyššia miera obozretnosti a inkorporácia na základe odkazu bez samotného priloženia úplného znenia podmienok vo vzťahoch B2B by mala byť dostačujúca, tak ako sa vyššia miera opatrnosti vyžaduje u inkorporácii obchodných podmienok vypracovaných odbornými alebo záujmovými organizáciami.

Na druhej strane pokiaľ sa pozrieme na znenie ustanovenia § 1751 v odseku 3, zákonodarca hovorí v prospech inkorporácie všeobecne známych obchodných podmienok na základe holého odkazu v návrhu, no mlčí v prípade iných obchodných podmienok vypracovaných samotným podnikateľom. Ak bolo intenciou zákonodarcu hovoriť v prospech včlenenia u iných obchodných podmienok vychádzajúc z číreho odkazu na ne, bolo by tak učinené v ustanovení zákona tak ako u obchodných podmienok všeobecne známych. Ustanovenia úpravy inkorporácie obchodných podmienok tak všeobecne odrážajú a preberajú pôvodnú úpravu Obchodného zákonníku vyjadrenú v § 273

a v oblasti inkorporácie nie sú nijak konkrétnejšie, je tak možné odrážať sa od súčasnej českej, aj keď v tejto oblasti pomerne skromnej judikatúry.

Z odkazu podľa ustanovenia Občianskeho zákonníka musí byť zrejmé, že súčasťou návrhu majú byť aj ďalšie pravidlá, ktoré vo vlastnom texte nie sú uvedené, pričom tieto pravidlá musia byť učinené tak, aby nevznikla pochybnosť o ich obsahu.[57]

Aby boli dané vlastné obchodné podmienky pre vzťah medzi stranami záväzné, obyčajný odkaz nestačí, strana, ktorá má byť obchodnými podmienkami zaviazaná musí byť zoznámená s ich obsahom. Komentár[58] k zákonu v tomto prípade uvádza, že pokiaľ strany podpíšu odkaz na obchodné podmienky, táto skutočnosť ešte nezakladá ich účinné začlenenie do zmluvy.[59] Ujednanie v zmluve o tom, že sa druhá strana s obchodnými podmienkami zoznámila je dôkazom o zoznámení, nevylučuje však dôkaz opaku. Na druhú stranu ustanovenie v obchodných podmienkach o zoznámení sa s nimi druhou stranou dôkazom nie je, pretože z nich možno vychádzať až po platnom včlenení, nemožno v nich hľadať dôkaz o včlenení samotnom.

Priloženie obchodných podmienok k zmluve možno považovať za zvláštnu formu zoznámenia sa s obchodnými podmienkami, v takom prípade už nie je nutné skúmať, či sa s nimi druhá strana zoznámila, čo nakoniec platí aj pre zmluvu samotnú, ide o akúsi fikciu zoznámenia sa,[60] ako však práca priblíži ďalej, toto neplatí pre prekvapivé ustanovenia obchodných podmienok. Pokiaľ ku kontraktácii dochádza v listinnej podobe, v prípade vlastných obchodných podmienok je potrebné, aby tieto boli buď fyzicky priložené alebo boli stranám známe, čo môže byť splnené napríklad v situácii opakovane uzatváranej zmluvy, kedy dané obchodné podmienky boli medzi stranami v minulosti užívané. Zaujímavejšou je však otázka elektronickej kontraktácie, konkrétne webových stránok. Obyčajný odkaz na tieto stránky nie je priložením, obyčajná možnosť zoznámiť sa s obchodnými podmienkami prostredníctvom internetu nestačí, čo potvrdzuje vo svojom uznesení aj Ústavní soud ČR[61], čím nie je ani naplnená požiadavka

[57] HULMÁK, Milan. *Občanský zákoník: komentář*. V, Závazkové právo : obecná část (§ 1721-2054). V Praze: C.H. Beck, 2014, s. 155. Velké komentáře. ISBN 9788074005350.
[58] *Ibidem*
[59] Na druhú stranu je vhodné uviesť, že podľa rozsudku Vrchního soudu v Praze zo dňa 24. 2. 1998, sp. zn. 5 Cmo 318/97, ak je odkaz na obchodné podmienky stranou podpísaný, je nutné mať za to, že táto zmluvná strana ich pozná a súhlasí s nimi.
[60] HULMÁK, Milan. *Občanský zákoník: komentář*. V, Závazkové právo : obecná část (§ 1721-2054). V Praze: C.H. Beck, 2014, s. 156. Velké komentáře. ISBN 9788074005350.
[61] Usnesení Ústavního soudu ČR zo dňa 18. 11. 2008, sp. zn. I. ÚS 2619/08. In: ASPI [právní informační systém]. Wolters Kluwer ČR [cit. 25. 2. 2016].

zoznámenia sa s podmienkami, jedine, že zmluvná strana pri uzatváraní má reálnu možnosť sa s podmienkami zoznámiť. Za priloženie tak nie je možné považovať odkaz na webové stránky u zmluvy zjednávanej písomne, hypertextový odkaz pri elektronickom uzatváraní je však dostačujúci, priložením nie je sprístupnenie v pop-up okne, avšak u iného zobrazenia na tej istej stránke za predpokladu uchovateľnosti obsahu je podmienka priloženia naplnená. Možno tak uzavrieť, že obyčajný odkaz nestačí, dôležité je, aby druhej strane boli obchodné podmienky poskytnuté,[62] aby sa táto s nimi mohla zoznámiť.

[62] HULMÁK, Milan. *Občanský zákoník: komentář*. V, Závazkové právo : obecná část (§ 1721-2054). V Praze: C.H. Beck, 2014, s. 156. Velké komentáře. ISBN 9788074005350.

4. BITKA FORIEM

Harmonizácia, unifikácia či kodifikácia medzinárodného obchodného práva je predmetom neustálych debát v snahe napomôcť k takým medzinárodným transakciám, ktoré by stáli na poli vysokej právnej istoty, no zároveň by nevyvolávali vyššie náklady pre subjekty vstupujúce do zmluvných záväzkov.[63] Takýto vývoj začal iniciatívou Medzinárodného ústavu pre zjednotenie súkromného práva, čo položilo základy pre široko uznávané a prijímané pramene, ako sú CISG alebo zásady UNIDROIT. Na nadnárodnej úrovni v štátoch Európskej únie bol vypracovaný jednotný prameň obchodných transakcií – PECL ako odporúčaný rámec právnej úpravy. Podobne na národnom stupni možno sledovať snahu krajín o unifikáciu ich právneho systému v medziach ich jurisdikcie.[64] Ani u vyššie spomenutých prameňov však nemožno hovoriť o úplnom zjednotení úpravy dopadajúcej na medzinárodné transakcie ani o zharmonizovaní jednotlivých právnych režimov. Príklad takejto divergencie možno nájsť aj v problematike „bitky foriem".

Pri užívaní obchodných podmienok oboma zmluvnými stranami sa stretávame práve s týmto špecifickým problémom. Keďže obchodné podmienky inkorporované zmluvnými stranami s najväčšou pravdepodobnosťou nebudú zhodné, vzhľadom k tomu, že každá zo strán kontraktácie ich ustanoví vo svoj prospech, vyvstáva tak pochybnosť, ktoré obchodné podmienky pri ich nezhode aplikovať. Spornú otázku výberu tých obchodných podmienok, ktoré sa v tejto situácii na daný zmluvný vzťah aplikujú, nazývame „bitka foriem".

Bitku foriem možno vidieť ako jednu z najčastejších problémov v medzinárodných transakciách, navyše sa jedná o jednu z najkomplikovanejších oblastí zmluvného práva.[65] Pokiaľ si strany v kontraktačnom procese vymenia listy, či emaily, pričom pri uzatváraní zmluvy včlenia svoje obchodné podmienky, bežne sa stretneme so situáciou, kedy si tieto podmienky buď odporujú alebo sú nezlučiteľné. Pokiaľ nastane táto situácia, konflikt

---

[63] NGUYEN, Trung N. Future of Harmonisation and Unification in Contract Law Regarding "Battle of Forms" In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 18. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nam.html

[64] Ako príklad možno uviesť *Uniform Commercial Code (UCC)* v Spojených štátoch, ktorý je riešením tiahnucej sa odlišnej aplikácie obchodného práva v rôznych štátoch USA.

[65] NGUYEN, Trung N. Future of Harmonisation and Unification in Contract Law Regarding "Battle of Forms" In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 18. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nam.html

obchodných podmienok zväčša nevedie do sporu a strany túto otázku vyriešia samé. Avšak v prípade súdneho sporu môže dôjsť k situácii, kedy rôzne právne systémy riešia túto problematiku rôzne.

Nasledujúca kapitola analyzuje problematiku bitky foriem, ku ktorému v medzinárodných transakciách dochádza, pričom porovnáva prístup jednotlivých prameňov k tejto otázke a približuje výhody či nedostatky jednotlivých spôsobov riešenia.

4.1 CISG a jeho postoj k bitke foriem

Podobne ako je to s úpravou obchodných podmienok všeobecne, medzi odborníkmi nie je konsenzus, či problematika bitky foriem spadá pod CISG.[66] Mnoho komentátorov Dohovoru uvádza, že Časť II. CISG je buď nedostatočná či postačujúco relevantná, aby na základe nej bitka foriem mohla byť riešená a malo by tak byť aplikované národné právo. Vzhľadom na vágne znenie Dohovoru sa tiež ponúka riešenie vyplniť medzeru nastavenú v CISG užitím všeobecných zásad, na ktorých Dohovor spočíva, či užitím pravidiel medzinárodného práva súkromného, pokiaľ všeobecné zásady absentujú.[67]

V praxi sa stretávame s aplikáciou ustanovení týkajúcich sa uzatvárania zmluvy, jej návrhu a prijatia, konkrétne s čl. 19. Ani ten však neposkytuje jednoznačné riešenie tohto problému, ktorý by bol všeobecne prijímaný.

Čl. 19 v odseku 1 CISG ustanovuje základné pravidlo (tzv. *mirror image rule*), podľa ktorého oferta môže byť prijatá odpoveďou, ktorá sa zhoduje s podmienkami oferty, v opačnom prípade by sa jednalo o protiponuku.

Odsek 2 však vytvára výnimku predchádzajúceho pravidla, podľa ktorého prijatie ponuky s dodatkami alebo odchýlkami, ktoré podstatne nemenia podmienky ponuky sú prijatím, ibaže by navrhovateľ bez zbytočného odkladu vzniesol proti rozdielom námietky ústne alebo zaslal za týmto účelom oznámenie.

---

[66] VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. "Battle of the Forms" Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: A Comparison with Section 2-207 UCC and the UNIDROIT Principles. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 2. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/pperales.html

[67] NGUYEN, Trung N. Future of Harmonisation and Unification in Contract Law Regarding "Battle of Forms" In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nam.html

Odsek 3 nakoniec dispozitívne vyčítava, ktoré dodatky či odchýlky sú podstatnými zmenami podmienok ponuky.

