

Právnická fakulta Masarykovy univerzity v Brně

Právo a právní věda

Katedra mezinárodního a evropského práva



Diplomová práce

Uzavírání mezinárodní kupní smlouvy

Michal Špaček

2015/2016

*„Prohlašuji, že jsem diplomovou práci na téma: **Uzavírání mezinárodní kupní smlouvy** zpracoval sám. Veškeré prameny a zdroje informací, které jsem použil k sepsání této práce, byly citovány v poznámkách pod čarou a jsou uvedeny v seznamu použitých pramenů a literatury.“*

V Brně dne 30. března 2016

.....

Michal Špaček

Rád bych na tomto místě poděkoval JUDr. Kláře Drličkové, Ph.D. za vlídný přístup, cenné rady, odborné vedení a trpělivost při vypracování této diplomové práce. Také bych zde chtěl poděkovat své rodině a blízkým za poskytnutou podporu při celém studiu na Právnické fakultě.

Abstrakt

Tato diplomová práce se zabývá procesem uzavírání mezinárodní kupní smlouvy z pohledu Vídeňské úmluvy a Nového občanského zákoníku. První kapitola se věnuje nabídce, konkrétně jejími náležitostmi, účinností, dobou trvání a jejím zánikem. Obsahem druhé kapitoly je přijetí nabídky s dílčími oddíly o mlčení nebo nečinnosti, konkludentním přijetím, modifikovaném přijetí, pozdním přijetí, zánikem přijetí a okamžikem uzavření smlouvy. Cílem práce je analýza a porovnání zmíněných právních institutů.

Klíčová slova

Mezinárodní kupní smlouva, uzavírání smlouvy, nabídka, přijetí, Vídeňská úmluva, Nový občanský zákoník

Abstract

This diploma thesis deals with formation of international sales contract under the Vienna Convention and New Civil Code. First chapter examines the offer, namely its elements, effectiveness, duration and its termination. Second chapter analyzes the acceptance with sub-sections about silence or inactivity, tacit acceptance, modified acceptance, late acceptance, termination of acceptance, conclusion of contract. The goal of this thesis is to analyze and compare mentioned legal issues.

Key words

International sales contract, formation of contract, offer, acceptance, Vienna Convention, New Civil Code

Obsah

Seznam použitých zkratek	7
Úvod.....	8
1. Nabídka	13
1.1 Úprava dle Vídeňské úmluvy.....	13
1.1.1 Náležitosti nabídky	13
1.1.2 Účinnost nabídky	20
1.1.3 Zánik nabídky	20
1.1.4 Doba trvání nabídky	22
1.2 Úprava dle Nového občanského zákoníku.....	24
1.2.1 Náležitosti nabídky	25
1.2.2 Účinnost nabídky	27
1.2.3 Doba trvání nabídky	27
1.2.4 Zánik nabídky	28
1.3 Dílčí komparace	31
1.3.1 Náležitosti nabídky	31
1.3.2 Účinnost nabídky a akceptační lhůta	33
1.3.3 Doba trvání nabídky	33
1.3.4 Zánik nabídky	34
1.3.5 Jiné rozdíly	35
1.3.6 Posouzení hypotéz	35
2. Akceptace - přijetí nabídky	37
2.1 Úprava dle Vídeňské úmluvy.....	37
2.1.1 Mlčení nebo nečinnost	37
2.1.2 Konkludentní přijetí	38
2.1.3 <i>Mirror image rule</i> a modifikované přijetí	39
2.1.4 Pozdní přijetí	41
2.1.5 Zánik přijetí a okamžik uzavření smlouvy	42
2.2 Úprava dle Nového občanského zákoníku.....	44
2.2.1 <i>Mirror image rule</i> a modifikované přijetí	45

2.2.2 Konkludentní přijetí	46
2.2.3 Pozdní přijetí	47
2.2.4 Zánik přijetí a okamžik uzavření smlouvy	48
2.3 Dílčí komparace	49
2.3.1 Konkludentní přijetí	49
2.3.2 <i>Mirror image rule</i> a modifikované přijetí.....	50
2.3.3 Pozdní přijetí	51
2.3.4 Mlčení nebo nečinnost, zánik přijetí a okamžik vzniku smlouvy	52
2.3.5 Posouzení hypotéz	52
Závěr	54
Seznam použitých pramenů	56
Knížní literatura	56
Články	57
Internetové zdroje	58
Judikatura.....	60
Právní předpisy	63

Seznam použitých zkratek

Vídeňská úmluva/Úmluva - Úmluva OSN o mezinárodní koupi zboží (Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb.), v platném znění

NOZ - Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů

OZ – Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů

ČSFR - Československá socialistická republika

ZMPS – Zákon č. 91/2012 Sb., o mezinárodním právu soukromém, ve znění pozdějších předpisů

ZOK – Zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech, ve znění pozdějších předpisů

Úvod

Kupní smlouva je tradičním smluvním typem a základním prvkem pro obchodní transakci koupě - prodej. Směna zboží je člověkem v různých podobách využívána již tisíce let, ale s rozšiřující se globalizací a vývojem nových technologií vzrostla i snaha odstranit překážky, které omezovaly prodávající a kupující z různých států. Jednou z nejvýznamnějších právních úprav unifikace mezinárodního obchodu je bezesporu Úmluva, která vstoupila v platnost dne 1. 1. 1988. Ke konci roku 2015 k Úmluvě přistoupilo již 84 států,¹ které dohromady provádí více než dvě třetiny celosvětového obchodu.² Součástí právního řádu ČSFR se Vídeňská úmluva stala 1. 4. 1991 a po rozdělení federace je od 1. 1. 1993 smluvním státem i Česká republika.³

Jakákoliv smlouva vzniká až v okamžiku, kdy se střetnou souhlasné projevy vůle smluvních stran. Samotný závazkový vztah mezi stranami je však formován již dříve, a to během kontraktačního procesu.⁴ Obsah smlouvy, vzájemná práva a povinnosti stran se odvíjejí právě od tohoto procesu. Správný postup při uzavírání smlouvy a znalost důsledků jednotlivých kroků tak mají velký vliv na celý smluvní vztah.

V českém právu máme dva předpisy, jejichž úprava může dopadat na mezinárodní kupní smlouvu, a to Vídeňskou úmluvu a NOZ.

Kontraktační proces je ve Vídeňské úmluvě upraven v části II. Úmluva pracuje s tradiční metodou uzavírání smluv, kdy ke zdárnému vzniku smlouvy je zapotřebí dvou na sebe navazujících právních jednání (nabídka a její přijetí). Musí

¹ CISG: Table of Contracting States [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 29. 2. 2016].

² FELEMEGAS, John. *An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law*. New York: Cambridge University Press, 2007, s. 10.

³ Czech Republic in CISG [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 29. 2. 2016].

⁴ ROZEHNALOVÁ, Naděžda a kolektiv. *Nový občanský zákoník pohledem mezinárodních obchodních transakcí*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2014, s. 91.

existovat dostatečně určitá nabídka předložená navrhovatelem, která je přijata osobou, které je nabídka určena. Úmluva předpokládá, že tyto projevy vůle lze vymezit i v případě, kdy byl konsensus stran výsledkem dlouhotrvajícího procesu vyjednávání.⁵

Obchodní vztah se bude řídit Úmluvou, pokud jsou splněny podmínky její aplikace. Jako přímá norma se Úmluva použije, pokud strany kupní smlouvy mají místo podnikání v různých smluvních státech, tato skutečnost jim je známa, nejde o koupě dle čl. 2, její aplikace nebyla vyloučena v souladu s čl. 6 a jsou naplněny obecné podmínky pro aplikaci dle čl. 89 – 101. Definici kupní smlouvy Vídeňská úmluva výslovně neupravuje, nicméně ji lze vyvodit z čl. 30 a 53, které definují základní povinnosti prodávajícího a kupujícího. Použití Úmluvy jako věcné normy mezinárodního práva soukromého je v České republice vyloučeno, jelikož využila výhradu uvedenou v čl. 95.⁶

NOZ je univerzální kodex českého soukromého práva, který je účinný od 1. 1. 2014 a společně se ZOK a ZMPS je výsledkem rozsáhlé rekodifikace soukromého práva. Proces uzavírání smluv je upraven v části čtvrté (§ 1721 a násl.), nicméně je nutné ho vykládat společně s obecnou částí o právních skutečnostech (§ 545 a násl.).

Úprava uzavírání smluv v NOZ je založena stejně jako Vídeňská úmluva na klasickém modelu dvou jednostranných právních jednání, kdy navrhovatel předloží nabídku (ofertu) a druhá strana ji přijme (akceptace).

Pojem smlouva v NOZ výslovně definován není. Smlouvu lze chápat jako právní jednání, které vyvolává právní následky, které jsou v něm vyjádřeny, jakož i právní následky plynoucí ze zákona, dobrých mravů, zvyklostí a zavedené praxe

⁵ SCHLECHTRIEM, Peter; BUTLER, Petra. *UN Law on International Sales. The UN Convention on the International Sale of Goods*. 1. vyd. Berlin: Springer-Verlag Heidelberg. 2009, s. 65.

⁶ ROZEHNALOVÁ, Naděžda a kol. *Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží – ano či ne?* 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2012, s. 23 – 25.

stran.⁷ Bližší vymezení nalezneme v § 1724 NOZ, dle kterého se jedná o projev vůle dvou a více smluvních stran zřídit mezi sebou závazek a řídit se jeho obsahem. Smluvní strany tak musí být nejméně dvě a v souladu s obsahem smlouvy mají mezi sebou vzájemná práva a povinnosti. Jedná se o synallagmatický právní vztah, kdy kontraktační proces představuje postup, kterým strany formují společný projev vůle za účelem vytvoření vzájemného závazku. Jelikož se na smlouvu pohlíží jako na právní skutečnost, vztahují se na ní veškerá ustanovení upravující právní jednání jako např. forma (§ 559 NOZ), výklad (§ 555 NOZ), neplatnost (§ 574 NOZ), neúčinnost (§ 589 NOZ) atd.⁸

Pokud jsou splněny podmínky aplikace Úmluvy, musí být použita přednostně před kolizní normou a rozhodným právem. I přes obrovský úspěch Vídeňské úmluvy však mají NOZ a jiné vnitrostátní právní úpravy v mezinárodním obchodě stále své místo. Jestliže právem rozhodným bude české právo, NOZ bude samostatně upravovat vztahy, na které se Úmluva vůbec nevztahuje (např. jiné transakce, než je koupě-prodej). Dále může být NOZ využit namísto Úmluvy, pokud smluvní strany v souladu s čl. 6 vyloučí použití Úmluvy. NOZ může vedle Úmluvy řídit otázky, které souvisejí s mezinárodním obchodem, ale nespádají do její působnosti (např. platnost či účinky smlouvy na vlastnické právo). Nakonec může být NOZ společně s Úmluvou aplikován na otázky, které sice spadají do její působnosti, ale nejsou v ní výslovně řešeny. NOZ tedy představuje právní úpravu, která má své místo v rámci mezinárodních obchodních vztahů i přes silné postavení Vídeňské úmluvy.⁹

K plynulému a bezproblémovému mezinárodnímu obchodnímu styku by přispělo, pokud by se jednotlivé právní normy, ať už vnitrostátní či mezinárodní, lišily co možná nejméně. Rozdílnost právních systémů omezuje vývoj práva

⁷ § 545 NOZ.

⁸ RABAN, Přemysl a kol. *Občanské právo hmotné. Relativní majetková práva*. Brno: Václav Klemm - Vydavatelství a nakladatelství, 2013, s. 34.

⁹ ROZEHNALOVÁ, 2014, op. cit., s. 27-30.

mezinárodního obchodu, vytváří prostředí nejistoty a má za následek i růst nákladů pro obchodníky.

Cílem této práce je analýza a srovnání právní úpravy kontraktačního procesu ve Vídeňské úmluvě a v NOZ.

Práce směřuje k ověření dvou hypotéz: „Koncepce kontraktačního procesu je v obou předpisech upravena obdobně, nicméně dílčí rozdíly mohou mít vliv na uzavření smlouvy a na její obsah. Z toho důvodu je třeba rozlišovat a uvědomovat si, dle jaké právní úpravy podnikatelé uzavírají kupní smlouvy, a přizpůsobit tomu jednotlivé kroky.“

„Právní úprava uzavírání kupní smlouvy ve Vídeňské úmluvě je ve srovnání s NOZ přehlednější, a lépe tak odpovídá požadavkům obchodního styku mezi obchodníky z různých států.“

Diplomová práce bude rozdělena do dvou kapitol, v rámci nichž budou popsány a následně porovnány základní instituty kontraktačního procesu upravené Vídeňskou úmluvou a NOZ. První kapitola se bude zabývat nabídkou, konkrétně jejími náležitostmi, účinností a dobou trvání a jejím zánikem. Obsahem druhé kapitoly bude přijetí nabídky s dílčími oddíly o mlčení nebo nečinnosti, konkludentním přijetí, modifikovaném přijetí, pozdním přijetí, zánikem přijetí a okamžikem uzavření smlouvy. Každá kapitola bude obsahovat analýzu jednotlivých právních institutů z pohledu Vídeňské úmluvy a NOZ a následné porovnání obou úprav. Závěr bude představovat potvrzení, či vyvrácení stanovených hypotéz. Současně tam, kde to bude možné a vhodné, doplním argumentaci o relevantní judikaturu soudů. Z důvodu omezeného rozsahu práce se nebudu věnovat předmluvní odpovědnosti stran a včleňování a bitvě obchodních podmínek, i když se jedná o velmi důležité instituty kontraktačního procesu.

V práci bude použita metoda analýzy a komparace. *Comparatum* (to, co se srovnává) představuje Vídeňská úmluva. *Comparandum* (to, co je s prvním

srovnáváno) je NOZ. *Tertium comparationis* (sjednocujícím prvkem komparace) je právní úprava uzavírání kupní smlouvy. Jako kritérium komparace jsem si zvolil přehlednost úpravy uzavírání kupní smlouvy.¹⁰ Pod tímto kritériem si představuji jasnou, srozumitelnou a jednoduchou právní úpravu, která bude smluvním stranám vnášet do jejich vztahu odpovědi, nikoliv zbytečné otázky.