Pri bližšom náhľade na čl. 19 tak nevzniká len otázka, ktoré obchodné podmienky sa v danom zmluvnom vzťahu aplikujú, ale vnucuje sa aj druhá otázka: Ak súčasťou platne inkorporovaných obchodných podmienok bola podstatná zmena podmienok ponuky, čo by dalo za vznik protiponuke, vznikol vôbec kontrakt, keďže protiponuka nebola prijatá?

Jednou z odpovedí na túto otázku s úmyslom uprednostniť platnosť zmluvy prináša úvaha nemeckého nižšieho súdu (*Amtsgericht*) v *Knitware case*, kde súd uviedol, že s odkazom na realizáciu zmluvy sa strany dohodli na *essentialia negotii* a musí tak existovať predpoklad, že sa vzdali platnosti ich obchodných podmienok, ktoré si navzájom odporujú alebo že derogovali aplikáciu čl. 19 v súlade so zásadou autonómie na základe čl. 6 CISG.[68] Otázkou však zostáva, čo ak sa strana v rámci daného scenára s úmyslom vyhnúť sa záväzku dovolá neplatnosti zmluvy na základe čl. 19 odseku 1 a jeho *mirror image rule* ešte pred samotnou realizáciou zmluvy, keďže protiponuka nebola explicitne prijatá a vzhľadom na to, že strany ešte nepristúpili k samotnej realizácii a nebola tak spôsobená ujma, neexituje ani minimum preukázania spoločného úmyslu, navyše strany sú slobodné v pokračovaní vyjednávania prijateľných podmienok.[69]

Pokiaľ však dospejeme k platne uzavretej zmluve, v ďalšom kroku musíme určiť, ktoré obchodné podmienky sa aplikujú k úprave daného právneho pomeru. V medziach CISG existujú 2 varianty riešenia bitky foriem: tzv. *last shot rule* a *knock out rule*. Podľa prvého spomenutého pravidla zmluvný vzťah je determinovaný naposledy predloženými obchodnými podmienkami. Všetky podmienky „poslednej formy“ sú potenciálnymi kandidátmi zmluvných podmienok, zatiaľ čo obchodné podmienky „prvej formy“ sú postavené stranou, okrem tých, ktoré nestoja v konflikte s „poslednou formou“.

Naproti tomu *knock out rule* neuprednostňuje žiadnu z foriem, snaží sa vytvoriť rovnováhu medzi stranami. Súčasťou zmluvy sa tak stanú všetky obchodné podmienky, bez ohľadu na to, ktorou stranou a kedy boli predložené. Súčasťou kontraktu sa však

---

[68] Rozhodnutie Amtsgericht, Nemecko zo dňa 6. októbra 1995. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 24. 2. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951006g1.html

[69] FEJÕS, Andrea. Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution? In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 24. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fejos2.html

nestanú tie podmienky, ktoré sú v konflikte, tieto sú na základe pravidla vyradené (*knocked out*) a sú nahradené aplikovateľnými právnymi normami.[70]

4.1.1 Last shot rule

Doktrína *last shot* sleduje líniu nastavenú v pravidlách ponuky a jej prijatia. V súlade s čl. 19 ods. 1 a 3 je prijatie ponuky s podstatnou zmenou jej podmienok je odmietnutím ponuky a považuje sa za protiponuku. Ponuky a protiponuky sú tak vzájomne predkladané až do okamihu, kedy jedna zo strán, ktorej bola posledná (proti)ponuka predložená, začne plniť, keďže plnenie sa považuje za prijatie naposledy predloženej (proti)ponuky.[71]

Podľa *last shot rule* je tak zmluva uzavretá v momente, kedy jedna zo strán začne plniť svoj záväzok, keďže plnenie možno považovať za prijate ponuky. Aplikovateľné obchodné podmienky sú tak podmienky naposledy predloženej ponuky. Strana, ktorá naposledy predloží svoju (proti)ponuku, kedy predloží svoj návrh, súčasťou ktorého sú platne inkorporované obchodné podmienky, „vystrelí naposledy“.[72]

Výhodu doktríny *last shot* možno vidieť v jej naviazanosti na ustanovenia CISG, doktrína vychádza priamo z pravidiel ponuky a prijatia. *Last shot rule* tiež prináša uniformitu a predvídateľnosť, keďže sú to podmienky poslednej (proti)ponuky, ktoré budú mať v konkrétnom zmluvnom vzťahu navrch.[73]

Na druhú stranu odborníci argumentujú aj množstvom nevýhod, ktoré sa na doktrínu *last shot* viažu. Aplikácia tohto pravidla zvýhodňuje jednu zo zmluvných strán – predávajúceho. V scenári, kedy kupujúci (oferent) zašle svoju ponuku predávajúcemu (adresátovi), ktorý reaguje svojou „formou“, ktorá s najväčšou pravdepodobnosťou obsahuje protichodné ustanovenia oproti pôvodným, uvedeným v oferte. Tieto protichodné ustanovenia sú tak prijaté v momente, kedy kupujúci prijme tovar zaslaný predávajúcim. V súlade s týmto scenárom, aplikujúc *last shot rule* je zmluva uzavretá

---

[70] FEJÕS, Andrea. Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution? In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 24. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fejos2.html

[71] viď článok 18 ods. 1 CISG

[72] WILDNER, Kaia. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law: The Decision of the Federal Supreme Court of Germany of 9 January 2002. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 25. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/wildner.html

[73] *Ibidem*

plnením, kedy kupujúci prijme tovar.[74] Predávajúci tak má navrch a podmienky, ktoré budú na daný vzťah aplikovateľné, budú podmienky uvedené v protiponuke predávajúceho.

Last shot rule tiež môže pri kontraktácii vytvárať tzv. ping-pongový efekt, kedy sú si obidve strany vedomé, ktorá zo strán predložila svoju formu ako posledná a vytvára tak priestor pre snahu získať kontrolu nad zmluvou samotnou. Každá strana vedomá si účinkov doktríny *last shot*, sa bude pokúšať o zachovanie svojej formy ako poslednej.[75] Doktrína tak môže umelo predlžovať kontraktačný proces, zvyšovať papierovanie a celkový nadbytočný informačný tok medzi stranami.

Napriek tomu, že pravidlo *last shot* je jasné a neprenecháva príliš priestor pre pochybnosti, je namieste vytknúť mu jeho čiastočnú bezohľadnosť k vôli strán. *Last shot rule* nastavuje fikciu, že číre plnenie strany transakcie (napr. zaslanie tovaru alebo zaplatenie za tovar) nutne vyjadruje jej úmysel zmluvne sa zaviazať. Pravidlo tak neprihliada k podstate vzťahu medzi stranami, jeho úroveň komplexnosti či stupeň formálnosti a v podstate tak znevažuje predchádzajúcu komunikáciu medzi stranami.[76] Táto doktrína tak v sebe síce má určitú analytickú čistotu, avšak absentuje u nej dostatočné opodstatnenie v svetle zásad a princípov, na ktorých CISG stojí.[77] Vyvstáva tak otázka, či *last shot rule* je udržateľným pravidlom pre medzinárodné transakcie, kde kľúčovou je rýchlosť kontraktácie, u ktorej sú často využívané predtlačené formuláre a kde podnikateľské subjekty nemajú čas ani ochotu zaoberať sa so všetkými možnými následkami a detailmi ich zmluvného vzťahu. Je nespravodlivé uložiť na jednu zmluvnú stranu celý súbor zmluvných podmienok, zatiaľ čo tá druhá je oslobodená od podmienok

---

[74] VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. "Battle of the Forms" Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: A Comparison with Section 2-207 UCC and the UNIDROIT Principles. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 2. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/pperales.html

[75] *Ibidem*

[76] „[T]he CISG ceases to be an aid and begins to be an independent impediment to the effectuation of the common intent of the parties to international sales transactions.“ VAN ALSTINE, Michael P. Consensus, Dissensus, and Contractual Obligation Through the Prism of Uniform International Sales Law. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 1. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/alstine3.html

[77] FEJÕS, Andrea. Formation of Contracts in International Transactions: The Issue of Battle of the Forms under the CISG and the UCC. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 1. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fejos.html

inkorporovaných stranou prvou a viazaná len podmienkami, ktoré sú koncipované v jej prospech, a to na základe toho, že táto strana predložila v bitke foriem tú svoju ako posledná. Navyše je nepraktické, aby strany prechádzali jednotlivými podmienkami uvedenými v ich formulároch (s ktorými sa navyše častokrát ani nezoznámia), takýto postup brzdí kontraktáciu a svojím spôsobom stojí „na šťastí“ byť ten posledný, kto predloží svoju formu.

4.1.2 Knock out rule

Inou možnosťou riešenia bitky foriem, často označovanou ako preferovanejšia cesta[78] riešenia tohto problému, je pravidlo *knock out*. Pokiaľ sa strany dohodnú na *essentialia negotii*, obchodné podmienky oboch zmluvných strán, ktoré nestoja v konflikte, zostávajú súčasťou zmluvy, podmienky, ktoré si odporujú sú nahradené príslušnými ustanoveniami CISG či iného aplikovateľného práva. V tomto prípade tak pravidlo nenadržiava žiadnej zo zmluvných strán.

Ako už bolo spomínané, v čl. 19 CISG chýba výslovné riešenie situácie, v ktorej obchodné podmienky strán stoja v konflikte, avšak toto ustanovenie skôr inklinuje k riešeniu pomocou doktríny *last shot*.

Naproti tomu doktrína *knock out* pristupuje k bitke foriem ako k vnútornej medzere CISG, pričom jej riešenie nachádza vo všeobecných princípoch, na ktorých Dohovor stojí. V prvom rade ide o princíp autonómie vôle odvodenej z čl. 6. Pokiaľ strany pristúpili k plneniu, predpokladá sa, že obidve týmto predpokladajú platnosť ich zmluvy.[79] Aplikovateľnými podmienkami sú tak tie, na ktorých sa strany dohodli, čo značí, že podmienky, ktoré sú v danom zmluvnom vzťahu nezlučiteľné, sa vzájomne rušia. Plnenie strán je tak považované za konkludentný súhlas strán uzavrieť zmluvu bez ohľadu na ponuku a jej prijatie, čím strany s ohľadom na autonómiu vôle a dispozitívnosť úpravy CISG odbočujú od ustanovenia čl. 19, ktorý by inak vyžadoval dohodu ohľadom všetkých podmienok zmluvy.