¹⁰ KNAPP, Viktor. *Velké právní systémy. Úvod do srovnávací právní vědy*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 1996, s. 3 + 38 – 40.

1. Nabídka

1.1 Úprava dle Vídeňské úmluvy

Čl. 14 odst. 1 Úmluvy definuje nabídku a určuje náležitosti, které toto specifické jednání odlišují od ostatních projevů vůle provedených v souvislosti s vyjednáváním a uzavíráním smlouvy. Minimální náležitosti nabídky dle Úmluvy jsou její dostatečná určitost a projev vůle navrhovatele být vázán nabídkou v případě přijetí.¹¹ Za třetí minimální náležitost lze považovat¹² i efektivní dojití nabídky dle čl. 15 odst. 1. Vedle toho musí nabídka odpovídat také náležitostem dotčeného právního řádu, který byl určen pravidly mezinárodního práva soukromého (např. v otázkách dovolenosti předmětu či způsobilosti osob k právnímu jednání).¹³

1.1.1 Náležitosti nabídky

Projev vůle být vázán

Jednání může být považováno za nabídku, pouze pokud obsahuje vůli navrhovatele být vázán v případě přijetí. Pokud projev vůle navrhovatele v tomto ohledu není zřejmý, je třeba ho vykládat v souladu s čl. 8 Úmluvy. Pokud ani z interpretace projevu nevyplývá vůle navrhovatele být nabídkou zavázán v případě přijetí, jedná se pouze o výzvu k podávání nabídek (*invitatio ad offerendum*).

¹¹ SCHLECHTRIEM; BUTLER, 2009, op. cit., s. 69.

¹² HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners*. München: Sellier. European Law Publishers, 2007, s. 20.

¹³ ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3., aktualiz. a. dopl. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, a.s., 2010, s. 289.

Určitost

Nabídka je dostatečně určitá, pokud je určena jedné nebo několika určitým osobám, označuje zboží a jestliže výslovně nebo nepřímě stanoví množství a kupní cenu zboží nebo obsahuje ustanovení umožňující jejich určení.¹⁴ Nabídka tedy musí být určitá jak personálně, tak obsahově.

Personálně určitá nabídka musí být určena jedné nebo několika určitým osobám. Specifikace adresáta/adresátů nabídky je nejčastěji upřesněna pomocí jména/názvu společnosti, ale může být provedena i jinými způsoby (např. „majitel/majitelé nemovitosti XY či osobního automobilu YZ“).¹⁵

Zajímavý je rozsudek rakouského Nejvyššího soudu, který se zabýval otázkou, zda může být nabídka přijata i osobou, které není nabídka určena. V souladu s čl. 14 odst. 1 a čl. 18 odst. 1 Úmluvy, jakožto i se základními zásadami poctivého obchodního styku, může s nabídkou vyjádřit souhlas pouze osoba, které je nabídka určena. Pokud však navrhovatel ví, nebo nemůže nevědět, že adresát nabídky jedná jako zástupce za jinou osobu, musí důvodně očekávat, že nabídka dorazí i zastoupené osobě. Může-li v takovém případě dle aplikovaného vnitrostátního práva zástupce svým jednáním zavazovat zastoupeného, pak může i nabídka být přijata osobou, které nebyla primárně určena.¹⁶

Nabídka může být určena i velkému okruhu osob a tak i katalogy určené konkrétním osobám mohou představovat (při splnění ostatních náležitostí) nabídku. Dle čl. 14 odst. 2 Úmluvy se nabídka, která není určena jedné nebo několika určitým osobám, pokládá za výzvu k podávání nabídek, ledaže osoba činící návrh jasně uvede opak. I právní jednání adresované neurčité skupině tedy může představovat

¹⁴ Čl. 14 odst. 1 Úmluvy.

¹⁵ Guide to CISG Article 14. Secretariat Commentary [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 20. 2. 2016].

¹⁶ Rozsudek Oberster Gerichtshof, Rakousko ze dne 18. 6. 1997, sp. zn. 3 Ob 512/96 [online]. In: *UNILEX on CISG and UNIDROID Principles*. International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROID) [cit. 20. 2. 2016].

nabídku, pokud tak navrhující strana jasně uvede. Nemusí to však být vyjádření explicitní: „*Tato reklama představuje nabídku.*“ Postačí takové vyjádření, které nevzbuzuje pochybnosti o tom, že se jedná o nabídku: „*Zboží bude prodáno první osobě, která s tímto kupónem navštíví naši prodejnu.*“ Prodávající musí být opatrný s formulováním takové veřejné nabídky, jelikož Úmluva neobsahuje ustanovení, které by ho chránilo v případě nečekaného výpadku dodavatele, výprodeje nabízených kusů, růstu cen a podobně.¹⁷

Nabídka musí být určitá i obsahově. Musí obsahovat takové podstatné náležitosti (*essentialia negotii*), aby v případě akceptace adresátem mohla vzniknout právně závazná smlouva. Jde o označení zboží, výslovné nebo nepřímo stanovené množství a kupní cena zboží nebo ustanovení umožňující jejich určení. Zboží může označeno individuálně nebo druhově.¹⁸ To ovšem neplatí bezpodmínečně a podstatné náležitosti každé nabídky budou posuzovány individuálně. Nabídka obsahující pouze obecný popis zboží, které je k dispozici v několika různých velikostech a kvalitách, může být označena za nedostatečně určitou.¹⁹

Podstatné náležitosti mohou být v nabídce vyjádřeny výslovně, implicitně nebo jiným způsobem, který umožňuje jejich určení. Příkladem nepřímého určení množství zboží tak může být nabídka prodeje krmiva v množství, které je dostatečné ke krmení deseti krav po dobu tří měsíců.²⁰ Také pokud kupující výslovně neuvede kupní cenu, ale v objednávce odkazuje na zboží, které je součástí katalogu prodávajícího, předpokládá se, že nepřímo souhlasí s kupní cenou tam uvedenou.²¹ Z důvodu právní jistoty a vynutitelnosti je samozřejmě výhodné, aby

¹⁷ Guide to CISG Article 14, op. cit.

¹⁸ ROZEHNALOVÁ, 2010, op. cit., s. 290.

¹⁹ HUBER; MULLIS, 2007, op. cit., s. 72.

²⁰ EÖRSI, Gyula. Article 14. In: BIANCA Cesare Massimo; BONELL Michael, Joachim (eds.). *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law* [online]. Milan: Giuffrè, 1987 [cit. 20. 2. 2016].

²¹ Guide to CISG Article 14, op. cit.

podstatné náležitosti byly v nabídce ukotveny výslovně a nejlépe písemně. Vznik samotné smlouvy však tímto není omezován.

Na skutečnost, zda v nabídce došlo k nepřímému určení podstatných náležitostí, je třeba pohlížet v souladu s pravidly v čl. 8 odst. 1 nebo 2 Úmluvy s tím, že dle odst. 3 je nutné zohlednit všechny rozhodné okolnosti případu, včetně jednání o smlouvě, praxe, kterou strany mezi sebou zavedly, zvyklostí a následného chování stran. Krajský soud v německém Oldenburgu tak rozhodl, že nabídka ke koupi tří kamionů vajec byla dostatečně určitá, i když nebylo stanoveno konkrétní množství. Prodejce, kterému byla nabídka určena, mohl v souladu s čl. 8 odst. 2 rozumně očekávat pouze to, že nabídka směřuje ke koupi tří plných kamionů vajec. Tím bylo tedy nepřímo určeno množství tak, že kupující koupí tolik vajec, kolik jich je třeba k naplnění tří kamionů.²²

Když nejsou podstatné náležitosti vyjádřeny výslovně či nepřímo, nabídka i přesto může být dostatečně určitá, pokud obsahuje ustanovení umožňující jejich určení. Francouzský Kasační soud v této souvislosti rozhodl, že ustanovení, dle kterého bude kupní cena určena „*v souladu růstem a poklesem trhu*“, je dostatečně určité a i taková nabídka splňuje náležitosti čl. 14 odst. 1 Úmluvy.²³ Tento způsob určení podstatných náležitostí smlouvy však není neomezený a některé soudy ho interpretují restriktivně. Například Mezinárodní obchodní rozhodčí soud při obchodní a průmyslové komoře Ruské federace judikoval, že nabídka obsahující ustanovení, že „*cena zboží bude dohodnuta (revidována) 10 dní před začátkem nového roku*“, není dostatečně určitá v souladu v čl. 14 odst. 1 Úmluvy a na jejím základě tak nemohla být uzavřena kupní smlouva mezi stranami.²⁴ Dle mého názoru

²² Rozsudek Landgericht Oldenburg, Německo ze dne 28. 2. 1996, sp. zn. 12 O 2943/94 [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 2. 2016].

²³ Rozsudek Cour de Cassation, Francie ze dne 4. 1. 1995, sp. zn. 92-16.993 [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 3. 2016].

²⁴ Rozsudek Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Rusko ze dne 3. 3. 1995, sp. zn. 304/1993 [online]. In: *Pace Database*

sice takové ustanovení splňuje podmínku určitelnosti kupní ceny, pokud vůle obou stran směřuje ke stejnému dni, ale z důvodu hrozící nepředvídatelnosti podobných mezinárodních sporů by si smluvní strany měly podstatné náležitosti určit co možná nej přesněji.

Jako neurčitou nelze považovat nabídku, ve které kupující žádá koupit zboží v jakémkoliv množství nebo za jakoukoliv cenu. Rozhodujícím pro takové smlouvy bude množství a cena stanovená akceptantem.²⁵

V souladu s dispozitivní povahou Úmluvy vedle předepsaných náležitostí musí nabídka obsahovat i takové náležitosti, na kterých se strany výslovně dohodly (např. v ustanoveních rámcové smlouvy), které vyplývají z praxe zavedené mezi stranami (např. čas a místo dodání zásilky) nebo které jinak vyplývají z úmyslu stran. V případě absence dojednání takových náležitostí se nebude jednat o nabídku dle Vídeňské úmluvy.²⁶

Otázka určení ceny: vztah čl. 14 a 55

Zvláštní prostor si vyžaduje vztah čl. 14 a 55 Úmluvy. Problematický čl. 55 představuje pravidlo určení náhradní kupní ceny v případě, kdy sice smlouva byla uzavřena, ale nebyla v ní přímo ani nepřímo stanovena kupní cena a ani ustanovení umožňující její určení. V takové situaci se předpokládá, že strany implicitně určily takovou kupní cenu, která se za dané zboží a za srovnatelných okolností účtovala v době uzavírání smlouvy. Na první pohled je však patrné, že si články navzájem odporují, a ani právní teorie není v této otázce jednotná. Zjednodušeně existují dva hlavní přístupy k této věci.

on CISG and International Commercial Law. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 3. 2016].

²⁵ HULMÁK, Milan. Kontrakční proces podle Vídeňské úmluvy o mezinárodní koupi zboží ve srovnání s úpravou České republiky. *Právník*. 2005, roč. 144, č. 11, s. 1223.

²⁶ HUBER; MULLIS, 2007, op. cit., s. 72.

Honnold se domnívá, že čl. 55 dává najevo, že smlouva může vzniknout i bez stanovení kupní ceny. Pravidlo nepřímého určení kupní ceny obsažené v čl. 55 má dle něho přednost před prohlášením smlouvy za neplatnou při neurčení kupní ceny. Pokud není žádným způsobem stanovena kupní cena, ale z projevů vůle stran vyplývá, že chtějí uzavřít kupní smlouvu, Úmluva jim v tom nebrání.²⁷ V této souvislosti také namítá, že se čl. 14 vztahuje pouze na otázku, zda projev vůle bez určení ceny může být považován za nabídku či nikoliv. Nicméně nevylučuje vznik smlouvy jiným způsobem a čl. 55 upravuje všechny platně uzavřené smlouvy, tedy i ty, které nevznikly tradiční výměnou nabídky a akceptace. Jedná se např. o situace, kdy je zboží bez předchozí objednávky doručeno a přesto akceptováno a zapláceno, kdy si strany při složitých transakcích vyměňují nesčetně dopisů a nelze jednoznačně vymezit nabídku a akceptaci, nebo když není možné stanovit cenu předtím, než bude zboží skutečně dodáno. V těchto a jiných případech smlouva nevznikla tradiční výměnou nabídky a akceptace, ale projevem vůle být vázán smlouvou bez určení ceny, a je možné pro její stanovení využít čl. 55.²⁸

Farnsworth tuto otázku označuje jako jeden ze čtyř²⁹ problémů II. části Úmluvy a naopak říká, že faktický vztah mezi nimi není, jelikož čl. 14 se vztahuje k nabídce a čl. 55 k již vzniklé smlouvě. Čl. 55 se použije až v případě, kdy byla smlouva uzavřena, a smlouva nemůže být uzavřena, pokud nesplňuje náležitosti předepsané čl. 14. Připojuje se k závěru, že čl. 55 byl vytvořen pouze pro případy, kdy smluvní stát vyloučil použití II. části Úmluvy pomocí čl. 92. Otázka vzniku smlouvy je pak řešena mimo dosah Úmluvy. Pokud by právo takového smluvního státu stanovilo, že smlouva byla uzavřena i bez určení ceny, čl. 55 by v případě

²⁷ AMATO, Paul. U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods -- The Open Price Term and Uniform Application: An Early Interpretation by the Hungarian Courts. In: University of Pittsburgh. School of Law. *Journal of Law and Commerce* [online]. Pittsburgh, Pa.: University of Pittsburgh School of Law, 1993 [cit. 20. 2. 2016].

²⁸ HONNOLD, O. John. International Sales Law and the Open-Price Contract. In *Estudios en homenaje a Jorge Barrera Graf*. 2nd edition. Mexico: Universidad Nacional Autonoma de Mexico, 1989, s. 915 - 917.