---

[78] MAGNUS, Ulrich. Last Shot vs. Knock Out -- Still Battle over the Battle of Forms Under the CISG. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 15. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/magnus4.html

[79] WILDNER, Kaia. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law: The Decision of the Federal Supreme Court of Germany of 9 January 2002. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 15. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/wildner.html

Konkludentné vylúčenie ustanovenia čl. 19 CISG sa tak vzťahuje na kontraktáciu, na druhej strane dostatočne neexplikuje, prečo sa obchodné podmienky v konflikte nestávajú súčasťou zmluvy. Plnenie zmluvných strán tak možno vyložiť ako konkludentnú dohodu netrvať na včlenení obchodných podmienok v konflikte. Obchodné podmienky oboch zmluvných strán sú podmienkami danej zmluvy, podmienky v konflikte sú však vzájomne vylúčené a nahradené príslušnými ustanoveniami CISG.[80]

V nemeckej judikatúre bola okrem spomínaného *Knitware case* doktrína *knock out* potvrdená aj Najvyšším spolkovým súdom v *Powdered milk case*,[81] podľa ktorého možno doktrínu aplikovať, pokiaľ sa strany dohodli na *essentialia negotii* a začali s plnením. Otázkou bolo obmedzenie zodpovednosti predávajúceho za akosť tovaru (v tomto prípade kyslastú chuť práškového mlieka). Obchodné podmienky predávajúceho a kupujúceho upravovali túto otázku rozdielne, čo podľa súdu nebránilo existencii kúpnej zmluvy, keďže strany nevideli v tomto rozpore prekážku, ktorá by bránila uskutočneniu ich plnení a realizácii zmluvy. Súd odmietol aplikovať zmluvné podmienky inkorporované do zmluvy, a to ako predávajúceho, tak kupujúceho, vzhľadom na to, že ich aplikácia by bola prospešná buď pre jednu alebo druhú stranu.

Podobne francúzsky *Cour de Cassation* aplikoval *knock out rule* v prípade prorogačnej doložky. Vzhľadom na to, že ide podstatnú podmienku spadajúcu pod čl. 19 ods. 3 CISG, súd namiesto zneplatnenia zmluvy aplikoval toto pravidlo s cieľom zachovať jej platnosť a určil príslušnosť súdu na základe noriem.[82]

Ako vyplýva z analýzy tejto doktríny, *knock out rule* sa čiastočne odchyľuje od ustanovení CISG, kedy k jeho aplikácii je nutné derogovať ustanovenia Dohovoru. Práve tento argument využívajú niektorí odborníci v kritike tohto pravidla. Navyše v čase prijímania CISG belgická delegácia navrhla zakotviť *knock out* priamo do Dohovoru ako štvrtý odsek článku 19, avšak táto snaha bola odmietnutá väčšinou expertov, ktorí vypracovávali návrh Dohovoru. Dôvodom pre odmietnutie nebolo pravidlo ako také, ale

---

[80] WILDNER, Kaia. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law: The Decision of the Federal Supreme Court of Germany of 9 January 2002. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 15. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/wildner.html

[81] Rozhodnutie Bundesgerichtshof, Nemecko zo dňa 9. januára 2002, č. VIII ZR 304/00. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 13. 3. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020109g1.html

[82] Rozhodnutie Cour de Cassation, Francúzsko zo dňa 16. júla 1998, č. J 96-11.984. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 13. 3. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980716f1.html

nedostatočné preskúmanie a uváženie, ktoré by včlenenie tohto pravidla do CISG prinieslo. V neposlednej rade možno doktríne *knock out* vytknúť jej rozpor nie len s čl. 19 CISG, ale aj č. 7, kedy jeho aplikácia stojí v kolízii s jednotnou interpretáciou Dohovoru[83], a to v nadväznosti až s postupným inklinovaním k tomuto pravidlu, keďže množstvo odborníkov, ale aj rozhodovacia prax niekedy stojí na používanej *last shot* doktríne.

Na druhej strane k jednotlivým bodom kritiky možno uviesť, že skutočnosť, že *knock out* nebol do Dohovoru zakotvený, neznačí jeho nevhodnosť, dôvodom bola nedostatočný rozbor v čase prijímania CISG, no aj po mnohých rokoch od jej prvých ratifikácii vidíme, že pravidlo má čoraz širšiu akceptáciu. Rovnako možno derogáciu ustanovení čl. 19 či 7 vyargumentovať čl. 6 CISG, kedy je na základe Dohovoru nielen možné toto ustanovenie derogovať s ohľadom na čl. 6, ale navyše odráža zásadu autonómie vôle a vyrovnáva riešenie bitky foriem tak, aby nedochádzalo k zvýhodneniu jednej, či druhej strany a nie je nutné tak skúmať, ktorá z predložených foriem bola tá posledná pred uzavretím zmluvy.

K jednotnosti výkladu možno uviesť, že pokiaľ na základe *knock out* doktríny vylúčime určité obchodné podmienky, k ich nahradeniu v prvom rade nastupujú ustanovenia CISG. To znamená, že namiesto obchodných podmienok využijeme úpravu Dohovoru, čo naopak vedie k jednotnej aplikácii CISG ako celku.[84]

Pokiaľ by sme však nahliadli bližšie na problematiku bitky foriem z pohľadu iných prameňov upravujúcich medzinárodné transakcie, tie nám môžu poskytnúť presnejší obraz na riešenie tohto problému.

4.2 Riešenie bitky foriem z pohľadu UNIDROIT zásad a úpravy PECL

Napriek tomu, že úprava UNIDROIT zásad vychádza z CISG, pričom obe sa svojou štruktúrou podobajú, zásady UNIDROIT svojimi ustanoveniami priamo riešia problematiku bitky foriem. Je zrejmé, že autori si boli vedomí problému absencie priameho riešenia v CISG, a tak zásady UNIDROIT prinášajú konkrétne riešenie v čl. 2.1.22: Pokiaľ obe strany pri kontraktácii užijú obchodné podmienky a dosiahnu

[83] WILDNER, Kaia. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law: The Decision of the Federal Supreme Court of Germany of 9 January 2002. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 15. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/wildner.html
[84] *Ibidem*

dohody až na tieto podmienky, zmluva je uzavretá na základe dohodnutých podmienok a tých obchodných podmienok, ktoré sú vo svojej podstate spoločné, jedine, že strana dá vopred najavo alebo neskôr bez zbytočného odkladu informuje druhú stranu, že nemá v úmysle byť takouto zmluvou viazaná. Znenie ustanovenia sa tak nesie v duchu doktríny *knock out*.

Ako uvádza komentár k týmto zásadám, ak by sme na situáciu bitky foriem aplikovali všeobecné pravidlá ponuky a jej prijatia, k uzavretiu zmluvy by buď vôbec nedošlo, keďže rozdielne podmienky by implikovali protiponuku, alebo by k uzavretiu došlo s dôvodu plnenia kontraktu bez vznesenia nesúhlasu voči priloženým podmienkam v protiponuke a súčasťou zmluvy by tak boli obchodné podmienky priložené naposledy, v zmysle pravidla *last shot*.[85] Autori sa však pravidlom uvedeným v čl. 2.1.22 s týmto postupom nestotožňujú.

K čomu v medzinárodných transakciách bežne dochádza je to, že strany bežne odkazujú na svoje obchodné podmienky viac-menej automaticky a nie sú si vedomé konfliktov, ktoré môžu medzi ich obchodnými podmienkami vzájomne vzniknúť. V takom prípade neexistuje dôvod, aby strany z tohto dôvodu následne spochybňovali samotnú existenciu zmluvy a pokiaľ došlo k plneniu, aby jedna zo strán trvala na aplikácii jej obchodných podmienok len z toho dôvodu, že ich zaslala či odkázala na ne ako posledná.[86]

PECL k bitke foriem pristupujú v podobnom duchu, rovnako ako UNIDROIT zásady upravujú túto problematiku konkrétnym ustanovením, čl. 2:209. Autori PECL sa rozhodli nasledovať modernejší prístup riešenia aplikáciou *knock out rule*, ktorý považovali za inovatívnejší, pričom v riešení vychádzali z UCC. Podľa PECL sa obchodné podmienky stávajú súčasťou zmluvy do toho rozsahu, v ktorom sú vo svojej podstate spoločné, podmienky v konflikte sa tak vzájomne vylučujú.[87]

Výhoda explicitného ustanovenia upravujúceho túto problematiku prináša odpoveď hneď na dve otázky: Bola zmluva platne uzavretá? Ak áno, ktoré obchodné podmienky sú jej súčasťou? Vzhľadom k voľnejšej úprave oproti všeobecným ustanoveniam upravujúcim

---

[85] *UNIDROIT Principles on International Commercial Contracts 2010* [online]. Rome: International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), 2010, s. 72 [cit. 18. 3. 2015]. Dostupné z: http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-e.pdf

[86] *Ibidem*

[87] Resolving the *battle of* forms (conflicting general conditions). In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 20. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp19.html#edre

kontraktačný proces, kedy stačí, že sa strany na podstatných náležitostiach zmluvy dohodli, obchodné podmienky vzájomne si odporujúce platnosti zmluvy nebránia, jedine, že by strana vzniesla proti takejto zmluve námietku.

Na čo je nutné v rámci bitky foriem upozorniť, sú obranné doložky (*defensive clauses*), s ktorými sa pri kontraktácii stretneme. Táto doložka obsahuje ustanovenie, podľa ktorého dáva strana jasne vopred najavo, že nechce byť viazaná obchodnými podmienkami druhej strany. Na prvý pohľad by sa tak mohlo zdať, že stačí do obchodných podmienok včleniť túto klauzulu a strana tak automaticky získa v uplatnení svojich obchodných podmienok navrch. Autori UNIDROIT zásad však práve takéto jednanie predpokladali, komentár k zásadám jasne hovorí, že aby strana dala vopred najavo nevôľu viazať sa cudzími obchodnými podmienkami, nestačí, aby takáto klauzula bola len bez ďalšieho do vlastných obchodných podmienok včlenená, podľa komentára musí byť doložka zvláštne vyjadrená.

Čo možno v komparácii s UNIDROIT zásadami na PECL pozdvihnúť je to, že európske princípy výslovne v normatívnom texte uvádzajú, že včlenenie *defensive clause* do obchodných podmienok je nedostatočné.[88] Doložka by tak mala byť akýmsi upozornením, vopred pripraveným a priloženým k oznámení o prijatí (proti)ponuky, ktoré výslovne a jasne zdôrazňuje včlenenie vlastných obchodných podmienok a vylúčenie iných, pričom toto oznámenie je oddelené od samotných obchodných podmienok.[89]

Naproti CISG idú UNIDROIT zásady spolu s PECL o krok ďalej, výslovne upravujú otázku riešenia bitky foriem, komentár k zásadám, či PECL sa navyše dotýka aj problematiky včleňovania *defensive clause*. Ustanovenia CISG síce nespomínajú vo svojom texte obrannú doložku, no podobne ako v prípade riešenia bitky foriem nemecká judikatúra prináša bližší náhľad aj na tento problém.