²⁹ Dalšími problémy dle něho jsou neodvolatelnost nabídky, okamžik dojití a bitva forem.

sporu rozhodujícímu orgánu umožnil stanovit obecně účtovanou cenu.³⁰ V dnešní době však tento argument již není aktuální, neboť poslední stát, který výjimky využíval, se jí vzdal dne 25. 5 2012.³¹

Otázka začlenění kupní ceny jako podstatné náležitosti nebyla v době vyjednávání o Úmluvě zcela jednoznačná. Pro její začlenění byly tehdejší socialistické státy (z důvodu centrálně plánované ekonomiky), rozvojové země (pro obavy z nátlaku v průběhu plnění) a některé země kontinentálního práva (z obavy zneužití postavení slabšího partnera a z důvodu právní tradice). Proti byly země z oblasti *common law* a z oblasti tzv. severského práva zejména kvůli možnosti pružně reagovat na měnící se podmínky obchodních vztahů.³²

Dle mého názoru Úmluva bez dalšího neumožňuje vznik smlouvy, aniž by nabídka neobsahovala některý z předepsaných způsobů určení kupní ceny. Výjimka dle čl. 55 nemůže být použita současně s druhou větou čl. 14 odst. 1. Pokud by však z projevů vůle stran dostatečně určitě vyplývalo, že kupní cena není podstatnou náležitostí jejich smluvního vztahu, v souladu s čl. 6 by byla vyloučena problematická část čl. 14. Tím by se otevřela možnost v případě nutnosti využít čl. 55. Současně souhlasím s tvrzením, že se čl. 55 mohl v minulosti použít také tehdy, kdy smluvní státy vyloučily II. částí Úmluvy pomocí čl. 92.

³⁰ MURRAY, E. John, Jr. An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. In: University of Pittsburgh. School of Law. *Journal of Law and Commerce* [online]. Pittsburgh, Pa.: University of Pittsburgh School of Law, 1993 [cit. 23. 2. 2016].

³¹ Declarations under article 93 of the Convention. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods [online]. In: *United Nations Treaty Collection*, © United Nations, 2016 [cit. 20. 3. 2016].

³² ROZEHNALOVÁ, 2010, op. cit., s. 292.

1.1.2 Účinnost nabídky

Dle čl. 15 Úmluvy je nabídka účinná až od okamžiku, kdy dojde osobě, které je určena. Pro II. Část o uzavírání smlouvy Úmluva obsahuje čl. 24, který upřesňuje okamžik dojití projevů vůle.

Dle čl. 24 nabídka dojde osobě, které je určena, a) pokud jí je sdělena ústně, b) pokud je doručena do vlastních rukou, do jejího místa podnikání nebo na její poštovní adresu, c) a nemá-li místo podnikání nebo poštovní adresu, do jejího bydliště (sídla). Nabídka může být akceptována pouze v případě, že kvalifikovaně dojde osobě, které je určena. Pro účinnost nabídky není nutné, aby se s ní adresát skutečně seznámil. Postačí, pokud se dostane do sféry jeho dispozice.³³ To potvrdil i okresní soud v Amsterdamu, když zamítl námitku kupujícího, že mu dopis protistrany nedošel, jelikož se mezitím přestěhoval. Soud to označil za irrelevantní a rozhodl, že mu dopis došel okamžikem doručení do místa jeho podnikání nebo na poštovní adresu.³⁴

V této souvislosti je zajímavá otázka dojití elektronické komunikace. Vídeňská úmluva totiž v době svého vzniku nepočítala s tak masivním rozšířením, které známe dnes. Obecnost Úmluvy nicméně umožňuje zodpovědět i tuto otázku³⁵ a např. email dojde v okamžiku, kdy je uložen na serveru adresáta.³⁶

1.1.3 Zánik nabídky

Vídeňská úmluva v otázce zániku nabídky rozlišuje mezi jejím zrušením a odvoláním. I neodvolatelná nabídka může být v souladu s čl. 15 odst. 2 zrušena

³³ HUBER; MULLIS, 2007, op. cit., s. 79.

³⁴ Rozsudek Arrondissementsrechtbank Amsterdam, Holandsko ze dne 5. 10. 1994, sp. zn. H 93.2900 [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 24. 3. 2016].

³⁵ Čl. 24 Úmluvy: „jakýmkoliv jiným způsobem“

³⁶ BUTLER, E. Allison. A practical guide to the CISG: Negotiations through litigation [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 3. 2. 2016].

v případě, že zrušení dojde osobě, které je nabídka určena dříve nebo současně s nabídkou. Po dojití nabídka již zrušena být nemůže, pouze odvolána.

Úmluva je dle čl. 16 odst. 1 postavena na principu odvolatelnosti, tedy že nabídky jsou obecně odvolatelné. Odvolání ale musí dojít osobě, které je určeno dříve, než tato osoba odešle akceptaci. Dispozice navrhovatele s nabídkou tak obecně nekončí okamžikem uzavření smlouvy, nýbrž okamžikem odeslání akceptace i přesto, že čl. 18 odst. 2 říká, že akceptace se stává účinnou až okamžikem dojití navrhovateli. Tyto okamžiky splývají v případě ústní akceptace nabídky či akceptace dle čl. 18 odst. 3 Úmluvy. Pravidlo neodvolatelnosti nabídky po odeslání akceptace je kompromisem mezi zastánci principu odvolatelnosti nabídky (převážně země *common law*) a zastánci principu neodvolatelnosti nabídky (většina zemí kontinentálního práva) z legislativní historie Vídeňské úmluvy.³⁷

Odvolat nelze také nabídku, z které vyplývá stanovení určité lhůty pro přijetí nebo jiným způsobem, že je neodvolatelná. Toto ustanovení v praxi vyvolává interpretační problémy, jelikož pouhé stanovení určité lhůty v angloamerickém právu znamená, že je nabídka odvolatelná, ale zaniká po uplynutí dané lhůty. V kontinentálním právu je však obecně taková nabídka do uplynutí lhůty neodvolatelná. Jde o otázku rozlišení lhůty k přijetí nabídky, po kterou je neodvolatelná, a doby trvání nabídky, po kterou je účinná, ale odvolatelná. Konečně nelze odvolat nabídku, jestliže osoba, které byla určena, mohla důvodně spoléhat na její neodvolatelnost, podle toho jednala. Jde o situace, kdy protistrana musí zahájit rozsáhlý průzkum s cílem zjistit, zda má nabídku přijmout. Po dobu nezbytně nutnou k jeho dokončení by nabídka měla být neodvolatelná, i když to v ní není uvedeno.³⁸ Protistrana také může namítnout, že například nakoupila potřebný materiál, nabrala dodatečné zaměstnance, uzavřela potřebné navazující

³⁷ Guide to CISG Article 16. Secretariat Commentary [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 20. 2. 2016].

³⁸ FELEMEGAS, 2007, op. cit., s. 88.

smlouvy či si vzala úvěr k pokrytí budoucích výdajů. To vše značí, že se důvodně spoléhala na neodvolatelnost nabídky.³⁹ V případě pochybností o odvolatelnosti/neodvolatelnosti musí být nabídka interpretována dle úmyslu stran v souladu v čl. 8 Úmluvy.

Nabídka může také dle čl. 17 zaniknout v případě, kdy navrhovatelí dojde její odmítnutí, přičemž v souladu s čl. 19 je odmítnutím i odpověď na nabídku, která obsahuje dodatky, omezení nebo jiné změny. Protinabídka tak také ukončuje závaznost nabídky.⁴⁰

1.1.4 Doba trvání nabídky

Pokud nabídka neobsahuje dobu jejího trvání, pak čl. 18 odst. 2 obsahuje pravidla pro stanovení doby náhradní. Jedná se o velmi praktické ustanovení, neboť navrhovatel nemůže být svou nabídkou vázán stále.⁴¹ Nabídka je za použití náhradního ustanovením závazná po dobu rozumnou s přihlédnutím k okolnostem obchodu. Těmito okolnostmi jsou převážně doba cesty nabídky, forma nabídky (email na rozdíl od klasického dopisu), povaha zboží (rychlejší reakce se očekává u zboží podléhajícího rychlé zkázce), složitost kontraktu včetně opatření potřebných úředních povolení a v neposlední řadě také doba cesty odpovědi.⁴² Ústní nabídka musí být přijata ihned, pokud z okolností nevyplývá něco jiného.⁴³ Počátek běhu lhůty k přijetí začíná běžet v souladu s čl. 20 Úmluvy v závislosti na formě nabídky. Pokud se jedná o projev vůle umožňující okamžité sdělení, pak lhůta začne běžet od okamžiku dojití. V ostatních případech již okamžikem odeslání nabídky nebo od data uvedeného na dopise, a není-li takové datum uvedeno, od data uvedeného na obálce. Svátky a dny pracovního klidu se do lhůty započítávají. Pokud však nabídka

³⁹ HUBER; MULLIS, 2007, op. cit., s. 83.

⁴⁰ HULMÁK, 2005, op. cit., s. 1229.

⁴¹ ROZEHNALOVÁ, 2010, op. cit., s. 294.

⁴² ROZEHNALOVÁ, Naděžda a kolektiv. *Mezinárodní obchodní transakce*. Brno: Masarykova univerzita, 2004, s. 40.

⁴³ Čl. 18 odst. 2 Úmluvy

nemůže být doručena na poslední den stanovené lhůty kvůli svátku či dni pracovního klidu, lhůta se automaticky prodlužuje do prvního následujícího pracovního dne.⁴⁴

⁴⁴ Čl. 20 Úmluvy

1.2 Úprava dle Nového občanského zákoníku

NOZ již nepracuje výhradně s pojmem „návrh na uzavření smlouvy“. Ten je nahrazen zkratkou „nabídka“, která lépe odpovídá doslovnému překladu výrazu oferta. Z mezinárodního pohledu je to rozhodně vítaný krok, neboť v zahraničních právních úpravách⁴⁵ jde také o nabídku, nikoliv o návrh.⁴⁶

Nabídku v NOZ upravují § 1731-1739. Ustanovení představují obecnou úpravu uzavírání smluv, která je společná pro všechny typy smluvních závazků. V případě kupní smlouvy bude nutné tato ustanovení vykládat společně s § 2079 a násl. NOZ, které upřesňují obecnou úpravu pro účely smluvního typu koupě-prodej. Pro účely této práce se bude na kupní smlouvu pohlížet také konkrétněji jako na kupní smlouvu na movité věci.

Z nabídky musí být zřejmá vůle navrhovatele uzavřít určitou smlouvu s osobou, vůči níž nabídku činí (oblát).⁴⁷ Nejedná se o úmysl uzavřít určitý smluvní typ, jakým je např. darování, koupě či nájem, jelikož NOZ umožňuje uzavřít smlouvy i výslovně neupravené (§ 1746 NOZ), ale o úmysl upravit obsah tak, aby vznikl smluvní závazek.⁴⁸ Samotná nabídka pak je a) právní jednání směřující k uzavření smlouvy, b) které obsahuje podstatné náležitosti daného smluvního typu tak, c) aby smlouva mohla být uzavřena jeho jednoduchým a nepodmíněným přijetím, a d) pokud z něho plyne vůle navrhovatele být smlouvou vázán v případě akceptace.⁴⁹

⁴⁵ Anglické „offer“, francouzské „offre“, španělské „oferta“, italské „offerta“, německé „Angebot“ atd.

⁴⁶ Důvodová zpráva k vládnímu návrhu zákona - občanský zákoník, sněmovní tisk 362/0, část. č. 1/2, s. 983. Parlament České republiky: Poslanecká sněmovna [online]. [cit. 15. 2. 2016].

⁴⁷ § 1731 NOZ

⁴⁸ HULMÁK, Milan a kolektiv. Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721–2054). Komentář. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2014, s. 68 - 70.

⁴⁹ § 1732 NOZ

1.2.1 Náležitosti nabídky

Právní jednání směřující k uzavření smlouvy musí splňovat obecné požadavky na právní jednání obsažené v § 545 a násl.

Podstatné náležitosti smlouvy představují minimální obsah, který musí být v nabídce obsažen. NOZ neobsahuje pevný výčet, které náležitosti jsou vždy považovány za podstatné, a je na smluvních stranách, aby si je sami mezi sebou vymezily.⁵⁰ Omezení jsou pouze základními ustanoveními jednotlivých smluvních typů, které jsou kogentní a vymezují zákonem požadované podstatné náležitosti. V případě uzavírání nepojmenovaných smluv zákon žádný předpokládaný obsah závazku nestanoví.⁵¹ Kupní smlouva je upravena v § 2079, který stanovuje její *essentialia negotii*. Jedná se o závazek prodávajícího kupujícímu odevzdat věc, která je předmětem koupě, a umožnit mu nabýt vlastnické právo k ní, a závazek kupujícího věc převzít a zaplatit prodávajícímu kupní cenu.

Podstatnou náležitostí kupní smlouvy je tak předmět koupě, kterým je věc ve smyslu § 489 NOZ, a dostatečně určité ujednání o kupní ceně. Postačí, je-li ujednán alespoň způsob určení ceny.⁵² Dostačující je např. určení dle tzv. klauzule denní ceny, kdy kupní cena je cena dle aktuálně platného ceníku v den dodání zboží.⁵³ Z tohoto pravidla ovšem v případě koupě movitých a nemovitých⁵⁴ věcí existuje výjimka, mají-li strany vůli cenu neurčovat. Za ujednanou kupní cenu platí ta, za níž se týž nebo srovnatelný předmět v době uzavření smlouvy a za obdobných podmínek obvykle prodává.⁵⁵ Jedná se o nevyvratitelnou domněnku⁵⁶ a jde o velmi

⁵⁰ HULMÁK, 2014, op. cit., s. 71 – 82.

⁵¹ § 1746 NOZ

⁵² § 2080 NOZ

⁵³ TICHÝ, Luboš; PIPKOVÁ, Petra. *Kupní smlouva v novém občanském zákoníku. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2014, s. 74 – 49.

⁵⁴ § 2131 NOZ

⁵⁵ § 2085 odst. 2 NOZ

⁵⁶ PRAŽÁK, Zbyněk. *Občanský zákoník II. s komentářem: zákon č. 89/2012 Sb.* Český Těšín: Poradce, 2012, s. 138.

liberální přístup zákonodárce ke splnění jedné z mála povinností, kterou pro tento smluvní typ vyžaduje.

Pokud projev vůle k uzavření smlouvy směřuje vůči neurčitému okruhu osob nebo se jedná o reklamu, má se za to, že jde také pouze o *invitatio ad offerendum*, pokud z něho jasně neplyne opak.⁵⁷ Z obecného požadavku personální určitosti nabídky dle § 1731, § 1732 odst. 1 a § 1733 však existuje výjimka. Nabídka dle NOZ nově již nemusí být bezvýjimečně adresována pouze jedné nebo více určitým osobám, jde-li o projev vůle dodat zboží nebo poskytnout službu za určitou cenu učiněný při podnikatelské činnosti reklamou, v katalogu nebo vystavením zboží. Takový neadresovaný projev vůle podnikatele představuje vyvratitelnou právní domněnku, že v případě přijetí bude nabídkou vázán s výhradou vyčerpání zásob nebo ztráty schopnosti podnikatele plnit.⁵⁸ Díky tomuto ustanovení je i zboží vystavené v regále či v internetovém obchodě považováno za závaznou nabídku. V případě sporu bude na podnikateli, aby tuto domněnku v souladu s § 555 a násl. vyvrátil.⁵⁹ Příslušné pravidlo zvyšuje odpovědnost obchodníků vůči veřejné propagaci svých produktů, která je ovšem rozumně omezena jeho zásobami a schopností plnit. V tomto ustanovení vidím pozitivní změnu konkurenčního boje na trhu, která dává jak zákazníkům, tak ostatním obchodníkům větší míru jistoty a transparentnosti.

Zda nabídka obsahuje všechny nezbytné náležitosti, se posuzuje jejím výkladem dle § 555 a násl. NOZ. Podstatné náležitosti tak v nabídce nemusí být vyjádřeny výslovně, ale mohou být určeny pomocí předchozí komunikace nebo praxí, kterou mezi strany sebou zavedly.⁶⁰ Nejvyšší soud judikoval, že předmět kupní smlouvy může být určen i odkazem na dříve učiněné právní jednání kupujícího (objednávku). Zda je takový odkaz určitý, závisí i na zjištění, zda v době

⁵⁷ § 1733 NOZ

⁵⁸ § 1732 odst. 1 NOZ

⁵⁹ MAREŠOVÁ, Marcela. Je vystavování zboží v e-shopu podle nového občanského zákoníku závazným návrhem k uzavření smlouvy? *Bulletin advokacie*, roč. 2014, č. 12, s. 50 - 51.

⁶⁰ HULMÁK, 2014, op. cit., s. 71 – 82.

uzavření smlouvy existovaly i jiné zaměnitelné objednávky mezi stranami smlouvy.⁶¹

Jednoduché a nepodmíněné přijetí představuje povinnost, aby navrhovatel předložil takovou nabídku, která může být přijata prostým souhlasem. Vůle být smlouvou vázán, bude-li nabídka přijata, se opět posuzuje v souladu s § 555 a násl. NOZ a v případě její absence se bude jednat pouze o výzvu k podávání nabídek.

1.2.2 Účinnost nabídky

V NOZ pro účinnost oferty platí tzv. teorie dojití.⁶² Dle Nejvyššího soudu je „jednostranný písemný projev vůle účinný vůči adresátovi okamžikem, kdy se ocitne v jeho dispoziční sféře a adresát má možnost se s jeho obsahem seznámit (např. vložení do poštovní schránky v místě bydliště adresáta, zdržuje-li se tam); není rozhodné, že se v tento den adresát o obsahu právního úkonu nedozvěděl.“⁶³ Současné až do okamžiku dojití nemá toto adresované právní jednání, i když má jinak všechny zákonem uvedené náležitosti, žádné právní účinky.⁶⁴

1.2.3 Doba trvání nabídky

„Vznik smlouvy vyžaduje, aby účinnost přijetí (§ 1745) nastala dříve, než zaniknou účinky nabídky.“⁶⁵ Nabídka učiněna ústně i písemně mezi přítomnými osobami musí být přijata bezodkladně, ledaže z jejího obsahu nebo okolností plyne něco jiného.⁶⁶ Nabídka učiněná písemně mezi nepřítomnými musí být přijata ve lhůtě uvedené navrhovatelem v nabídce, jinak v době přiměřené povaze smlouvy a

⁶¹ Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 6. 5. 2003, sp. zn. 29 Odo 166/2001. *Nejvyšší soud* [online]. Nejvyšší soud, © 2010 [cit. 20. 3. 2016].

⁶² § 570 NOZ

⁶³ Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 29. 6. 2004, sp. zn. 28 Cdo 72/2004. *Nejvyšší soud* [online]. Nejvyšší soud, © 2010 [cit. 24. 3. 2016].

⁶⁴ ZUKLÍNOVÁ, Michaela. Definice právního jednání podle (nového) občanského zákoníku II. *Právní prostor.cz* [online]. ATLAS consulting spol. s r.o., publikováno 27. 4. 2015 [cit. 20. 3. 2016].

⁶⁵ HULMÁK, 2014, op. cit., s. 86 – 88.

⁶⁶ § 1734 NOZ

rychlosti prostředků, jež navrhovatel použil pro přepravu nabídky.⁶⁷ NOZ ovšem neobsahuje ustanovení, které by upřesňovalo počátek běhu akceptační lhůty po vzoru § 43b odst. 3 OZ. Problém nenastane za situace, kdy je konec lhůty vymezen jako pevné datum.⁶⁸ V ostatních případech, kdy je lhůta stanovena pouze počtem dní, však nepanuje shoda, od jakého okamžiku ji počítat. Dle některých se z důvodu právní jistoty bude i nadále vycházet z minulé právní úpravy.⁶⁹ Jiní říkají, že by se lhůta měla začít počítat účinností nabídky, tedy jejím dojitím do sféry dispozice adresáta.⁷⁰

1.2.4 Zánik nabídky

NOZ obsahuje několik možností, jak může platná nabídka zaniknout. Nejčastěji se bude jednat o odvolání, zrušení či odmítnutí.

Závazné nabídky jsou v NOZ posuzovány buď jako odvolatelné, nebo jako neodvolatelné. Úprava je postavena na principu odvolatelnosti, kdy nabídku nelze odvolat pouze tehdy, pokud z ní vyplývá její neodvolatelnost.⁷¹ Zákon v samostatném paragrafu vymezuje, jaké nabídky považuje za neodvolatelné. Neodvolatelné nabídky jsou takové, je-li to v nich výslovně vyjádřeno, nebo dohodnou-li se tak strany. Neodvolatelné jsou také tehdy, jestliže to plyne z jednání stran o uzavření smlouvy, z jejich předchozího obchodního styku, anebo ze zvyklostí.⁷² V pochybnostech, zda byla stanovena neodvolatelnost, bude nutné interpretovat projevy vůle stran v souladu s § 555 a násl. NOZ. Podmínky neodvolatelnosti jsou tak stanoveny poměrně jasně a srozumitelně. Interpretační obtíže však představuje § 1738 odst. 1 NOZ, který říká, že „*i když je nabídka*

⁶⁷ § 1735 NOZ

⁶⁸ ŠEJDOVÁ, Kateřina. *Uzavírání smluv – plný konsensus ano či ne?* [online]. Výjezdní seminář obchodního práva, publikováno 11. 4. 2012 [cit. 18. 2. 2016].

⁶⁹ Tamtéž.

⁷⁰ HULMÁK, 2014, op. cit., s. 89 – 93.

⁷¹ § 1738 odst. 2 NOZ

⁷² § 1736 NOZ

*odvolatelná, nelze ji odvolat ve lhůtě určené pro její přijetí, ledaže se to v nabídce vyhradí.*⁷³ Po několikatém přečtení lze dojít k závěru, že se jedná o neodvolatelnou odvolatelnou nabídku. Zákonodárce tak nepochopitelně považuje nabídku, která obsahuje akceptační lhůtu, teoreticky za odvolatelnou, ale prakticky za neodvolatelnou. Zarážející je i skutečnost, že NOZ obsahuje dokonce samostatný paragraf, který se věnuje neodvolatelným nabídkám. Přesto se autoři rozhodli neodvolatelnou nabídku s akceptační lhůtou zařadit mezi odvolatelné nabídky.⁷⁴

Od akceptační lhůty obsažené v § 1738 odst. 1 je nutné odlišovat dobu trvání nabídky dle § 1734 a 1735. Z akceptační lhůty vyplývá, že se oblát může po dobu jejího běhu rozhodovat o přijetí a spoléhat na to, že nebude odvolána. Na druhou stranu doba trvání představuje nejzazší okamžik, kdy může oblát nabídku přijmout, ale nevylučuje právo navrhovatele ji odvolat. Dvojí určení času je praktické zejména v případě, kdy je nabídka určena několika osobám. Navrhovatel tak například v nabídce určené třem subjektům stanoví, že nabídka zanikne za pět dní, přičemž smlouva bude uzavřena pouze s tím, kdo ji přijme jako první. Zde je patrné, že navrhovatel neměl v úmyslu stanovit neodvolatelnost nabídky, ale dobu její platnosti. Ve všech případech bude rozhodující výklad dle § 555 a násl. NOZ.⁷⁵

Nehledě na to, zda je daná nabídka odvolatelná či neodvolatelná, lze ji zrušit, pokud zrušovací projev dojde druhé straně před doručením předmětné nabídky nebo nejpozději současně s ním.⁷⁶

Poslední možností, jak může dojít k zániku nabídky, je také jejím odmítnutím osobou, které byla určena. Odmítnutí je aktivním jednostranným adresovaným právním jednáním obláta vůči navrhovateli, kterým dává najevo svou vůli nabídku nepřijmout. Za odmítnutí se považuje i odpověď obláta, která obsahuje

⁷³ § 1738 odst. 1 věta první NOZ

⁷⁴ PELIKÁNOVÁ, Irena. Některé otázky smluvního práva ve světle NOZ. *Karlovarské právnícké dny*. Praha: Leges, 2013, č. 21, s. 471.

⁷⁵ HULMÁK, 2005, op. cit., s. 1229.

⁷⁶ § 1737 NOZ

dodatky, výhrady, omezení nebo jiné změny, které podstatně mění podmínky původní nabídky.⁷⁷

NOZ pamatuje také na situace, kdy některá ze smluvních stran zemře, nebo pozbude svéprávnosti uzavřít smlouvu. Závazkové právní vztahy zpravidla nezanikají smrtí, ale přechází na dědice věřitele či dlužníka. Již učiněná nabídka tak v souladu s tímto zanikne pouze tehdy, kdy z její podstaty vyplývá nezbytnost konkrétních vlastností jedné nebo druhé smluvní strany.⁷⁸

⁷⁷ § 1740 odst. 2 a 3 NOZ

⁷⁸ Důvodová zpráva, op. cit., s. 987.

1.3 Dílčí komparace

1.3.1 Náležitosti nabídky

Nabídka dle Úmluvy je dostatečně určitý projev vůle určený jedné nebo několika určitým osobám, z něhož vyplývá vůle navrhovatele jím být vázán v případě přijetí. NOZ nabídku definuje jako právní jednání obsahující podstatné náležitosti, z kterého plyne vůle navrhovatele být jím vázán a které lze jednoduše a nepodmíněně přijmout.

Projev vůle být vázán

Prvním společným znakem obou úprav je povinnost, aby z nabídky vyplývala vůle navrhovatele být vázán v případě jejího přijetí. Vůle nemusí být projevem výslovně a její absence shodně znamená, že se nejedná o nabídku, ale o výzvu k podávání nabídek.

Obsahová určitost

Aby se jednalo o nabídku ve smyslu Úmluvy i NOZ, musí v ní být obsaženy určité podstatné náležitosti tak, aby mohla být jednoduše akceptována. Úmluva v čl. 14 obsahuje výčet náležitostí, které považuje za podstatné. Jde o označení zboží a výslovné nebo nepřímé stanovení množství a kupní ceny, nebo ustanovení umožňující jejich určení.

NOZ v § 1732 obecný výčet neobsahuje a zásadně je na smluvních stranách, aby si mezi sebou vymezily, které náležitosti považují za podstatné. Při uzavírání pojmenovaných smluv je ovšem nutné držet se základních ustanovení upravujících daný smluvní typ. Na nabídku kupní smlouvy tak dopadá § 2079, který za podstatné náležitosti stanovuje specifikaci zboží, jeho množství a kupní cenu, přičemž postačí

uvedení způsobu jejich určení.⁷⁹ Toto uspořádání neznamena, že je úprava nepřehledná, nýbrž vyjadřuje skutečnost, že NOZ je základním kodexem soukromého práva. Musí proto obsahovat dostatečně obecná ustanovení použitelná pro všechny závazkové vztahy i ustanovení upravující konkrétní smluvní typy, jako je vztah koupě - prodej.

Vídeňská úmluva upravuje pouze koupi zboží, kdy se za zboží považují věci hmotné. Stále není jednoznačně zodpovězena otázka, zda ji lze aplikovat i na věci nehmotné podstaty,⁸⁰ nicméně pro účely této práce postačí, že se nepochybně jedná pouze o věci movité. Díky tomu můžeme na kupní smlouvu dle NOZ pohlížet nejenom jako na kupní smlouvu dle § 2079, ale konkrétněji i jako na kupní smlouvu na movité věci dle § 2085. Pro určení kupní ceny tak postačí, pokud strany projeví vůli uzavřít kupní smlouvu bez určení kupní ceny. Za ujednanou pak platí kupní cena, za kterou se daný předmět obvykle prodává.⁸¹

Úmluva obsahuje podobné pravidlo ve svém čl. 55. Pokud strany neprojevily jinou vůli při platném uzavření smlouvy bez určení kupní ceny, je nepřímou stanovena cena obvyklá. Druhá věta čl. 14 je tak na první pohled v rozporu s čl. 55. Dle *Honnholda* se články mohou doplňovat a existovat vedle sebe. Naopak dle *Farnswortha* mezi nimi žádný faktický vztah není a není možné je využívat současně. Otázka určení kupní ceny není v Úmluvě vyřešena tak jednoznačně jako v NOZ. Nehledě na to, jaký přístup k vztahu čl. 14 a 55 je správný, představuje úprava určení kupní ceny ve Vídeňské úmluvě nepřehlednou právní konstrukci.

V obou úpravách se za podstatné považují také náležitosti, které vyplývají z jejich projevů vůle nebo ze zavedené praxe. Obě nabídky jsou dostatečně určité, pokud obsahují podstatné náležitosti a lze je přijmout jednoduchým „ano, přijímám“.

⁷⁹ § 2080 NOZ

⁸⁰ ROZEHNALOVÁ, 2010, op. cit., s. 264.