Podľa Najvyššieho spolkového súdu, strana, ktorá užije obrannej doložky by nemala mať možnosť vybrať si iba tie podmienky, ktoré by boli v jej prospech, zatiaľ čo ostatné

[88] Článok 2:209 ods. 2 písm. a) PECL

[89] SCHLECHTRIEM, Peter. Battle of the Forms in International Contract Law Evaluation of approaches in German law, UNIDROIT Principles, European Principles, CISG; UCC approaches under consideration. Solution Attempts in the UNIDROIT Principles and in the Principles for European Contract Law. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 25. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem5.html#psiii

obchodné podmienky, ktoré by oslabovali jej postavenie v zmluve, by odmietla.[90] Súd tak uvádza, že použitie *defensive clause* znamená nemožnosť vyberať si vhodné ustanovenie uvedené medzi obchodnými podmienkami druhej strany, súd však ďalej neuvádza, ktoré ustanovenia spadajú do sféry všeobecnej obrannej klauzuly.

Všeobecne sa na obrannú doložku možno pozerať dvoma spôsobmi. Jedna možnosť aplikácie je tá, že pokiaľ obchodné podmienky strany užívajúcej tejto doložky určitú otázku neupravujú, ale podmienky strany druhej áno, existuje v danom prípade konflikt medzi ustanoveniami. Predpokladá sa, že strana užívajúca *defensive clause*, ktorej obchodné podmienky zároveň určitý problém neupravujú, implikovane odkazuje na ustanovenia CISG.[91] Ak by sa tak druhá strana odklonila od ustanovení CISG svojimi obchodnými podmienkami, vzniká konflikt.

Druhá možnosť je taká, že obrannú doložku je možné brať svojím spôsobom reštriktívnejšie. Jedinou úlohou doložky by tak malo byť odmietnuť všetky nevýhodné ustanovenia, avšak klauzula by nemala mať vplyv na tie ustanovenia, ktoré sú pre druhú stranu priaznivejšie než ustanovenia CISG. Doložka má tak primárne chrániť stranu od nevýhodných obchodných podmienok strany druhej, ale nie vylúčiť dosiahnutie lepšej zmluvnej pozície. V nadväznosti na vyššie uvedené tak spomínaný súd odmieta druhý spôsob aplikácie.[92]

4.3 Súčasný pohľad Občianskeho zákonníka na bitku foriem

Riešenie bitky foriem ustanovené v Občianskom zákonníku prichádza s pomerne jasným výsledkom. Zatiaľ čo Obchodný zákonník[93] bol v tomto smere o niečo strohejší, súčasná úprava prináša riešenie vo veľkej miere ovplyvnené práve neštátnou medzinárodnou úpravou.

---

[90] WILDNER, Kaia. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law: The Decision of the Federal Supreme Court of Germany of 9 January 2002. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 26. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/wildner.html

[91] WILDNER, Kaia. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law: The Decision of the Federal Supreme Court of Germany of 9 January 2002. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 26. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/wildner.html

[92] Dôvod možno nájsť v zásade nemeckého zmluvného práva *venire contra factum proprium* vzťahujúcu sa na nekonzistentnosť chovania.

[93] Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů. In: ASPI [právní informační systém]. Wolters Kluwer ČR [cit. 30. 3. 2016].

Ustanovenie § 1751 ods. 2 sa priamo dotýka riešenia *battle of the forms*, v praxi veľmi častú situáciu konfliktu obchodných podmienok. Zákonodarca v tomto smere myslel na nemožnosť aplikácie všeobecných ustanovení v tomto smere, kedy by bez zvláštnej úpravy zmluva buď nevznikla alebo by sa s ohľadom na ustanovenie § 1726 nepoužili ani jedny z obchodných podmienok zmluvných strán.

Pri náhľade sa spomínané ustanovenie Občianskeho zákonníka je na prvý pohľad zrejmé riešenie v duchu doktríny *knock out*, kedy zákonodarca v súlade so súčasnými trendmi siahol práve po tomto riešení bitky foriem. Prednosť tak nedostáva žiadna zo zmluvných strán, o čom nemôžeme hovoriť v prípade *last shot*, ale z obidvoch súborov zmluvných podmienok sa vzájomne vyrušia podmienky v rozpore.

Podobne ako uvádzajú komentáre k UNIDROIT zásadám či PECL, možno na riešenie v Občianskom zákonníku hľadieť jednotne. V rámci k*nock out rule* je aj v tomto prípade dôležité u obchodných podmienok hľadať rozpor, nie zhodu, hovoríme o tzv. teórii zvyškovej platnosti. Pokiaľ tak jeden z dokumentov o určitej otázke mlčí, mlčanie nevedie k vyrušeniu daného ustanovenia v druhom dokumente. V tomto smere je však dôležité uviesť, že toto neplatí, ak je daná otázka krytá dispozitívnymi zákonnými ustanoveniami,[94] prípadne obchodnými zvyklosťami zachovanými pri právnom styku medzi podnikateľmi, ktoré majú pred dispozitívnymi ustanoveniami prednosť.[95] V takej situácii je mlčanie dokumentu nutné brať ako implicitné prevzatie tejto úpravy a nastane tak konflikt a teda vyrušenie pravidiel.

Vzhľadom na dispozitívnosť úpravy je možné *knock out rule* stanovené v zákone vylúčiť či obmedziť nielen v čase uzatvárania zmluvy, ale aj dodatočne, najneskôr bez zbytočného odkladu (po výmene prejavov vôle), pričom komentár uvádza, že takéto vylúčenie nemôže byť obsiahnuté priamo v obchodných podmienkach.[96] Toto pravidlo síce nie je výslovne stanovené, jedná sa však o ďalší štandard, ktorého korene môžeme nájsť práve v medzinárodnej úprave.

Napriek tomu, že *knock out rule* môžeme považovať za pokrokový, nemožno ho však zanechať bez kritiky. To či určité obchodné podmienky stoja v rozpore je v určitých

---

[94] ŠVESTKA, Jiří. *Občanský zákoník: komentář.* Svazek V, (§ 1721 až 2520). Praha: Wolters Kluwer, 2014. Komentáře Wolters Kluwer. Kodex. Rekodifikace. s. 70. ISBN 978-80-7478-638-9.
[95] § 558 ods. 2 zákona č. 89/2012 Sb., Občiansky zákonník. In: ASPI [právní informační systém]. Wolters Kluwer ČR [cit. 2. 4. 2016].
[96] Ibidem

situáciách jednoduché určiť (podmienky jednej strany hovoria o zmluvnej pokute, podmienky strany druhej nie). V iných situáciách je však odpoveď na túto otázku zložitejšia (obchodné podmienky oboch strán ukladajú pri určitom porušení povinnosti zmluvnú pokutu, ale v rôznej výške). Vyvstáva tak otázka, či sa v takom prípade majú použiť obchodné podmienky v zhodnom rozsahu (napr. užiť nižšiu výšku zmluvnej pokuty) alebo ich neužiť vôbec. Na prvý pohľad sa ponúka prvá možnosť, použiť obchodné podmienky v zhodnej miere a užiť zmluvnú pokutu v nižšie stanovej výške. Avšak je treba mať na pamäti charakter zmluvnej pokuty, keďže niekedy sa o nej hovorí ako o paušalizovanej náhrade škody. Zmluvná pokuta vedie k vylúčeniu práva na náhradu škody, pokiaľ by nebolo v zmluve stanovené inak,[97] na prvý pohľad zhodná miera obchodných podmienok by tak mohla viesť k obmedzeniam, ktoré zmluvná strana vôbec nemala v úmysle.[98]

Knock out rule tak môže viesť k sporným situáciám, kde je ťažké stanoviť nejaké jednotné riešenie, literatúra zdôrazňuje skôr nutnosť skúmať zmysel a účel jednotlivých podmienok. V scenári zmluvnej pokuty tak je primárne v záujme zmluvných strán mať povinnosť utvrdenú zmluvnou pokutou aspoň v nižšej výške, avšak v prípade podstatného rozdielu medzi výškou zmluvnej pokuty a škodou je možné uvažovať, či v takom prípade strany konkludentne nesúhlasili so zachovaním práva na náhradu škody.

Ustanovenie § 1751 ods. 2 *in fine* prináša možnosť vylúčenia pravidla *knock out*. Či už oferent alebo adresát môžu vylúčiť jeho aplikáciu, avšak najneskôr bez zbytočného odkladu. V takejto situácii nedôjde ku konsenzu a zmluva nebola uzatvorená. Následne by k uzatvoreniu zmluvy dôjsť mohlo napríklad tak, že strana príjme obchodné podmienky tým, že dôjde k jej plneniu,[99] prakticky tak hovoríme o aplikácii *last shot rule*.

[97] § 2050 zákona č. 89/2012 Sb., Občiansky zákonník. In: ASPI [právní informační systém]. Wolters Kluwer ČR [cit. 2. 4. 2016].
[98] HULMÁK, Milan. *Občanský zákoník: komentář*. V, Závazkové právo : obecná část (§ 1721-2054). V Praze: C.H. Beck, 2014, s. 158. Velké komentáře. ISBN 9788074005350.
[99] Viz § 1744 zákona č. 89/2012 Sb., Občiansky zákonník. In: ASPI [právní informační systém]. Wolters Kluwer ČR [cit. 2. 4. 2016].

5. PREKVAPIVÉ USTANOVENIA V OBCHODNÝCH PODMIENKACH

S problematikou obchodných podmienok sa v neposlednom rade spája aj inkorporácia prekvapivých ustanovení, ktoré sa medzi obchodnými podmienkami môžu vyskytnúť. Poukázanie na tento problém potvrdzuje skutočnosť, že adresát sa často nezoznámi s obsahom obchodných podmienok, ktoré predostrie druhá strana. Ustanovenie, ktoré je takého charakteru, že ho druhá strana nemohla rozumne očakávať, nemožno považovať za súčasť zmluvy, výnimku však môže predstavovať explicitný súhlas druhej strany s daným ustanovením. Pravidlo tak odráža koncepciu súhlasu s obsahom obchodných podmienok, ktorý je svojou povahou skôr paušalizovaný, pretože napriek platnej inkorporácie ostatných obchodných podmienok, s ktorými sa strana tiež nemusela zoznámiť, prekvapivé ustanovenie strana neočakávala a nie je tak paušálnym súhlasom obchodnými podmienkami krytý.

Pokiaľ hovoríme o prekvapivosti ustanovenia obchodných podmienok, tá môže tkvieť v predmete, ktorý upravuje alebo v jej obsahu. Pod predmetom máme na mysli charakter otázky, ktorú prekvapivé ustanovenie upravuje, a to v kontexte daného typu zmluvy či transakcie, ktorej sa ustanovenie týka. Z hľadiska obsahu bude možno za prekvapivé považovať také ustanovenie, ktoré sa síce k danej transakcii viaže a je tak očakávateľné, ale danú otázku rieši neočakávaným spôsobom, často nevýhodne pre opačnú stranu, aj keď výhodnosť či nevýhodnosť nie je determinantom prekvapivosti.[100]

Otázka, či dané ustanovenie mohla strana rozumne očakávať, je individuálna, rovnako závislá na danej zmluve či segmente, v rámci ktorého k jej uzavretiu dochádza, no spoločnou je povinnosť každého účastníka súkromnoprávnych vzťahov, a to jednať poctivo. Prekvapivým sa tak javí ustanovenie, u ktorého predkladajúca strana nemohla legitímne očakávať jej akceptáciu stranou druhou, pokiaľ by sa zmluva vyjednávala individuálne.[101]

5.1 Prekvapivé ustanovenia podľa CISG

Pokiaľ obchodné podmienky predložené stranou boli úspešne včlenené do zmluvy, druhá strana je nimi viazaná, či už ich skutočne prečítala, alebo si bola vedomá ich obsahu. Tým, že obchodné podmienky pokrývajú otázky bežne týmito podmienkami upravované,

[100] ŠVESTKA, Jiří. *Občanský zákoník: komentář.* Svazek V, (§ 1721 až 2520). Praha: Wolters Kluwer, 2014. Komentáře Wolters Kluwer. Kodex. Rekodifikace. s. 75. ISBN 978-80-7478-638-9.
[101] *Ibidem*

strany sa často s ich obsahom vôbec nezoznámia, aj keď sú si vedomé toho, že budú súčasťou zmluvy.

Napriek tomu, že Dohovor sa nevzťahuje na materiálnu platnosť obchodných podmienok, keďže sa jedná o jeho vonkajšiu medzeru, v prípade neobvyklých či prekvapivých ustanovení sa na prvý pohľad môže zdať, že tomu tak celkom nie je. Prekvapivosť podmienok však nespadá pod materiálnu platnosť, ide o problematiku formácie zmluvy.[102] U prekvapivých či neobvyklých ustanovení nemožno povedať, že by tieto strana druhá mohla rozumne predpokladať ich včlenenie medzi obchodné podmienky a nemala by byť preto nimi viazaná. Pokiaľ by strana chcela takúto podmienku do zmluvy včleniť, musí tak zvlášť informovať adresáta o ich existencii a aby následne bolo možné hovoriť o platnom včlenení.

Prekvapivosť či nezvyčajnosť ustanovenia bude záležať na konkrétnych okolnostiach, za ktorých je zmluvy uzatváraná ako aj type obchodnej transakcie či dispozitívnom práve, ktoré dané ustanovenie nahrádza. Preto podmienky, s ktorými sa všeobecne u určitej transakcie stretávame, nemožno kvalifikovať ako prekvapivé alebo nezvyčajné, a to aj v tom prípade, že by dané ustanovenie bolo „tvrdé“ alebo jednostranne výhodné.[103] U nezvyčajných či prekvapivých ustanovení môžeme povedať, že nespadajú pod konsenzus či zmluvu samotnú s ohľadom na princípy ukotvené v čl. 8, 14 či 18 CISG. Podobne je to aj so zásadou dobrej viery, základy ktorej nájdeme v čl. 7. Tá vyžaduje upovedomenie voči druhej strane ohľadom nezvyčajných či prekvapivých ustanovení.

Ako príklad v tomto kontexte možno uviesť rozhodnutie odvolacieho súdu v Düsseldorfe.[104] Ten síce rozhodol, že obchodné podmienky v danom prípade neboli platne inkorporované, vzhľadom na to, že predávajúci sa ich pokúsil okrem iného včleniť odkazom uvedeným v malom písme, navyše v nemčine, obchodné podmienky boli rovnako tak uvedené nemecky, zatiaľ čo kontraktácia prebehla v anglickom jazyku,

---

[102] CISG Advisory Council Opinion No. 13. Inclusion of Standard Terms under the CISG. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 10. 4. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op13.html

[103] EISELEN, S. The requirements for the inclusion of standard terms in international sales contracts. In: *Potchefstroom Electronic Law Journal* [online]. 2011, vol. 14, n. 1, [cit. 20. 4. 2016]. Dostupné z: http://www.scielo.org.za/scielo.php?pid=S1727-37812011000100001&script=sci_arttext&tlng=en

[104] Rozhodnutie Oberlandesgericht, Nemecko zo dňa 21. apríla 2004, č. 15 U 88/03. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 20. 4. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040421g3.html

pričom aj zmluva samotná bola uzatvorená v angličtine, no súd vo svojich úvahách zachádza ďalej. Aj keby bolo možné hovoriť o platnom včlenení, predávajúci by sa nemohol spoliehať na platnosť ustanovenia obchodných podmienok ukladajúcim kupujúcemu povinnosť poskytnúť predávajúcemu dodatočnú lehotu k plneniu, kedy by v opačnom prípade došlo k odstúpeniu od zmluvy, a to z toho dôvodu, že v zmluve nebol stanovený konkrétny dátum dodania (dodané malo byť „v najskoršom možnom termíne"). Ustanovenie ukladajúce kupujúcemu takúto povinnosť je kvalifikované ako prekvapivé.

K prekvapivosti môžeme dôjsť vtedy, ak dané ustanovenie odporuje obsahu ujednaní dosiahnutých v rámci kontraktačného procesu alebo ako súd uvádza, podstatne sa odkláňa od dispozitívnych noriem. Vzhľadom na to, že bolo dohodnuté okamžité dodanie, pričom z okolností bolo zrejmé, že promptnosť bola pre predávajúceho kľúčová, čo treba s ohľadom na čl. 8 CISG vziať do úvahy, ustanovenie predávajúceho možno kvalifikovať ako prekvapujúce či nečakané, keďže bráni možnosti odstúpenia od zmluvy tým, že vyžaduje určenie dodatočnej lehoty k plneniu spolu s prehlásením o odstúpení. Takéto ustanovenie sa okrem toho podstatne odchyľuje od dispozitívnych ustanovení CISG spolu so zvyklosťami medzinárodného obchodu.

Nemecký súd v Landshute[105] k tomuto uvádza, že prekvapivosť obchodných podmienok môže tkvieť v niekoľkých okolnostiach konkrétneho prípadu, čo môže byť ukrytie danej podmienky do zmluvy či včlenenie doložky, ktorá je nečakaná v kontexte zmluvného zjednávania, aj keby táto bola typická pre daný typ zmluvy.

5.2 UNIDROIT zásady a PECL v kontexte prekvapivých podmienok

Neštátne pramene UNIDOROIT zásady oproti CISG výslovne problematiku prekvapivých ustanovení upravujú. Čl. 2.1.20 zásad UNIDROIT ods. 2 ustanovuje, v čom môže prekvapivosť obchodnej podmienky spočívať – v jej obsahu, jazyku, prípadne jej prezentácii.

Oficiálny komentár k tomuto článku k obsahu ustanovenia obchodných podmienok uvádza, že obsah možno považovať za prekvapivý, pokiaľ by ju rozumná osoba ako adresát neočakávala v danom type obchodných podmienok, vzťahujúcim sa k určitej zmluve. Aby sme tak určili, či možno ustanovenie považovať za prekvapivé, je nutné

[105] Rozhodnutie Landgericht, Nemecko zo dňa 12. júna 2008, č. 43 O 1748/07. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 20. 4. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080612g2.html

vziať do úvahy s akými podmienkami sa všeobecne v danom sektore stretávame, ako aj ujednávania strán v procese kontraktácie. Z obsahového hľadiska, ak by napríklad podnikateľ na základe svojho vonkajšieho vystupovania pôsobil ako cestovná kancelária, jeho klient by tak mohol predpokladať, že pri sprostredkovaní zodpovedá za ponúkaný balík služieb, ktoré v rámci svojej činnosti ponúka. Pokiaľ druhá strana prijala jeho obchodné podmienky ako celok, podnikateľ by sa nemohol odvolávať na ustanovenie obchodných podmienok, ktoré ho zbavuje zodpovednosti napríklad za ním sprostredkované ubytovanie, kedy by podnikateľ o sebe tvrdil, že je obyčajným manažérom hotelu.[106] Zbavenie či obmedzenie zodpovednosti je v tomto prípade prekvapivé, nemožno však *a priori* skonštatovať, že takéto ustanovenie je prekvapivé vždy, záleží preto od sektoru, v ktorom sa daná zmluva uzatvára, ako aj zmluvné zjednávanie predchádzajúce zavretie zmluvy.

Podobne môžeme bližšie problematiku prekvapivosti obchodných podmienok nájsť v rozhodnutí Najvyššieho súdu Holandska, kedy súd v súlade s čl. 2.1.20(1) UNIDROIT zásad odmieta platné včlenenie ustanovenia obchodných podmienok predávajúceho, ktoré obmedzuje jeho zodpovednosť za škodu do výšky krytia jeho poistenia. Takéto ustanovenie je podľa súdu prekvapivé, súd zdôrazňuje nutnosť výslovného prijatia takéhoto ustanovenia. Zaujímavá je aj skutočnosť, že súd tak uprednostnil riešenie ponúkané holandským právom, ktoré umožňuje zneplatnenie ustanovení obchodných podmienok z formálneho hľadiska, aj keby šlo o podmienky bežne užívané v danom sektore a nemali by tak pôsobiť prekvapivo voči druhej strane.[107]

Holandská judikatúra približuje možnosť výslovného prijatia ustanovenia obchodných podmienok. Prekvapivosť tak možno eliminovať, pokiaľ je takéto ustanovenie dané druhej strane do pozornosti a táto takéto ustanovenie výslovne príjme. Strana sa tak nemôže spoliehať na neočakávateľnosť takéhoto ustanovenia s úmyslom vyhnúť sa jeho účinkom, pokiaľ toto ustanovenie bolo prijaté.