⁸¹ § 2085 odst. 2 NOZ

Personální určitost

Jedním z největších rozdílů mezi Úmluvou a NOZ je jejich pohled na nabídku určenou jedné nebo více neurčitým osobám. Úmluva v takovém projevu vůle předně vidí pouhou výzvu k podávání nabídek, pokud z ní jasné nevyplývá opak. Naopak NOZ považuje projev vůle dodat zboží nebo poskytnout službu za určitou cenu učiněný při podnikatelské činnosti reklamou, v katalogu nebo vystavením zboží za závaznou nabídku s výhradou vyčerpání zásob nebo ztráty schopnosti podnikatele plnit. Při reklamní propagaci je tak velmi důležité uvědomit si, v jakém právním prostředí se podnikatel nachází. Obě úpravy totiž obsahují diametrálně odlišnou, ale současně přehlednou úpravu důsledků neadresované nabídky.

1.3.2 Účinnost nabídky a akceptační lhůta

Účinnost nabídky se dle Úmluvy i NOZ posuzuje stejně dle tzv. teorie dojití. Nabídka je účinná až ve chvíli, kdy se ocitne v dispoziční sféře adresáta, přičemž nehraje roli, zda se s ní skutečně seznámil.

Počátek běhu akceptační lhůty je v Úmluvě upraven výslovně v čl. 20. V NOZ nepochopitelně podobné ustanovení nenalezneme, přestože předchozí právní úprava OZ obsahovala po vzoru Úmluvy § 43b odst. 3. Právní teorie navíc není jednotná ve vyvozování obecného pravidla, které by nahradilo chybějící ustanovení. Absence výslovného určení počátku běhu akceptační lhůty v NOZ tak pro smluvní strany představuje nepřehledné právní prostředí s rizikem vzniku zbytečných sporů.

1.3.3 Doba trvání nabídky

Pokud nabídka neobsahuje dobu vlastní, je závazná po dobu rozumnou (Úmluva), nebo po dobu přiměřenou (NOZ) s přihlédnutím k okolnostem obchodu včetně rychlosti sdělovacích prostředků. Dle Úmluvy pouze ústní nabídka musí být přijata

ihned, ledaže z okolností vyplývá něco jiného. Dle NOZ musí být ihned přijata nejenom ústní nabídka, ale i písemná, učiněná mezi přítomnými, pokud z okolností neplyne opak. V závislosti na právním režimu tak bude doba trvání nabídky např. při osobním doručení dopisu s nabídkou do vlastních rukou rozdílná.

1.3.4 Zánik nabídky

Bez ohledu na skutečnost, zda je nabídka odvolatelná či neodvolatelná, může být zrušena v případě, že zrušení dojde osobě, které je nabídka určena dříve nebo současně se samotnou nabídkou. Po dojití nabídka již zrušena být nemůže. Úprava zrušení nabídky v NOZ je v souladu s Úmluvou.

Úmluva i NOZ rozlišují nabídky odvolatelné a neodvolatelné. Odvolatelné nabídky lze odvolat pouze do doby, než osoba, které je nabídka určena, odešle její akceptaci. Neodvolatelné nabídky dle Úmluvy jsou takové, které obsahují lhůtu při přijetí, z kterých to vyplývá jiným způsobem a u kterých mohl adresát nabídky důvodně spoléhat na jejich neodvolatelnost. Podobně je neodvolatelnost upravena i v NOZ s tím rozdílem, že nabídka, ve které je stanovena lhůta pro přijetí, se nepovažuje za neodvolatelnou. I na takovou nabídku je pohlíženo jako na odvolatelnou, nicméně odvolána v této lhůtě přesto být nemůže. V konečném důsledku tak obě úpravy problematiku řeší stejně, ale neodvolatelná odvolatelná nabídka v NOZ může pro strany představovat interpretační problémy.

Nabídka dle obou úprav shodně zanikne také v případě jejího odmítnutí osobou, které byla určena, přičemž za odmítnutí se považuje i odpověď, která podstatně mění podmínky nabídky. Problematika modifikovaného přijetí nabídky bude blíže rozebrána v následující kapitole.

1.3.5 Jiné rozdíly

NOZ v § 1731 stanovuje, že z nabídky musí být zřejmá vůle navrhovatele uzavřít určitou smlouvu s osobou, vůči níž nabídku činí. Ve Vídeňské úmluvě takové pravidlo výslovně nenalezneme, nicméně záměr uzavřít smlouvu i přesto musí vyplývat z interpretace vůle stran dle čl. 8. Nevidím způsob, jakým by mohla být splněna povinnost, aby z nabídky plynula vůle navrhovatele být vázán v případě jejího přijetí, pokud by mu chyběl úmysl uzavřít smlouvu. Z toho důvodu se domnívám, že je § 1731 NOZ nadbytečný, nicméně pro smluvní strany nepředstavuje žádné omezení.

NOZ na rozdíl od Úmluvy řeší také situace, kdy některá ze stran zemře, nebo pozbude svéprávnosti. Již učiněná nabídka v takovém případě zanikne pouze tehdy, pokud je to zřejmé z nabídky samé nebo z povahy a účelu navrhované smlouvy. V případě mezinárodní kupní smlouvy, která se řídí Vídeňskou úmluvou, by se pravděpodobně situace řešila podle ustanovení právního řádu, který by byl určen pravidly mezinárodního práva soukromého

1.3.6 Posouzení hypotéz

První hypotéza měla ověřit, že jsou si koncepce kontraktačního procesu ve zkoumaných předpisech podobné, nicméně obsahují dílčí rozdíly, které mohou mít vliv na uzavření smlouvy a její obsah.

V obecné rovině obou úprav je nabídka dostatečně určitý projev vůle (právní jednání), z kterého vyplývá vůle navrhovatele jím být vázán v případě přijetí, obsahuje podstatné náležitosti a lze jej jednoduše přijmout. Účinnost nabídky se posuzuje dle teorie dojití a rozlišuje se doba trvání nabídky a lhůta k přijetí nabídky. Nabídka může být odvolatelná i neodvolatelná. Při splnění zákonných náležitostí může zaniknout nebo být vzata zpět. V souladu s uvedeným lze dojít k závěru, že koncepce nabídky jsou upraveny obdobně. Vedle spousty menších rozdílů existují i rozdíly, které mají velký vliv na samotné uzavření smlouvy a její obsah. Jedná se

o rozdíl v posouzení nabídky určené jedné nebo více neurčitým osobám a v době trvání písemné nabídky učiněné mezi přítomnými. První hypotéza tak byla pro tuto kapitolu potvrzena.

Druhá hypotéza zkoumá, zda je právní úprava uzavírání kupní smlouvy ve Vídeňské úmluvě přehlednější ve srovnání s NOZ, a lépe tak odpovídá požadavkům obchodního styku mezi obchodníky z různých států.

Obě úpravy jsou z velké části přehledné, ale obsahují některá ustanovení, která mohou být pro účely této práce označena jako nepřehledná. V Úmluvě za nepřehledný je možné považovat vztah čl. 14 a čl. 55. NOZ nepřehledně upravuje počátek běhu akceptační lhůty a institut odvolatelné nabídky, ve které je stanovena lhůta pro přijetí. I když se nejedná o velký rozdíl, lze uzavřít, že Vídeňská úmluva upravuje první část kontraktačního procesu přehledněji. I druhá hypotéza tak byla pro tuto kapitolu potvrzena.

2. Akceptace - přijetí nabídky

2.1 Úprava dle Vídeňské úmluvy

Přijetí (akceptace) nabídky je předpokladem pro vznik smlouvy samotné. Akceptací se zabývají články 18-22 Úmluvy. Čl. 18 obsahuje základní vymezení akceptace, způsoby jejího provedení a okamžik, kdy se stává účinnou. Následující článek upravuje situaci, kdy se akceptace obsahem liší od nabídky. Článek 20 obsahuje pravidla pro počítání lhůty pro přijetí nabídky. Pozdní akceptací se zabývá čl. 21 a zpětvzetí akceptace je obsaženo v čl. 22.

Akceptační projev vůle učiněný osobou, které je nabídka určena, musí obecně obsahovat vyjádření souhlasu, které je bez výhrad a které je účinné.⁸² V souladu s čl. 18 odst. 1 může být souhlas s nabídkou dán prohlášením (výslovným nebo písemným) nebo jiným jednáním naznačujícím souhlas (např. zaplacením či dodáním zboží) za předpokladu, že tyto projevy vůle dojdou navrhovateli. Jestliže jsou však splněny podmínky obsažené v čl. 18 odst. 3 Úmluvy, tak smlouva vzniká konkludentním přijetím již v okamžiku provedení jednání.⁸³ Dle Vídeňské úmluvy také není nutné, aby byl souhlas vyjádřen ve stejné formě, která byla použita v nabídce. Písemná nabídka tak může být přijata telefonicky i elektronicky. Pokud si to však navrhovatel v nabídce vyhradí, nebo pokud to vyplývá z předchozí praxe stran či obchodních zvyklostí, bude nutné tomu přizpůsobit formu přijetí.⁸⁴

2.1.1 Mlčení nebo nečinnost

Zásady dobré víry a poctivého jednání zakazují navrhovateli v nabídce uložit osobě, které je určena, povinnost na ni reagovat. Úmluva v druhé větě čl. 18 odst. 1 tak

⁸² HUBER; MULLIS, 2007, op. cit., s. 84.

⁸³ LEETE, A. Burt. Contract Formation under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code: Pitfalls for the Unwary. In: Temple University School of Law. *Temple International and Comparative Law Journal* [online]. Philadelphia, PA : Temple University School of Law, 1992 [cit. 5. 3. 2016].

⁸⁴ ROZEHNALOVÁ, 2010, op. cit., s. 296.

stanovuje pravidlo, že mlčení nebo nečinnost bez dalšího nejsou považovány za přijetí. Následující ujednání v nabídce není dostatečné k tomu, aby mlčením nebo nečinností byla uzavřena smlouva: „*Toto je tak výhodná cena, že pokud neobdržím odpověď do tří dnů, budu předpokládat Váš souhlas.*“ I když navrhovatel odpověď neobdrží, smlouva nebude uzavřena. Na druhou stranu je dostatečné ujednání kupujícího: „*Zašlete mi prosím urychleně cenovou nabídku na 3 ks soupravy na čištění slonů. Pokud ode mě neobdržíte odpověď do tří dnů po odeslání nabídky, považujte nabídku za přijatou.*“ V tomto případě mlčení, jelikož není samo o sobě, skutečně představuje souhlas a smlouva bude po třech dnech od odeslání nabídky uzavřena.⁸⁵ Mlčení může představovat souhlas také tehdy, pokud to např. vyplývá z předchozího jednání mezi stranami. Okresní soud v New Yorku právě z tohoto důvodu vyvodil povinnost adresátovi nabídky s ní bezodkladně vyjádřit svůj nesouhlas, pokud si nepřeje být vázán. Jelikož se tak nestalo, jeho nečinnost interpretoval jako akceptaci nabídky.⁸⁶

2.1.2 Konkludentní přijetí

Jak bylo již zmíněno, nabídka může být v souladu s čl. 18 odst. 1 přijata nejenom výslovně, ale i konkludentně, pokud projevy vůle dojdou navrhovateli. Možnost přijmout nabídku v souladu s čl. 18 odst. 3 musí vycházet buď přímo z nabídky, nebo z praxe, kterou strany mezi sebou zavedly, nebo z obchodních zvyklostí. Akceptace je pak účinná samotným okamžikem provedení takového jednání bez potřeby o tom vyrozumět navrhovatele za předpokladu, že byla nabídka v době provedení jednání stále účinná v souladu s čl. 18 odst. 2. Příkladem konkludentního přijetí nabídky je odeslání zboží či zaplacení kupní ceny⁸⁷ a dále např. i částečné

⁸⁵ HONNOLD, O. John. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3rd edition. The Hague: Kluwer Law International, 1999, s. 173 – 174.

⁸⁶ Rozsudek Federal District Court [New York], USA ze dne 14. 4. 1992, sp. zn. 92 Civ. 3253 (CLB) [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 24. 3. 2016].

⁸⁷ Čl. 18 odst. 3 Úmluvy

dodání zboží či podepsání směnky. V případě pochybností každé takové jednání podléhá interpretaci v souladu s čl. 8 Úmluvy.⁸⁸ V otázce konkludentního přijetí nabídky Nejvyšší soud ČR potvrdil rozsudek odvolacího Vrchního soudu v Praze s tím, že kupní smlouva v souladu s čl. 18 odst. 3 vznikla poskytnutím požadovaného plnění. Nicméně dle mého názoru Nejvyšší soud přejal závěr Vrchního soudu poněkud nepřesně, neboť pojem „poskytnutí“ ve čtenáři evokuje spíše okamžik dodání zboží. Vrchní soud ovšem správně pracoval se skutečností, že kupní smlouva vznikla v souladu s čl. 18 odst. 3 Úmluvy již okamžikem odeslání objednaných koberců kupujícímu prodávajícím.⁸⁹

2.1.3 *Mirror image rule* a modifikované přijetí

Obecné pravidlo obsažené v čl. 19 odst. 1 říká, že odpověď na nabídku, která se jeví přijetím, ale obsahuje dodatky, omezení nebo jiné změny, je odmítnutím a protinabídkou. Jedná se o tzv. *mirror image rule*, kdy se předpokládá, že učiněná akceptace je zrcadlovým odrazem nabídky bez sebemenších odchylek. Pravidlo je tradičně používáno v zemích *common law* a také v některých zemích kontinentálního práva.⁹⁰ Na jedné straně tato úprava zamezuje vzniku pochybností o obsahu smlouvy, na straně druhé ale není příliš pružná a nehodí se do rychle se měnícího prostředí obchodních vztahů. Vídeňská úmluva tak koncepci *mirror image rule* nepoužívá bezvýhradně a umožňuje stranám uzavřít smlouvu i v případě, kdy odpověď na nabídku obsahuje určité dodatky nebo odchylky, které podstatně nemění podmínky nabídky. Taková odpověď se považuje za přijetí a pokud návrhovátelem bez zbytečného odkladu proti ní nevznesl námitky, je smlouva uzavřena v jejím znění.⁹¹

⁸⁸ HUBER; MULLIS, 2007, op. cit., s. 85.

⁸⁹ Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 29. 3. 2006, sp. zn. 32 Odo 725/2004. *Nejvyšší soud* [online]. Nejvyšší soud, © 2010 [cit. 16. 3. 2016].

⁹⁰ ROZEHNALOVÁ, 2010, op. cit., s. 297-298.