UNIDROIT princípy pracujú aj s prekvapivosťou obchodných podmienok s ohľadom na jazyk, v ktorom sú prezentované, prípadne spôsob ich prezentácie. Neočakávanosť tak

---

[106] Official Comments to UNIDROIT Principles. Article 2.1.20 [online]. In *UNILEX on CISG and UNIDROIT Principles.* International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) [cit. 28. 4. 2016]. Dostupné z: http://www.unilex.info/instrument.cfm?pid=2&pos=33&do=comment

[107] Rozhodnutie Hoge Raad der Nederlanden, Holandsko zo dňa 21. septembra 2007 [online]. In: *UNILEX on CISG and UNIDROIT Principles.* International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) [cit. 30. 4. 2016]. Dostupné z: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1538&step=Abstract

môže tkvieť v užití cudzieho jazyka, iného, než v ktorom je koncipovaná zmluva, kedy nemožno očakávať, že by si prijímajúca strana plne uvedomovala všetky dôsledky takéhoto ustanovenia. Rovnako tak spôsob typografie či vyjadrenia určitej doložky možno považovať za prekvapujúci, kedy záleží, či adresát spadá do rovnakej kategórie ako strana, ktorá doložku predložila[108] a následne sa jej dovoláva, keďže adresát nemusí disponovať dostatočnými vedomosťami k uvedomeniu si celkových dôsledkov aplikácie takejto doložky.

Naproti UNIDROIT zásadám PECL neponúkajú explicitnú úpravu problematiky prekvapivých podmienok. Nemožno však uzavrieť, že by tieto princípy neponúkali riešenie žiadne. Čl. 1:201 ukotvuje zásadu dobrej viery ako aj *fair dealing*, ods. 1 tohto ustanovenia zaväzuje strany, aby jednali v súlade s týmito zásadami, ods. 2 znemožňuje akúkoľvek limitáciu, či vylúčenie týchto zásad. Dobrá viera je subjektívnou kategóriou, znamená úmysel poctivosti a férovosti zmluvnej strany. V zmysle tejto zásady by napríklad strana nemala mať právo požadovať nápravu, pokiaľ jej úmyslom je uškodiť druhej strane. *Fair dealing* značí dodržiavanie férovosti a je skôr objektívnou kategóriou.[109]

Primárne zásady dobrej viery zostáva nosným kameňom toho právneho prameňa, niekoľko ustanovení navyše na túto zásadu odkazuje. Nie je to nezvyčajné, táto zásada sa vyvinula v rámci niekoľkých právnych systémoch v Európe, ukladá určitú povinnosť vziať do úvahy záujem druhej strany, vnáša rovnováhu do autonómie vôle strán. Hesselink v tomto kontexte uvádza, že podobne ako v rímskom práve bol *ius civile* kvôli svojmu formalistickému prístupu doplnený činnosťou magistrátov (*ius honorarium*) alebo ako v anglickom práve bol formalizmus *common law* doplnený systémom *equity*, tak práve v kontinentálnom systéme sa dobrá viera stala nástrojom súdov, ktorým možno vyvážiť následky formalistického fenoménu nastavenom v kódexoch. „Antiformalistický aktivizmus“ súdov tak viedol k limitácii zásad akým je *pacta sunt servanda*, ktorý má blízko práve k autonómii. Táto limitácia ruka v ruke so solidaritou, ktorú dobrá viera

[108] Official Comments to UNIDROIT Principles. Article 2.1.20 [online]. In *UNILEX on CISG and UNIDROIT Principles.* International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) [cit. 28. 4. 2016]. Dostupné z: http://www.unilex.info/instrument.cfm?pid=2&pos=33&do=comment

[109] LANDO, Ole a Hugh G. BEALE (eds.). *Principles of European contract law*. The Hague: Kluwer Law International, 2000, s. 115-116. ISBN 90-411-1305-3.

v sebe nesie, tak vedie k pravidlám, ktoré napríklad chránia zmluvné strany aj proti prekvapivým obchodným podmienkam.[110]

Vzhľadom k absencii ustanovení výslovne upravujúcich prekvapivé ustanovenia obchodných podmienok tak PECL neprináša tak elegantné riešenie, aké ponúkajú zásady UNIDORIT. Zostáva tak na aplikácii základných zásad, akým je princíp dobrej viery, užitý prípadne spolu s čl. 2:104 ods. 1 a 2, podľa ktorých nebudú aplikované tie obchodné podmienky, ktoré neboli náležite dané do pozornosti druhej strany, aj keby táto podpísala dokument, odkazujúci tak obchodné podmienky (viď podkapitola 3.2).

5.3 Úprava prekvapivých podmienok v Občianskom zákonníku

Podobne ako s otázkou obchodných podmienok pracujú ostatné spomínané pramene, prekvapivé sú aj podľa Občianskeho zákonníku tie ujednania obchodných podmienok, ktoré druhá strana nemohla rozumne očakávať. Prekvapivé je preto také ustanovenie, pokiaľ je daný rozdiel medzi očakávaním druhej zmluvnej strany a obsahom obchodných podmienok. Aby sme zistili, či sa v danom prípade bude o prekvapivé ustanovenie jednať, je potrebné zvážiť, či obsah obchodných podmienok je skutočne neobvyklý (objektívny prvok) a či tento neobvyklý obsah je v konkrétnom prípade prekvapivý (subjektívny prvok).[111]

Pre naplnenie spomenutých prvkov je namieste vychádzať z § 4 Občianskeho zákonníku, kedy je u znalosti podmienok potrebné zvážiť okolnosti, ktoré danej osobe museli byť zrejmé. Vychádzame tak z vedomosti, ktoré mala priemerná skúsená zmluvná strana za týchto okolností. Významnú úlohu hrá aj sektor podnikania, v ktorom je daná zmluvy uzatváraná.

U prekvapivosti môžu významný element predstavovať nielen obsah, ale aj spôsob vyjadrenia. Ako príklad môžeme uviesť nečitateľný či neprehľadný text, úmyselné neprimerane malé písmo, ale aj ukrytie určitého ustanovenia v systematike obchodných podmienok, kedy sa rozhodcovská doložka môže skrývať v ustanovenia o právach z vád alebo naopak zmluvná pokuta medzi ustanoveniami o riešení sporov.

---

[110] HESSELINK, Martijn W. The Principles Of European Contract Law: Some Choices Made By The Lando Commission. In: *Global Jurist Frintiers* [online]. 2001, vol. 1, issue 1, s. 34 [cit. 2. 5. 2016]. Dostupné z: http://goo.gl/aRqs7l

[111] HULMÁK, Milan. *Občanský zákoník: komentář*. V, Závazkové právo : obecná část (§ 1721-2054). V Praze: C.H. Beck, 2014, s. 171. Velké komentáře. ISBN 9788074005350.

Aplikácia prekvapivých obchodných podmienok je však možná, k ich účinku však zákonodarca vyžaduje výslovný súhlas druhej strany ako dôkaz vedomosti o nich. Vzhľadom k tomu, že právna úprava v tomto prípade vychádza priamo zo zásad UNIDROIT, komentár k tomuto ustanoveniu uvádza, že zákon v tomto prípade nevyžaduje určitú formu prejavu druhej zmluvnej strany, ale požiadavku, aby sa jej vedomosť vzťahovala k takémuto ujednaniu, súhlas preto môže byť aj konkludentný,[112] postačuje tak osobitné upozornenie na takéto prekvapivé ustanovenie. Ak si je druhá strana vedomá takejto prekvapivej podmienky a napriek tomu pokračuje v kontraktačnom procese, vyjadruje vôľu byť ňou zaviazaná, inak by za daných podmienok do zmluvného vzťahu nevstupovala. Nakoniec ak by strana o takejto podmienke vedela, zmluvu napriek tomu uzavrela a v nadväznosti uplatňovala voči takému ustanoveniu námietky, nemožno z povahy o prekvapivosti vôbec hovoriť, navyše strana uplatňujúca takéto námietky by sa dopúšťala nepoctivého jednania, ktoré je v rozpore s § 6 Občianskeho zákonníka.

Na jednej strane tak výslovný súhlas nemôže vyplývať len z titulu uzatvorenia zmluvy, či prostým podpisom obchodných podmienok, zároveň však k platnému včleneniu prekvapivých ustanovení obchodných podmienok môže stačiť skutočnosť, že takéto podmienky už boli medzi stranami užité. Podľa komentára by nemalo postačovať zvýraznenie textu určitého ustanovenia, či jeho umiestnenie na významnom mieste, v tomto prípade je lepšie využiť samostatnú listinu, ktorú druhá zmluvná strana podpíše, či podpis u konkrétneho ustanovenia, ktoré by inak bolo možné považovať za prekvapivé.

[112] HULMÁK, Milan. *Občanský zákoník: komentář*. V, Závazkové právo : obecná část (§ 1721-2054). Praha: C.H. Beck, 2014, s. 172. Velké komentáře. ISBN 9788074005350.

ZÁVER

Občiansky zákonník je premyslenou právnou úpravou inšpirovanou významnými súkromnoprávnymi predpismi akým je ABGB, ale ako uvádza dôvodová správa aj predpismi medzinárodného práva, a to aj práva neštátneho pôvodu. U niektorých porovnávaných prameňov dochádza k ich aplikácii bežne, CISG dopadá na kúpne zmluvy s medzinárodným prvkom, k jeho doplneniu možno využívať zásady UNIDROIT, k čomu nielen navádzajú samotný autori, ale k čomu inklinuje aj judikatúra, prípadne možno zvážiť aj interpretáciou pomocou PECL, k aplikácii ktorých dochádza samostatne skôr zriedka.

V praxi sa však stretávame s množstvom situácii, kedy k aplikácii týchto prameňov nedôjde, či už z toho dôvodu, že daný prípad nespadá pod rámec ich úpravy vôbec, prípadne je potrebné vyplniť medzery tejto úpravy, ale aj vzhľadom k ich dispozitívnemu charakteru môže dôjsť k vylúčeniu k ich úpravy zmluvnými stranami. Nezostáva tak iné, ako nahradiť tuto úpravu inou právnou normou, ktorá by tak svojím charakterom a kvalitou mala odpovedať týmto prameňom, v množstve prípadov pôjde o vnútroštátnu normu aplikovanú ako rozhodné právo dopadajúce na konkrétny zmluvný vzťah. A práve touto normou bude častokrát aj český Občiansky zákonník. Pokiaľ k takejto situácii dôjde, je namieste zhodnotiť, do akej miery Občiansky zákonník vyhovuje potrebám medzinárodných transakcií, s ohľadom na rozsah tejto práce aspoň v kontexte obchodných podmienok, od ich inkorporácie, skrz bitku foriem až po platnosť prekvapivých ustanovení.

S ohľadom na inkorporáciu obchodných podmienok do zmluvy je podľa Občianskeho zákonníku potrebné, aby bolo pre druhú stranu zrejmé, že obchodné podmienky sú súčasťou návrhu, pričom nesmie dôjsť k pochybnosti o ich obsahu. Vo väčšine prípadov tak nebude postačovať holý odkaz na obchodné podmienky, strana musí mať možnosť sa s týmito podmienkami zoznámiť.