⁹¹ Čl. 19 odst. 2 Úmluvy

Klíčové tedy v každém případě, kdy se akceptace liší od nabídky, bude zjistit, zda se jedná o změnu podstatnou či nepodstatnou. Úmluva v čl. 19 odst. 3 obsahuje demonstrativní výčet změn, které považuje za podstatné. Jde zejména o dodatky nebo odchylky týkající se kupní ceny, placení, jakosti a množství zboží, místa a doby dodání, rozsahu odpovědnosti nebo řešení sporů. Nicméně ani tyto změny nelze považovat za podstatné vždy. Francouzský nejvyšší soud za nepodstatnou změnu nabídky považoval ustanovení, které přesně stanovenou kupní cenu v objednávce upravilo tak, že se bude v budoucnu odvíjet od růstu nebo poklesu trhu.⁹² Nejvyšší soud v Rakousku ve svém rozsudku za nepodstatnou změnou posoudil i ujednání, které měnilo množství kupovaného zboží uvedené v nabídce. Rozsudek odůvodnil s tím, že výčet v čl. 19 odst. 3 považuje za vyvratitelný. I takové změny podle něj nejsou podstatné, pokud to vyplývá ze specifických náležitostí případu, předchozí praxe stran nebo jiných zvyklostí. Soud dokonce zmínil, že změny ve prospěch navrhovatele, se za nepodstatné považují vždy.⁹³ Německý okresní soud za nepodstatnou změnu označil ustanovení, které stanovuje povinnost zaslat veškeré stížnosti do 30 dnů ode dne vystavení příslušné faktury.⁹⁴ Jedná se pouze o pár příkladů z bohaté rozhodovací praxe národních soudů, které se zabývaly otázkou podstatných a nepodstatných změn nabídky. Jediný jednoznačný závěr, který z judikatury můžeme vyvodit je, že každá změna nabídky by měla být posuzována individuálně v souladu se všemi relevantními okolnostmi.

V neposlední řadě je třeba zmínit, že klíčovým kritériem pro posouzení shody či neshody nabídky s jejím přijetím je skutečný obsah projevů vůle stran. Za změny se tak obecně nepovažují rozdíly, které vznikly důsledkem překladu či

⁹² Rozsudek Cour de Cassation, France, sp. zn. 92-16.993, op. cit.

⁹³ Rozsudek Oberster Gerichtshof, Rakousko ze dne 20. 3. 1997, sp. zn. 2 Ob 58/97m [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 3. 2016].

⁹⁴ Rozsudek LG Baden-Baden, Německo ze dne 14. 8. 1991, sp. zn. 4 O 113/90 [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 3. 2016].

rozličností jazyků, kdy např. jeden z jazyků nezná výraz pro určitý termín z jazyka druhého.⁹⁵

2.1.4 Pozdní přijetí

Obecně platí, že nabídka musí být přijata v době, kterou navrhovatel určil, a není-li tato doba určena, v době rozumné. Přijetí není účinné, pokud navrhovateli nedorazí včas.⁹⁶ Vídeňská úmluva ovšem v čl. 21 obsahuje výjimky, kdy i pozdní akceptace může být považována za včasnou. Úmluva rozlišuje, jakým způsobem došlo ke vzniku pozdní akceptace. Jde o případy, kdy akceptace byla odeslána včas, ale její přeprava neprobíhala obvyklým způsobem, či nikoliv.

Pro první případy Úmluva stanovuje pravidlo, že pozdní přijetí má účinky včasného přijetí, pokud navrhovatel bez odkladu nevyrozumí osobu, které byla nabídka určena, že ji považuje za zaniklou.⁹⁷ Jedná se o pravidlo, které chrání dobrou víru osoby, která odeslala přijetí včas a spoléhá se na to, že smlouva bude uzavřena. Na navrhovatele je přeneseno břemeno svým aktivním chováním zabránit vzniku smlouvy. Z povahy článku lze vyvodit, že se tato výjimka vztahuje pouze na případy, kdy je akceptace přepravována skrze třetí osobu. Zpoždění v důsledku chování navrhovatele či osoby, které byla nabídka určena, by nemělo být považováno za zpoždění z důvodu neobvyklého způsobu přepravy. Legitimní příklad zpoždění představuje např. stávka pracovníků pošty, živelná pohroma, či obyčejná chyba přepravce při doručování.⁹⁸ Úmluva v ustanovení také opouští slovní spojení „*bez zbytečného odkladu*“, které je použito v případě odmítnutí modifikovaného přijetí. Pokud navrhovatel nechce být vázán, musí o tom při

⁹⁵ CHLEBCOVÁ, Radka. Uzavírání smlouvy dle čl. 19 Vídeňské úmluvy. *Právní fórum*, Praha: Aspi, a.s., 2008, roč. 2008, č. 7, s. 304.

⁹⁶ 18 odst. 2 Úmluvy

⁹⁷ Čl. 21 odst. 2

⁹⁸ HUBER; MULLIS, 2007, op. cit., s. 97-98.

pozdním přijetí protistranu informovat „*bez odkladu*“. V praxi ale mezi těmito pojmy není významný rozdíl.⁹⁹

Ostatní případy pozdního přijetí nastanou z jakýchkoliv jiných důvodů. Na ně se primárně pohlíží jako na neúčinné bez nutnosti navrhovatele se chovat určitým způsobem. Pouze pokud navrhovatel trvá na vzniku smlouvy i přes pozdní přijetí, musí o tom bezodkladně vyrozumět osobu, které byla nabídka určena,¹⁰⁰ jak bylo potvrzeno např. rozhodnutím Mezinárodní obchodní komory v Paříži.¹⁰¹ Vyrozumění má povahu retrospektivního potvrzení pozdního přijetí. To znamená, že vznik smlouvy se bude odvíjet od okamžiku, kdy bylo pozdní přijetí doručeno do sféry navrhovatele.¹⁰² I zde je nutné projevit vůli bezodkladně, nikoliv bez zbytečného odkladu.

2.1.5 Zánik přijetí a okamžik uzavření smlouvy

Vídeňská úmluva předpokládá několik způsobů, kterými může přijetí nabídky zaniknout. Pozdní přijetí, které bylo odesláno včas, ale jeho přeprava neprobíhala obvyklým způsobem, zaniká v případě, kdy navrhovatel vyrozumí protistranu, že nabídku považuje za zaniklou. Přijetí zaniká také tehdy, kdy navrhovatel odmítne modifikované přijetí původní nabídky. A nakonec přijetí může být také vzato zpět, pokud zpětvzetí dojde navrhovateli před okamžikem nebo v okamžiku, kdy nastaly účinky přijetí.¹⁰³

⁹⁹ Nejvyšší soud ČR v rozsudku ze dne 10. 12. 2013, sp. zn. 32 Cdo 2484/2012, *Nejvyšší soud* [online]. Nejvyšší soud, © 2010 [cit. 25. 3. 2016], lhůtu „*bez zbytečného odkladu*“ popisuje slovy „*bezodkladně, neprodleně, bezprostředně či okamžitě*“

¹⁰⁰ Čl. 21 odst. 1 Úmluvy

¹⁰¹ Rozsudek ICC Court of Arbitration - Paris, Francie z roku 1994, sp. zn. 7844/1994 [online]. In: *UNILEX on CISG and UNIDROID Principles*. International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROID) [cit. 20. 2. 2016].

¹⁰² HUBER; MULLIS, 2007, op. cit., s. 99.

¹⁰³ Čl. 22 Úmluvy

Smlouva je uzavřena okamžikem, kdy se přijetí nabídky v souladu s čl. 18 odst. 2 ve spojení s čl. 24 Úmluvy stane účinným.¹⁰⁴

¹⁰⁴ Čl. 23 Úmluvy

2.2 Úprava dle Nového občanského zákoníku

Přijetí nabídky je v NOZ upraveno § 1740 – 1745, § 1751 – 1753 a také § 1728 – 1730. První z ustanovení obsahuje základní definici přijetí nabídky a obecnou zásadu *mirror image rule*, z které existuje výjimka ve formě modifikovaného přijetí. Následující § 1741 upravuje případy, kdy je nabídka určena více osobám a v § 1742 nalezneme pravidlo pro zrušení přijetí nabídky. Dále § 1743 stanovuje pravidla pro pozdní přijetí a § 1744 pro přijetí nabídky konkludentním jednáním. Oddíl uzavírá § 1745, který definuje okamžik, kdy je smlouva uzavřena.

Přijetím nabídky může obecně být jakékoliv včasné jednání obláta, z kterého lze dovodit jeho souhlas s nabídkou s tím, že mlčení nebo nečinnost samy o sobě neznamenaají přijetí.¹⁰⁵ Příjemcem nabídky je především osoba, které byla nabídka adresována. V případech, kdy se jedná o veřejnou nabídku, může příjemcem být kdokoliv, kdo splní náležitosti obsažené v nabídce.¹⁰⁶ Neadresovaná nabídka dle § 1732 odst. 2 NOZ může být přijata kýmkoliv do vyčerpání zásob nebo ztráty schopnosti podnikatele plnit. Jestliže je nabídka určena více určitým osobám, primárně se nabídka každé z těchto osob posuzuje samostatně. Pokud však z jejího obsahu vyplývá úmysl navrhovatele uzavřít smlouvu se všemi osobami, kterým je nabídka určena, pak je smlouva uzavřena, přijmou-li nabídku všechny tyto osoby.¹⁰⁷

Pro přijetí nabídky není vyžadována specifická forma, pokud to nevyplývá z nabídky nebo okolností případu. Dohodnou-li se strany, že pro uzavření užijí určitou formu, má se za to, že nechtějí být vázány, nebude-li tato forma dodržena.¹⁰⁸

¹⁰⁵ Pro vysvětlení problematiky přijetí nabídky mlčením nebo nečinností dle NOZ je možné přiměřeně použít informace uvedené v oddílu 2.1.1 této práce.

¹⁰⁶ HULMÁK, 2014, op. cit., s. 109 – 121.

¹⁰⁷ § 1741 NOZ

¹⁰⁸ § 1758 NOZ

2.2.1 *Mirror image rule* a modifikované přijetí

Proces uzavírání smluv je v NOZ primárně založen na principu *mirror image rule*. Na základě toho je projev vůle, který obsahuje dodatky, výhrady, omezení nebo jiné změny, odmítnutím nabídky a považuje se za novou nabídku. Jestliže však přijetí nabídky vymezuje obsah smlouvy pouze jinými slovy, o protinabídku se nejedná.¹⁰⁹ Do účinnosti NOZ platil princip bezvýjimečně a strany v kontraktačním procesu musely nabídku přijmout zcela bez výhrad. Seběmenší změna nabídky, která měnila obsah smlouvy, se automaticky považovala za protinabídku. Autoři NOZ se inspirovali v zahraničních právních úpravách a do § 1740 odst. 3 zakotvili možnost modifikovaného přijetí smlouvy. Nově je odpověď s dodatkem nebo odchylkou, která podstatně nemění podmínky nabídky, přijetím nabídky. To neplatí, pokud navrhovatel bez zbytečného odkladu takové přijetí odmítne. Navrhovatel může toto pravidlo předem vyloučit. Jestliže si navrhovatel nepřeje být vázán smlouvou s modifikovaným obsahem, je od něj vyžadováno aktivní chování a přijetí musí bez zbytečného odkladu odmítnout. V tomto případě by jinak mlčení neznamenal nesouhlas.

Odmítnutí je jednostranné adresované právní jednání, pro které zákon nepředepisuje zvláštní formu. Jestliže modifikované přijetí nebylo odmítnuto, smlouva vzniká již účinností takového přijetí, nikoliv uplynutím času pro jeho odmítnutí.¹¹⁰ Lhůta „bez zbytečného odkladu“ je v českém právním prostředí využívána poměrně často a např. Nejvyšší soud se k ní vyjádřil následovně: „*Takto vymezená lhůta přímo neurčuje, v jakém konkrétním časovém okamžiku je třeba povinnost plnit či jinak konat. Jde tak o neurčitou lhůtu, jejíž podstatu vymezuje již její slovní vyjádření. Z časového určení „bez zbytečného odkladu“ je třeba dovodit, že jde o velmi krátkou lhůtu, již je míněno bezodkladné, neprodlené, bezprostřední či okamžité jednání směřující ke splnění povinnosti či k učinění právního úkonu či*

¹⁰⁹ § 1740 odst. 2 NOZ

¹¹⁰ HULMÁK, 2014, op. cit., s. 109 – 121.

*jiného projevu vůle, přičemž doba trvání lhůty bude záviset na okolnostech konkrétního případu.*¹¹¹

NOZ rozlišuje podstatné a nepodstatné změny nabídky. Zákonná úprava nicméně tyto pojmy žádným způsobem nespecifikuje, a tudíž je nutné je vykládat dle individuálních okolností daného případu.¹¹² Důvodová zpráva k § 1740 NOZ zmiňuje inspiraci Evropským zákoníkem o smlouvách a jinými zahraničními úpravami a jako příklad nepodstatné změny nabídky je zmíněna změna způsobu platby či změna způsobu balení zboží, kdy i přesto smlouva bude uzavřena. Souhlasím, že v některých případech tomu tak být může, nicméně není možné problematiku generalizovat tak, jak uvádí důvodová zpráva. Každá změna nabídky by měla být posouzena individuálně z obsahu obligace, její hodnoty a předsmělných vyjednávání.¹¹³

2.2.2 Konkludentní přijetí

NOZ na způsob přijetí nabídky neklade velké požadavky. Důležité je, aby z projevu vůle osoby, které je nabídka určena, vyplýval její souhlas. Nabídka tak může být přijata nejen výslovným prohlášením, ale i konkludentně, pokud projev vůle dojde navrhovateli.

Vyplývá-li to z obsahu nabídky nebo z praxe, kterou mezi sebou strany zavedly, nebo je-li to obvyklé, může osoba, které je nabídka určena, nabídku přijmout tak, že se podle ní začne chovat, zejména poskytne-li nebo přijme plnění. Toto konkludentní přijetí nabídky je účinné již okamžikem, kdy k jednání došlo, pokud k němu došlo včas.¹¹⁴

¹¹¹ Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 12. 10. 2013, sp. zn. 32 Odo 2484/2012. *Nejvyšší soud* [online]. Nejvyšší soud, © 2010 [cit. 18. 3. 2016].

¹¹² DOHNAL, Jakub. Jak ohrozí § 1740 odst. 3 občanského zákoníku klasické pojetí obchodních objednávek? *Bulletin advokacie*, roč. 2014, č. 12, s. 47 - 49.

¹¹³ ŠEJDOVÁ, 2012, op. cit.

¹¹⁴ § 1744 NOZ

Nejvyšší soud pro konkludentní přijetí nabídky „předpokládá, že úkony kontrahentů vyjadřující jejich vůli uzavřít smlouvu budou dostatečně určité a srozumitelné, aby z nich bylo seznatelné, jaký návrh na uzavření smlouvy se nabízí a zda je zde vůle tento návrh akceptovat. Pro posouzení vzniku smlouvy tímto způsobem je podstatná rovněž časová návaznost konkludentního úkonu vůči návrhu na uzavření smlouvy z hlediska včasnosti jeho akceptace.“¹¹⁵

2.2.3 Pozdní přijetí

Pozdním přijetím je přijetí, jehož účinnost nastala v době, kdy již původní nabídka ztratila svoje účinky, např. uplynutím času, jejím odvoláním či zrušením. Obecně takové přijetí nevede ke vzniku smlouvy. NOZ však z tohoto pravidla obsahuje dvě výjimky. První je podmíněna vůlí navrhovatele a druhá okolnostmi při přepravě přijetí.¹¹⁶

Dle odst. 1 § 1743 NOZ má i pozdní přijetí účinky včasného přijetí, pokud navrhovatel bez zbytečného odkladu alespoň ústně vyrozumí osobu, které nabídku učinil, že přijetí považuje za včasné, nebo se začne chovat ve shodě s nabídkou. Není důležité, zda bylo přijetí odesláno před nebo po zániku nabídky. Navrhovatel může svým právním jednáním zhojit nedostatek pozdního přijetí a ve spojení s jeho souhlasným vyrozuměním smlouva vzniká k okamžiku, kdy mělo pozdní přijetí nabýt účinnosti. Smlouva může vzniknout i konkludentním jednáním, a to chováním navrhovatele v souladu s nabídkou. V obou případech je nutné, aby se o uznání pozdního přijetí dozvěděla protistrana. Pokud se tak nestane, smlouva nevznikne.¹¹⁷

¹¹⁵ Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 24. 2. 2005, sp. zn. 29 Odo 740/2004. Nejvyšší soud [online]. Nejvyšší soud, © 2010 [cit. 17. 3. 2016].

¹¹⁶ HULMÁK, 2014, op. cit., s. 126 – 130

¹¹⁷ Tamtéž.

Druhá výjimka vyplývá z odst. 2 § 1743 NOZ. I pozdnímu přijetí nabídky jsou přiznány účinky včasného přijetí, pokud by došlo navrhovateli včas, kdyby jeho přeprava probíhala obvyklým způsobem. Výjimka nastane za předpokladu, jedná-li se o písemnost, která byla odeslána včas za trvání nabídky. V tomto případě mlčení nebo nečinnost navrhovatele znamenají souhlas a pokud si nepřije, aby smlouva vznikla, vyžaduje se od něj alespoň ústní vyrozumění protistrany, že nabídku považuje za zaniklou. Vyrozumění musí být učiněno „*bez odkladu*“, nikoliv „*bez zbytečného odkladu*“, jak je vyžadováno v předchozím odstavci či v ustanovení o modifikovaném přijetí nabídky. Jako v případě Vídeňské úmluvy, toto ustanovení chrání dobrou víru osoby, která přijetí odeslala s vědomím, že dodržela všechny potřebné náležitosti pro vznik smlouvy

2.2.4 Zánik přijetí a okamžik uzavření smlouvy

NOZ pro zánik přijetí nabídky neobsahuje žádné překvapivé ustanovení. Přijetí tak zaniká odmítnutím pozdního přijetí v souladu s § 1743 odst. 2 a odmítnutím modifikované akceptace dle § 1740 odst. 3. Přijetí nabídky lze také zrušit, pokud zrušovací projev vůle dojde navrhovateli nejpozději s jeho přijetím.¹¹⁸

Smlouva je uzavřena v okamžiku, kdy přijetí nabídky nabývá účinnosti.¹¹⁹ Akceptace nabídky působí vůči nepřítomné osobě od doby, kdy jí dojde, a jestliže druhá strana vědomě dojití zmaří, platí, že i přesto došlo řádně.¹²⁰ Účinnost přijetí však může nastat i jinak, např. konkludentním jednáním, mlčením a nečinností či způsobem, který vyplývá z praxe stran, jiného smluvního ujednání či obchodních zvyklostí.

¹¹⁸ § 1742 NOZ

¹¹⁹ § 1745 NOZ

¹²⁰ § 570 NOZ

2.3 Dílčí komparace

2.3.1 Konkludentní přijetí

Souhlas s nabídkou nemusí být proveden pouze výslovně prohlášením, či podpisem smlouvy. Osoba, které je nabídka určena, může nabídku přijmout i konkludentně, pokud takové jednání představuje souhlasný projev vůle způsobilý vytvořit smlouvu. Obecně, bez ohledu na formu, musí souhlasný projev vůle dojít navrhovateli.

Obě úpravy také počítají s možností přijmout nabídku již okamžikem konkludentního jednání, pokud jsou splněny zákonné požadavky. Úmluva tento institut obsahuje v čl. 18 odst. 3 a NOZ ho vymezuje v § 1744. Problematika je v obou kodexech upravena obdobně a liší se pouze terminologií, přičemž obsah zůstává zachován. Prvním společným znakem je skutečnost, že nabídky nelze tímto způsobem přijmout bez dalšího. Tato možnost musí vyplývat buď ze samotné nabídky, praxe stran či obchodních zvyklostí. Shodně je také potřeba, aby k přijetí došlo v době, kdy je nabídka stále účinná. Při splnění zmíněných podmínek je klíčové, že osoba, které je nabídka určena a která ji konkludentně svým chováním přijímá, nemusí o tomto navrhovatele vyrozumívát. Smlouva vzniká již okamžikem provedení jednání vyjadřující souhlas. V těchto případech tak navrhovatel nemá možnost se o tom sám dozvědět a je pouze na dobré vůli protistrany, aby ho o tom informovala. V praxi může úprava představovat problémy, a někteří autoři ji za to kritizují. Pokud by ale byla zakotvena povinnost o konkludentním přijetí nabídky informovat navrhovatele vždy, z velké části by tento institut ztratil smysl. Domnívám se, že podmínky, za kterých je možné konkludentně přijmout nabídku bez vyrozumění, jsou dostatečné k tomu, aby chránily dobrou víru navrhovatele a aby nebyly vůči němu nepřiměřeně překvapivé. Koneckonců i na tyto případy dopadá zásada *vigilantibus iura scripta sunt*. Obě úpravy jsou prakticky totožné a současně i přehledné.

2.3.2 *Mirror image rule* a modifikované přijetí

Posuzované předpisy v obecné rovině vycházejí z tzv. pravidla *mirror image*. Dle něho se předpokládá, že projev vůle vyjadřující souhlas s nabídkou je jejím zrcadlovým odrazem. Vídeňská úmluva pravidlo obsahuje v čl. 19 odst. 1 a projev vůle, který se jeví přijetím, ale obsahuje změny, dodatky či odchylky, považuje za odmítnutí nabídky a za protinabídku. NOZ v § 1740 odst. 2 toto pravidlo přejímá s dodatkem, že přijetím nabídky je i odpověď, která vymezuje obsah navržené smlouvy jinými slovy. Zmíněná úprava je ovšem poměrně rigidní a sama o sobě by stranám neumožňovala pružně reagovat na potřeby trhu. V obou kodexech tak můžeme nalézt výjimku ve formě modifikované akceptace nabídky.

Dle čl. 19 odst. 2 Úmluvy je odpověď na nabídku, která se jeví přijetím, ale obsahuje změny, dodatky či odchylky, které podstatně nemění podmínky nabídky, přijetím nabídky, ledaže návrhové bez zbytečného odkladu ústně vznesl proti rozdílu námítky nebo za tímto účelem odešel oznámení. Česká právní úprava do účinnosti NOZ modifikované přijetí nabídky neznala. S jeho příchodem je ovšem v souladu s § 1740 odst. 3 NOZ odpověď s dodatkem nebo odchylkou, která podstatně nemění podmínky nabídky přijetím nabídky, pokud návrhové bez zbytečného odkladu takové přijetí neodmítne.

Obě úpravy tak modifikované přijetí pojímají podobně a klíčové je rozlišit, zda se v daném případě jedná o podstatnou změnu nabídky či nikoliv. Úmluva za tímto účelem v čl. 19 odst. 3 obsahuje demonstrativní výčet dodatků a odchylek, které považuje za podstatné. Soudy bylo rozhodnuto, že se nejedná pouze o výčet demonstrativní, ale také vyvratitelný. NOZ žádné ustanovení, které by vymezovalo podstatné či nepodstatné změny nabídky, neobsahuje. Každá změna nabídky tak musí být posouzena individuálně s ohledem na předmluvní komunikaci stran, jejich projevenou vůli a podstatu smluvního vztahu.

I přesto, že je výčet v čl. 19 odst. 3 Úmluvy pouze demonstrativní a dle judikatury i vyvratitelný, považují ho za velmi příznivý a žádoucí. Stranám

poskytuje lepší představu o povaze jejich vzájemných práv a povinností a nadále zůstává otevřený individuálním požadavkům specifických případů. Dle obou předpisů by tak ve výsledku měla být každá změna nabídky posouzena samostatně, ale úpravu ve Vídeňské úmluvě považuji v této otázce za přehlednější, jelikož dle mého názoru výčet v čl. 19 odst. 3 pomáhá sporům předcházet.

2.3.3 Pozdní přijetí

Nabídka musí být přijata v době, kdy je účinná. Do této doby musí být v souladu s teorií dojití do dispoziční sféry navrhovatele doručen souhlasný projev vůle osoby, které byla nabídka určena. Jestliže akceptace dojde po uplynutí této doby, jedná se o pozdní přijetí. Obě úpravy však počítají s možností vzniku smlouvy i přes tuto skutečnost.

Úmluva i NOZ rozlišují, zda pozdní přijetí nabídky nastalo v důsledku neobvyklé přepravy či nikoliv. Pokud bylo přijetí odesláno včas, ale jeho přeprava probíhala neobvyklým způsobem, a v důsledku toho bylo doručeno pozdě, má takové pozdní přijetí účinky přijetí včasného. Jestliže si navrhovatel nepřeje, aby v takovém případě smlouva vznikla, musí bez odkladu protistranu výslovně vyrozumět, že nabídku považuje za zaniklou. V ostatních případech je pozdní přijetí považováno primárně za neúčinné a je na navrhovateli, aby protistranu ústně vyrozuměl o tom, že přijetí považuje za včasné.

Pozdní přijetí nabídky je Úmluvou i NOZ upraveno obdobně. Důležitým rozdílem je však skutečnost, že NOZ považuje pozdní přijetí za včasné i tehdy, kdy se navrhovatel začne chovat v souladu s nabídkou. A i přesto, že je toto důležité pravidlo zmíněno pouze na konci věty v odst. 1 § 1743 NOZ, nepovažuji ho za nepřehledné. Pro mezinárodní obchodníky může být spíše překvapivé, jelikož nemá svůj odraz ve Vídeňské úmluvě.¹²¹

¹²¹ ROZEHNALOVÁ, 2014, op. cit., s. 102.

2.3.4 Mlčení nebo nečinnost, zánik přijetí a okamžik vzniku smlouvy

Následující instituty jsou si velmi podobné, a proto budou stručně porovnány v rámci jednoho oddílu.

Mlčení nebo nečinnost v obou úpravách samy o sobě nejsou přijetím nabídky. Pouze ve spojení s jinými náležitostmi je možné je považovat za přijetí. Souhlas s tímto postupem může být vyjádřen výslovně, ale také může vyplývat z interpretace projevů vůle stran v rámci předsmulvních vyjednávání, či z předchozí praxe.¹²² Ustanovení vychází se zásady zachování dobré víry a poctivého styku mezi obchodníky.

Přijetí nabídky může shodně zaniknout, jestliže navrhovatel bez odkladu vyrozumí protistranu o odmítnutí modifikovaného přijetí a o odmítnutí pozdního přijetí, jestliže nastalo v důsledku neobvyklé přepravy. Dále může být přijetí nabídky vzato zpět, pokud zpětvzetí dojde navrhovateli nejpozději s jeho přijetím.

V obou předpisech je kontraktační proces ukončen samotným uzavřením kupní smlouvy. Tento okamžik nastane ve chvíli, kdy se souhlasný projev vůle stane účinným.

2.3.5 Posouzení hypotéz

První hypotéza zkoumá, zda jsou koncepce kontraktačního procesu v porovnávaných úpravách podobné, ale obsahují dílčí rozdíly, které mohou mít vliv na uzavření smlouvy a její obsah.

Koncepce obou úprav posuzují přijetí nabídky jako souhlasný projev vůle (jednání) osoby, které je nabídka určena. Nabídka může být přijata výslovně i

¹²² Guide to CISG Article 18. Secretariat Commentary [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 24. 3. 2016].

konkludentně, pokud projevy vůle dojdou navrhovateli. Jestliže to však vyplývá z nabídky, nebo z praxe, kterou mezi sebou strany zavedly, nebo z obchodních zvyklostí („*je-li to obvyklé*“ dle NOZ) je možné nabídku přijmout konkludentním jednáním bez nutnosti dojití projevu vůle navrhovateli. Dále se mlčení nebo nečinnost bez dalšího nepovažují za přijetí nabídky. Obecně platí pravidlo *mirror image rule*, které předpokládá, že je akceptace zrcadlovým odrazem nabídky. Výjimku z pravidla představuje modifikované přijetí nabídky za předpokladu, že změny nabídky nejsou podstatné. I pozdní přijetí nabídky může mít účinky přijetí včasného při splnění předpokládaných náležitostí. Přijetí nabídky může zaniknout nebo být vzato zpět a smlouva je uzavřena okamžikem, kdy se přijetí stane účinným. Koncepce přijetí nabídky tak je v obou úpravách velmi podobná, a to i při bližším zkoumání jednotlivých ustanovení. Přesto je možné vyzdvihnout důležitý dílčí rozdíl ve skutečnosti, že dle NOZ může být pozdní přijetí nabídky považováno za včasné i tehdy, pokud se navrhovatel začne chovat v souladu s nabídkou. Úmluva takové pravidlo nezná. Díky tomu je možné považovat stanovenou hypotézu v této části za potvrzenou.