Optimálnym spôsobom inkorporácie tak zostáva odkaz na obchodné podmienky spolu s ich priložením k návrhu, kedy možno uzavrieť, že druhá strana sa s týmito podmienkami zoznámila a sú pre ňu záväzné. Odkaz bez priloženia obchodných podmienok, či naopak priloženie podmienok bez odkazu v návrhu nemusí byť dostačujúce, kedy v prvom prípade nie je zrejmé, že sa druhá strana mala možnosť

s týmito podmienkami zoznámiť (aj keď existuje možnosť ustanovenia o zoznámení sa s obchodnými podmienkami, aj toto však umožňuje dôkaz opaku). V druhom prípade nemožno všeobecne o platnom včlenení hovoriť vôbec. Napriek „novosti“ Občianskeho zákonníku zostáva aktuálnou judikatúra (viď str. 34), holý odkaz nestačí ako pri „fyzickej“, tak elektronickej kontraktácii.

V porovnaní s CISG tak česká úprava sleduje skôr prísnejší nemecký postoj k problematike inkorporácie, vyžaduje ako priloženie, tak výslovný odkaz na obchodné podmienky. Podobne zásady UNIDORIT podľa oficiálneho komentára vyžadujú výslovný odkaz na obchodné podmienky, výnimkou zostávajú situácie, kedy strany medzi sebou zaviedli inú prax, prípadne tak v danom sektore dochádza v súlade s určitou medzinárodnou zvyklosťou, aj na podobné situácie však myslia ustanovenia Občianskeho zákonníku, a to v § 545, § 556 ods. 2 a § 558 ods. 2. V komparácii s PECL sa Občiansky zákonník s touto úpravou stotožňuje v najväčšej miere, tie rovnako tak vyžadujú zahrnutie do oferty, učinenie krokov k uvedeniu obchodných podmienok do pozornosti druhej strane, objektívna možnosť zoznámenia sa s nimi, či explicitný odkaz.

Zaujímavejší je prístup Občianskeho zákonníku k bitke foriem, v tomto smere je potrebné pozdvihnúť výslovné riešenie tohto problému. Je tu zjavná inšpirácia medzinárodnou úpravou a spôsob jej riešenia tiež možno považovať za pokrokový.

V nadväznosti na štvrtú kapitolu je v úprave Občianskeho zákonníku jasné riešenie bitky foriem v súlade s doktrínou *knock out*. Napriek tomu, že CISG túto otázku výslovne neupravuje a v počiatkoch (a v malej miere aj v súčasnosti) sa stretávame s riešením pomocou pravidla *last shot*, smeruje súčasná judikatúra aj názory odborníkov v prospech *knock out rule*. Ten na rozdiel od druhej metódy neuprednostňuje žiadny súbor obchodných podmienok, pričom kladie vyšší dôraz na autonómiu vôle. Odmietnutie ukotvenia tohto pravidla priamo do úpravy CISG viazlo viac v nepreskúmaní následkov jeho následnej aplikácie, než v jeho nevhodnosti ako takej.

Výslovná úprava bitky foriem v zásadách UNIDROIT ako aj PECL hovorí jasne v prospech *knock out* pravidla. Výhodou je výslovná úprava v prospech vzniku zmluvy, kedy nevznikajú pochyby platnosti uzatvorenia zmluvy, k čomu by mohlo dôjsť u CISG v kontexte čl. 19.

Občiansky zákonník v ust. § 1751 rieši bitku foriem pomocou doktríny *knock out* a sleduje tak určitý štandard nastavený aj v medzinárodnej úprave. Aj keď na jednej strane nemožno ani toto pravidlo nechať bez kritiky, kedy môžu vzniknúť pochybnosti o jasnom riešení pomocou tohto pravidla (viď str. 46), napriek tomu zostáva pravidlo aj v očiach viacerých odborníkov ako lepší spôsob riešenia bitky foriem, kedy uprednostňuje autonómiu vôle a zároveň neuprednostňuje ustanovenia obchodných podmienok jednej zo strán.

V neposlednom rade je namieste poukázať na pohľad úpravy Občianskeho zákonníku na prekvapivé ustanovenia obchodných podmienok. Aj keď môžeme v danom prípade hovoriť o platnom včlenení obchodných podmienok, pre prekvapivé ustanovenie táto inkorporácia platiť nemusí, pretože ide o podmienku, ktorú druhá strana nemohla rozumne očakávať.

CISG síce otázku prekvapivých ustanovení nerieši, aj v tomto prípade však judikatúra dochádza k záverom, že k platnej inkorporácii prekvapivých podmienok dôjsť nemôže, a to s odkazom na princípy ukotvené v jeho úprave (čl. 7, 8, 14 a 18). Aj keď prekvapivosť je nutné riešiť vždy v kontexte konkrétnych okolností, ako aj s ohľadom na priebeh kontraktačného procesu, je podľa nemeckej judikatúry potrebné vziať do úvahy aj dispozitívne normy, ktoré by boli inak na daný vzťah aplikované.

Úprava PECL je v prípade prekvapivých ustanovení tentokrát skúpejšia, nezostáva, než „uspokojiť sa“ so zásadami výslovne upravenými, ako je princíp dobrej viery či *fair dealing*, naproti tomu UNIDORIT s ohľadom na čl. 2.1.20 uvádza, že nemožno na zmluvný vzťah aplikovať tie ustanovenia obchodných podmienok, ktoré druhá strana nemohla rozumne očakávať. V danom prípade je preto dôležité zhodnotiť nielen obsah ustanovení obchodných podmienok, ale nemieste je aj vziať do úvahy ich jazyk, či spôsob prezentácie.

Práve z tejto koncepcie vychádza aj Občiansky zákonník, ktorý je výrazne v kontexte prekvapivých podmienok ovplyvnený úpravou zásad UNIDORIT. Okrem § 1753 Občianskeho zákonníku bude potrebné vziať do úvahy aj základné zásady vyjadrené v Hlave I., a to najmä „rozumu priemerného človeka“ vyjadrenú v § 4, ale aj zásadu poctivosti ukotvenú v § 6. Úprava predbieha ustanovenia CISG aj PECL, kedy síce prekvapivosť možno dovodiť zo zásad vyjadrených v týchto prameňoch, no až zásady

UNIDORIT reflektované v ustanoveniach Občianskeho zákonníku túto problematiku riešia výslovne.

Na základe vyššie uvedeného tak nadväznosti na hypotézu stanovenú v úvode tejto práce dovodiť, že úprava Občianskeho zákonníku v kontexte obchodných podmienok sleduje štandardy nastavené v medzinárodných prameňoch a je vhodná pre aplikáciu na medzinárodné transakcie v prípade užitia tejto úpravy ako práva rozhodného. Hypotéza je tak potvrdená.

ZOZNAM POUŽITÝCH PRAMEŇOV

Odborná literatúra

- ANDERSEN, Camilla Baasch. *Uniform application of the international sales law: understanding uniformity, the global jurisconsultorium and examination and notification provisions of the CISG*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2007, s. 47. ISBN 978-90-411-2616-0.

- BONELL, Michael Joachim. *An international restatement of contract law: the UNIDROIT principles of international commercial contracts*. 3rd ed. Ardsley, NY: Transnational Publishers, 2005, s. 72. ISBN 1-57105-347-6.

- BONELL, Michael Joachim. The CISG, European Contract Law and the Development of a World Contract Law. In: *The American Journal of Comparative Law* [online]. 2008, vol. 56, No. 1, s. 10. [cit. 20. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.jstor.org/stable/20454602

- CASHIN-RITAINE, Eleanor a Eva LEIN. *The UNIDROIT Principles 2004: their impact on contractual practice, jurisprudence and codification ; reports of the ISDC colloquium (8/9 June 2006)*. Zürich: Schulthess, 2007, s.18. Publications de l'Institut suisse de droit comparé, 56. ISBN 372555336X.

- CISG Advisory Council Opinion No. 13. Inclusion of Standard Terms under the CISG. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 8. 12. 2015]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/CISG-AC-op13.html

- Comment and Notes: PECL Article 2:104: Terms Not Individually Negotiated. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 15. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp14.html#2104

- Dôvodová správa k Občianskemu zákonníku (konsolidovaná verzia) [online]. *Nový občanský zákoník*. Ministerstvo spravedlnosti České republiky [cit. 17. 10. 2015], s. 437 – 439. Dostupné z: http://obcanskyzakonik.justice.cz/images/pdf/Duvodova-zprava-NOZ-konsolidovana-verze.pdf

- EISELEN, S. The requirements for the inclusion of standard terms in international sales contracts. In: *Potchefstroom Electronic Law Journal* [online]. 2011, vol. 14, n. 1, [cit. 20. 4. 2016]. Dostupné z: http://www.scielo.org.za/scielo.php?pid=S1727-37812011000100001&script=sci_arttext&tlng=en

- FEJÕS, Andrea. Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution? In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 24. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fejos2.html

- FEJÕS, Andrea. Formation of Contracts in International Transactions: The Issue of Battle of the Forms under the CISG and the UCC. In: Pace Database on the CISG and International Commercial Law. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 1. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/fejos.html

- HESSELINK, Martijn W. The Principles Of European Contract Law: Some Choices Made By The Lando Commission. In: *Global Jurist Frintiers* [online]. 2001, vol. 1, issue 1, s. 34 [cit. 2. 5. 2016]. Dostupné z: http://goo.gl/aRqs7l

- HUBER, Peter, MULLIS, Alastair. *The CISG: a new textbook for students and practitioners*. München: Sellier. European Law Publishers [online]. 2007, s. 30. [cit. 1. 12. 2015]. Dostupné z: https://goo.gl/lhM7WL

- HULMÁK, Milan. *Občanský zákoník: komentář*. V, Závazkové právo : obecná část (§ 1721-2054). V Praze: C.H. Beck, 2014, s. 155. Velké komentáře. ISBN 9788074005350.

- KOEHLER, Martin F; YUJUN Guo. The Acceptance of the Unified Sales Law (CISG) in Different Legal Systems. *Pace International Law Review* [online]. April 2008, vol. 20, issue 1, s. 5 [cit. 8. 10. 2015]. Dostupné z: http://digitalcommons.pace.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1049&context=pilr

- KRUISINGA, Sonja A. Incorporation of Standard Terms under the CISG and Electronic Communication. In: *Utrecht University Repository*. Utrecht University,

2011, s. 77. [cit. 5. 2. 2016]. Dostupné z: http://dspace.library.uu.nl/bitstream/1874/241956/1/Kruisinga+-+Incorporation+of+standard+terms+-2011.pdf

- LANDO, Ole. Principles of European Contract Law: An Alternative to or a Precurosr of European Legislation? In: *The American Journal of Comparative Law* [online]. 1992, vol. 40, No. 3, s. 577. [cit. 21. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.jstor.org/stable/840586

- LANDO, Ole a Hugh G. BEALE (eds.). *Principles of European contract law*. The Hague: Kluwer Law International, 2000, s. 97. ISBN 90-411-1305-3.

- LAUTENSCHLAGER, Felix. Current Problems Regarding the Interpretation of Statements and Party Conduct under the CISG - The Reasonable Third Person, Language Problems and Standard Terms and Conditions. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 28. 12. 2015]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/lautenschlager.html

- LETTERMAN, Gregory G. *UNIDROIT's rules in practice: standard international contracts and applicable rules*. The Hague [u.a.]: Kluwer Law Internat, 2001, s. 66. ISBN 9041188630.

- LOOKOFSKY, Joseph M. *Convention on contracts for the international sale of goods (CISG)*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2012. s. 18. ISBN 978-90-411-4024-1.

- MAGNUS, Ulrich (ed.). *CISG vs. regional sales law unification: with a focus on the new Common European Sales Law*. Munich: Sellier European Law Publishers, 2012, s. 128. ISBN 978-3-86653-230-4.

- MAGNUS, Ulrich. Last Shot vs. Knock Out -- Still Battle over the Battle of Forms Under the CISG. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 15. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/magnus4.html

- MAK, Elaine. *Judicial decision-making in a globalised world: a comparative analysis of the changing practices of western highest courts*. Oxford: Hart Publishing Limited, 2013, s. 181. ISBN 9781782253648.

- MARRELLA, Fabrizio. Choice of Law in Third-Millennium Arbitrations: The Relevance of the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts. Vanderbilt Journal of Transnational Law [online]. 2003. vol. 36:1137. s. 1158. [cit. 18. 11. 2015]. Dostupné z: https://arca.unive.it/retrieve/handle/10278/36699/17882/MARRELLA%20Choice%20of%20law.pdf

- MURPHY, Maureen T. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: Creating Uniformity in International Sales Law. *Fordham International Law Journal* [online]. 1988, vol. 12, issue 4, s. 734 [cit. 8. 10. 2015]. Dostupné z: http://ir.lawnet.fordham.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1226&context=ilj

- NEMRAVOVÁ, O.; VAŇKOVÁ, M. Nový občanský zákoník [online]. In: *epravo.cz,* 2013 [cit. 22. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.epravo.cz/top/clanky/novy-obcansky-zakonik-91440.html

- NGUYEN, Trung N. Future of Harmonisation and Unification in Contract Law Regarding "Battle of Forms" In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 18. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/nam.html

- Official Comments to UNIDROIT Principles. Article 2.1.20 [online]. In *UNILEX on CISG and UNIDROIT Principles.* International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) [cit. 28. 4. 2016]. Dostupné z: http://www.unilex.info/instrument.cfm?pid=2&pos=33&do=comment

- Resolving the *battle of* forms (conflicting general conditions). In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 20. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/peclcomp19.html#edre

- SCHLECHTRIEM, Peter a Ingeborg H SCHWENZER (ed.). *Commentary on the UN convention on the international sale of goods (CISG)*. 3rd ed. Oxford: Oxford University Press, 2010, xcvi, s. 19. ISBN 978-0-19-956897-0.

- SCHLECHTRIEM, Peter. Battle of the Forms in International Contract Law Evaluation of approaches in German law, UNIDROIT Principles, European Principles, CISG; UCC approaches under consideration. Solution Attempts in the UNIDROIT Principles and in the Principles for European Contract Law. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 25. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/schlechtriem5.html#psiii

- SURAL, Ceyda. Respecting the Rules of Law: The UNIDROIT Principles in National Courts and International Arbitration [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law. s. 254 [cit. 10. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/sural.pdf

- ŠVESTKA, Jiří. *Občanský zákoník: komentář*. Svazek V, (§ 1721 až 2520). Praha: Wolters Kluwer, 2014. Komentáře Wolters Kluwer. Kodex. Rekodifikace. s. 70. ISBN 978-80-7478-638-9.

- VAN ALSTINE, Michael P. Consensus, Dissensus, and Contractual Obligation Through the Prism of Uniform International Sales Law. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 1. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/alstine3.html

- VISCASILLAS, Maria del Pilar Perales. "Battle of the Forms" Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: A Comparison with Section 2-207 UCC and the UNIDROIT Principles. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 2. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/pperales.html

- WESIACK, Max. Is the CISG too much influenced by civil law principles of contract law rather than common law principles of contract law? Should the CISG contain a rule on the passing of property? [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 10. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/wesiack.html

- WILDNER, Kaia. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law: The Decision of the Federal Supreme Court of Germany of 9 January 2002. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 25. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/wildner.html

- ZELLER, Bruno. Four-Corners - The Methodology for Interpretation and Application of the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 10. 10. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/4corners.html

- ZELLER, Bruno. The UNIDROIT Principles of Contract Law; Is There Room for Their Inclusion into Domestic Contracts? *Journal of Law and Commerce* [online]. 2006. vol. 26:115. s. 116. [cit. 3. 11. 2015]. Dostupné z: https://jlc.law.pitt.edu/ojs/index.php/jlc/article/viewFile/37/37

- ZIMMERMANN, Reinhard. The Present State od European Private Law. In: *The American Journal of Comparative Law* [online]. 2009, vol. 57, No. 2, s. 481. [cit. 20. 10. 2015]. Dostupné z: http://www.jstor.org/stable/25652650

Judikatúra

- Rozhodnutie Amtsgericht, Nemecko zo dňa 6. októbra 1995. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 24. 2. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951006g1.html

- Rozhodnutie Audiencia Provincial de Navarra, sección 3ª, Španielsko zo dňa 27. decembra 2007 [online]. In: *Pace Database on the CISG and International*

Commercial Law. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 13. 12. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/071227s4.html

- Rozhodnutie Bundesgerichtshof, Nemecko zo dňa 31. októbra 2001, č VIII ZR 60/01 [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 5. 10. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/011031g1.html

- Rozhodnutie Bundesgerichtshof, Nemecko zo dňa 9. januára 2002, č. VIII ZR 304/00. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 13. 3. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/020109g1.html

- Rozhodnutie Cour d'appel Paris, Francúzsko zo dňa 13. decembra 1995, č. 95-018179 [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 14. 12. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/951213f1.html

- Rozhodnutie Cour de Cassation, Francúzsko zo dňa 16. júla 1998, č. J 96-11.984. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 13. 3. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/980716f1.html

- Rozhodnutie Cour de cassation: Supreme Court, Belgicko zo dňa 19. júna 2009, č. C.07.0289.N [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 15. 10. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090619b1.html#cx

- Rozhodnutie Hoge Raad der Nederlanden, Holandsko zo dňa 21. septembra 2007 [online]. In: *UNILEX on CISG and UNIDROIT Principles.* International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) [cit. 30. 4. 2016]. Dostupné z: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=1538&step=Abstract

- Rozhodnutie ICC International Court of Arbitration zo dňa 6. januára 2003 [online]. In: *UNILEX on CISG and UNIDROIT Principles.* International Institute for the

Unification of Private Law (UNIDROIT) [cit. 25. 11. 2015]. Dostupné z: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=956&step=FullText

- Rozhodnutie Landgericht, Nemecko zo dňa 12. júna 2008, č. 43 O 1748/07. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 20. 4. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080612g2.html

- Rozhodnutie Netherlands Arbitration Institute, Holandsko zo dňa 10. februára 2005 [online]. In: *UNILEX on CISG and UNIDROIT Principles*. International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) [cit. 20. 2. 2016]. Dostupné z: http://www.unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=1235&step=Abstract

- Rozhodnutie Oberlandesgericht, Nemecko zo dňa 21. apríla 2004, č. 15 U 88/03. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 20. 4. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040421g3.html

- Rozhodnutie Oberlandesgericht, Nemecko zo dňa 24. júla 2009, č. 13 W 48/09 [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 5. 2. 2016]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/090724g1.html

- Rozhodnutie Oberster Gerichtshof, Rakúsko zo dňa 17. decembra 2003, č. 7 Ob 275/03x [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 6. 12. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/031217a3.html

- Rozhodnutie Tribunale Padova - Sez. Este, Taliansko zo dňa 11. januára 2005 [online]. In: *UNILEX on CISG and UNIDROIT Principles*. International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) [cit. 1. 11. 2015]. Dostupné z: http://unilex.info/case.cfm?pid=2&do=case&id=1004&step=Abstract

- Rozhodnutie United States Federal Appellate Court (11th Circuit), USA zo dňa 29. júna 1998, č. 97-4250 [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 19. 12. 2015]. Dostupné z: http://www.cisg.law.pace.edu/cases/980629u1.html

- Rozhodnutie United States Federal Appellate Court (5th Circuit), USA zo dňa 11. júna 2003, č. 02-20166 [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 15. 10. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/030611u1.html#cd

- Rozhodnutie United States Federal District Court (California), USA zo dňa 21. januára 2010, č. CV F 09-1424 LJO GSA [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 16. 12. 2015]. Dostupné z: http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100121u1.html

- Rozsudok Vrchního soudu v Praze zo dňa 24. 2. 1998, sp. zn. 5 Cmo 318/97. In: ASPI [právní informační systém]. Wolters Kluwer ČR [cit. 2. 4. 2016].

- Usnesení Ústavního soudu ČR zo dňa 18. 11. 2008, sp. zn. I. ÚS 2619/08. In: ASPI [právní informační systém]. Wolters Kluwer ČR [cit. 25. 2. 2016].

Predpisy

- Dohovor o rozhodnom práve pre zmluvné záväzky. In: *EUR-Lex* [právní informační systém]. Úřad pro publikace Evropské unie [cit. 5. 2. 2016]. Dostupné z: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:41980A0934&from=SK

- Nariadenie Európskeho parlamentu a rady (ES) č. 593/2008 zo 17. júna 2008 o rozhodnom práve pre zmluvné záväzky (Rím I.). In: *EUR-Lex* [právní informační systém]. Úřad pro publikace Evropské unie [cit. 5. 2. 2016]. Dostupné z: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:177:0006:0016:SK:PDF

- Predpis č. 15/1988 Sb. Vyhláška ministra zahrničních věcí ze dne 4. září 1987 o Vídeňské úmluvě o smluvním právu. In: *ASPI* [právní informační systém]. Wolters Kluwer ČR.

- The Principles Of European Contract Law [online] In: *lexpercatoria.org*. Dostupné z: http://www.jus.uio.no/lm/eu.contract.principles.parts.1.to.3.2002/

- UNIDROIT Principles on International Commercial Contracts 2010 [online]. Rome: International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT), 2010.

Dostupné z: http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-e.pdf

- Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů. In: ASPI [právní informační systém]. Wolters Kluwer ČR [cit. 30. 3. 2016].
- Zákon č. 89/2012 Sb., Občiansky zákonník. In: ASPI [právní informační systém]. Wolters Kluwer ČR [cit. 2. 4. 2016].