Druhá hypotéza měla ověřit, zda je právní úprava uzavírání kupní smlouvy ve Vídenské úmluvě přehlednější ve srovnání s NOZ, a lépe tak odpovídá požadavkům obchodního styku mezi obchodníky z různých států.

Opět lze shrnout, že jsou obě úpravy v této otázce velmi podobné. Je však možno poznamenat, že rozlišení podstatných či nepodstatných změn nabídky je klíčové pro právní kvalifikaci modifikovaného přijetí. Úmluva pro tento účel obsahuje ustanovení s příklady některých podstatných změn nabídky. NOZ ustanovení po vzoru Úmluvy neobsahuje a i přesto, že se jedná o výčet demonstrativní a vyvratitelní, jedná se o ustanovení velmi přehledné, které pomáhá stranám předcházet sporům. I v této části je možné konstatovat, že byla hypotéza potvrzena.

Závěr

Tato práce se zabývala procesem uzavírání mezinárodní kupní smlouvy z pohledu Vídeňské úmluvy a NOZ. První kapitola se věnovala nabídce a druhá kapitola přijetí nabídky.

Pro závěrečné shrnutí zjištěných informací si dovoluji odkázat na příslušné oddíly této práce, které se jednotlivými zkoumanými instituty nabídky a akceptace zabývají.

Cílem této práce byla analýza a srovnání právní úpravy kontraktačního procesu ve Vídeňské úmluvě a v NOZ. Práce směřovala k ověření dvou hypotéz, přičemž obě byly potvrzeny.

Je tedy možné konstatovat, že koncepce kontraktačního procesu je v obou předpisech upravena obdobně. Dílčí rozdíly v posouzení nabídky určené jedné nebo více neurčitým osobám, v době trvání písemné nabídky učiněné mezi přítomnými a v možnosti považovat pozdní přijetí za včasné, pokud se navrhovatel začne chovat v souladu s nabídkou, však mají vliv na uzavření smlouvy a na její obsah. Z toho důvodu je třeba rozlišovat a uvědomovat si, dle jaké právní úpravy podnikatelé uzavírají kupní smlouvy, a přizpůsobit tomu jednotlivé kroky.

Také je možné uzavřít, že právní úprava uzavírání kupní smlouvy ve Vídeňské úmluvě je ve srovnání s NOZ přehlednější, a lépe tak odpovídá požadavkům obchodního styku mezi obchodníky z různých států. Přestože je možné vztah čl. 14 a čl. 55 Úmluvy považovat za nepřehledný, NOZ obsahuje podobných ustanovení více. Jde o nepřehlednou úpravu počátku běhu akceptační lhůty a povahu odvolatelné nabídky, ve které je stanovena lhůta pro přijetí. Naopak Úmluva obsahuje přehledné ustanovení s příklady některých podstatných změn nabídky v otázce modifikovaného přijetí, které v NOZ nenalezneme.

I přes zmíněné odlišnosti a některá nepřehledná ustanovení lze shrnout, že celkově je proces uzavírání mezinárodní kupní smlouvy ve Vídeňské úmluvě i v

NOZ upraven velmi podobně a přehledně. Taková právní úprava má pozitivní vliv nejen na rozvoj práva mezinárodního obchodu, ale mezinárodního obchodního styku jako takového.

Seznam použitých pramenů

Knižní literatura

1. FELEMEGAS, John. *An International Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law*. New York: Cambridge University Press, 2007, 544 s. ISBN 978-0521868723.
2. HONNOLD, O. John. *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 3rd edition. The Hague: Kluwer Law International, 1999, 608 s. ISBN 9041106480.
3. HUBER, Peter; MULLIS, Alastair. *The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners*. München: Sellier. European Law Publishers, 2007, 408 s. ISBN 978-3866530201.
4. HULMÁK, Milan a kolektiv. *Občanský zákoník V. Závazkové právo. Obecná část (§ 1721–2054). Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2014, 1344 s. ISBN 978-80-7400-535-0.
5. KNAPP, Viktor. *Velké právní systémy. Úvod do srovnávací právní vědy*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 1996, 264 s. ISBN 80-7179-089-3.
6. PRAŽÁK, Zbyněk. *Občanský zákoník II. s komentářem: zákon č. 89/2012 Sb.* Český Těšín: Poradce, 2012, 320 s. ISBN 978-80-7365-338-5.
7. RABAN, Přemysl a kol. *Občanské právo hmotné. Relativní majetková práva*. Brno: Václav Klemm - Vydavatelství a nakladatelství, 2013, 496 s. ISBN 978-80-87713-10-5.
8. ROZEHNALOVÁ, Naděžda a kol. *Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží – ano či ne?* 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2012, 268 s. ISBN 978-80-210-5956-6.
9. ROZEHNALOVÁ, Naděžda a kolektiv. *Mezinárodní obchodní transakce*. Brno: Masarykova univerzita, 2004, 103 s. ISBN 80-210-3575-7.

10. ROZEHNALOVÁ, Naděžda a kolektiv. *Nový občanský zákoník pohledem mezinárodních obchodních transakcí*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2014, 270 s. ISBN 978-80-210-7491-0.
11. ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3., aktualiz. a. dopl. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, a.s., 2010, 549 s. ISBN 978-80-7357-562-5.
12. SCHLECHTRIEM, Peter; BUTLER, Petra. *UN Law on International Sales. The UN Convention on the International Sale of Goods*. 1. vyd. Berlin: Springer-Verlag Heidelberg, 2009, 352 s. ISBN 978-3-540-49992-3.
13. TICHÝ, Luboš; PIPKOVÁ, Petra. *Kupní smlouva v novém občanském zákoníku. Komentář*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2014, 504 s. ISBN 978-80-7400-521-3.

Články

1. DOHNAL, Jakub. Jak ohrozí § 1740 odst. 3 občanského zákoníku klasické pojetí obchodních objednávek? *Bulletin advokacie*, roč. 2014, č. 12, s. 47 - 49. ISSN 1210-634.
2. HONNOLD, O. John. International Sales Law and the Open-Price Contract. In: *Estudios en homenaje a Jorge Barrera Graf*. 2nd edition. Mexico: Universidad Nacional Autonoma de Mexico, 1989, s. 915 - 933. ISBN 968-36-1008-0.
3. HULMÁK, Milan. Kontraktační proces podle Vídeňské úmluvy o mezinárodní koupi zboží ve srovnání s úpravou České republiky. *Právník*, 2005, roč. 144, č. 11, s. 1219 – 1236. ISSN 0231-6625.
4. CHLEBCOVÁ, Radka. Uzavírání smlouvy dle čl. 19 Vídeňské úmluvy. *Právní fórum*, Praha: Aspi, a.s., 2008, roč. 2008, č. 7, s. 302-316. ISSN 1214-7966.

5. CHLEBCOVÁ, Radka. Uzavírání smlouvy dle čl. 19 Vídeňské úmluvy. *Právní fórum*, Praha: Aspi, a.s., 2008, roč. 2008, č. 7, s. 302 - 308. ISSN 1214-7966.
6. MAREŠOVÁ, Marcela. Je vystavování zboží v e-shopu podle nového občanského zákoníku závazným návrhem k uzavření smlouvy? *Bulletin advokacie*, roč. 2014, č. 12, s. 50 - 51. ISSN 1210-634.
7. PELIKÁNOVÁ, Irena. Některé otázky smluvního práva ve světle NOZ. *Karlovarské právníké dny*. Praha: Leges, 2013, č. 21, s. 471 – 495. ISBN 978-80-87576-56-4.

Internetové zdroje

1. AMATO, Paul. U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods -- The Open Price Term and Uniform Application: An Early Interpretation by the Hungarian Courts. In: University of Pittsburgh. School of Law. *Journal of Law and Commerce* [online]. Pittsburgh, Pa.: University of Pittsburgh School of Law, 1993 [cit. 20. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/amato.html>
2. BUTLER, E. Allison. A practical guide to the CISG: Negotiations through litigation [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 3. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/butler6.html>
3. CISG: Table of Contracting States [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 29. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>
4. Czech Republic in CISG [online]. In: *Pace Database on the CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International

- Commercial Law [cit. 29. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries-Czech.html>
5. Declarations under article 93 of the Convention. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods [online]. In: *United Nations Treaty Collection*, © United Nations, 2016 [cit. 20. 3. 2016]. Dostupné z: https://treaties.un.org/Pages/ViewDetails.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=X-10&chapter=10&lang=en
 6. Důvodová zpráva k vládnímu návrhu zákona - občanský zákoník, sněmovní tisk 362/0, část. č. 1/2, 1144 s. Parlament České republiky: Poslanecká sněmovna [online]. [cit. 15. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.psp.cz/sqw/text/orig2.sqw?idd=71122&pdf=1>
 7. EÖRSI, Gyula. Article 14. In: BIANCA Cesare Massimo; BONELL Michael, Joachim (eds.). *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law* [online]. Milan: Giuffrè, 1987 [cit. 20. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/eorsi-bb14.html>
 8. Guide to CISG Article 14. Secretariat Commentary [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 20. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-14.html>
 9. Guide to CISG Article 16. Secretariat Commentary [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 20. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/secomm/secomm-16.html>
 10. Guide to CISG Article 18. Secretariat Commentary [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 24. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/text/e-text-18.html>
 11. LEETE, A. Burt. Contract Formation under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Code: Pitfalls for the Unwary. In: Temple University School

- of Law. *Temple International and Comparative Law Journal* [online]. Philadelphia, PA : Temple University School of Law, 1992 [cit. 5. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/leete2.html>
12. MURRAY, E. John, Jr. An Essay on the Formation of Contracts and Related Matters under the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. In: University of Pittsburgh. School of Law. *Journal of Law and Commerce* [online]. Pittsburgh, Pa.: University of Pittsburgh School of Law, 1993 [cit. 23. 2. 2016]. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cisg/biblio/murray.html>
13. ŠEJDOVÁ, Kateřina. *Uzavírání smluv – plný konsensus ano či ne?* [online]. Výjezdní seminář obchodního práva, publikováno 11. 4. 2012 [cit. 18. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.prf.cuni.cz/res/dwe-files/1404046048.pdf>
14. ZUKLÍNOVÁ, Michaela. Definice právního jednání podle (nového) občanského zákoníku II. *Právní prostor.cz* [online]. ATLAS consulting spol. s r.o., publikováno 27. 4. 2015 [cit. 20. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.pravniprostor.cz/clanky/obcanske-pravo/k-definice-pravniho-jednani-podle-noveho-obcanskeho-zakoniku-ii>

Judikatura

1. Rozsudek LG Baden-Baden, Německo ze dne 14. 8. 1991, sp. zn. 4 O 113/90 [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22 3. 2016]. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/910814g1.html>
2. Rozsudek Federal District Court [New York], USA ze dne 14. 4. 1992, sp. zn. 92 Civ. 3253 (CLB) [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 24 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.cisg.law.pace.edu/cases/920414u1.html>

3. Rozsudek Arrondissementsrechtbank Amsterdam, Holandsko ze dne 5. 10. 1994, sp. zn. H 93.2900 [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 24. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=124&step=Abstract>
4. Rozsudek ICC Court of Arbitration - Paris, Francie z roku 1994, sp. zn. 7844/1994 [online]. In: *UNILEX on CISG and UNIDROID Principles*. International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROID) [cit. 20. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=123&step=Abstract>
5. Rozsudek Cour de Cassation, Francie ze dne 4. 1. 1995, sp. zn. 92-16.993 [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 3. 2016]. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950104f1.html>
6. Rozsudek Tribunal of International Commercial Arbitration at the Russian Federation Chamber of Commerce and Industry, Rusko ze dne 3. 3. 1995, sp. zn. 304/1993 [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 3. 2016]. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/950303r2.html>
7. Rozsudek Landgericht Oldenburg, Německo ze dne 28. 2. 1996, sp. zn. 12 O 2943/94 [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 2. 2016]. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/960228g1.html>
8. Rozsudek Oberster Gerichtshof, Rakousko ze dne 20. 3. 1997, sp. zn. 2 Ob 58/97m [online]. In: *Pace Database on CISG and International Commercial Law*. Pace Law School, Institute of International Commercial Law [cit. 22. 3. 2016]. Dostupné z: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/970320a3.html>

9. Rozsudek Oberster Gerichtshof, Rakousko ze dne 18. 6. 1997, sp. zn. 3 Ob 512/96 [online]. In: *UNILEX on CISG and UNIDROID Principles*. International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROID) [cit. 20. 2. 2016]. Dostupné z: <http://www.unilex.info/case.cfm?pid=1&do=case&id=284&step=Abstract>
10. Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 6. 5. 2003, sp. zn. 29 Odo 166/2001. *Nejvyšší soud* [online]. Nejvyšší soud, © 2010 [cit. 20. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.nsoud.cz/Judikatura/judikatura_ns.nsf/WebSearch/A132E2E73B7A076DC1257A4E00652473?openDocument&Highlight=0
11. Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 29. 6. 2004, sp. zn. 28 Cdo 72/2004. *Nejvyšší soud* [online]. Nejvyšší soud, © 2010 [cit. 24. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.nsoud.cz/Judikatura/judikatura_ns.nsf/WebSearch/256181130F432920C1257A4E006AC9CC?openDocument&Highlight=0
12. Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 24. 2. 2005, sp. zn. 29 Odo 740/2004. *Nejvyšší soud* [online]. Nejvyšší soud, © 2010 [cit. 17. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.nsoud.cz/Judikatura/judikatura_ns.nsf/WebSearch/E95BAD0A7CDC549EC1257A4E0067A7A6?openDocument&Highlight=0
13. Rozsudek Nejvyššího soudu ČR ze dne 29. 3. 2006, sp. zn. 32 Odo 725/2004. *Nejvyšší soud* [online]. Nejvyšší soud, © 2010 [cit. 16. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.nsoud.cz/Judikatura/judikatura_ns.nsf/WebSearch/2EAC964A37E312B3C1257A4E006598E1?openDocument&Highlight=0
14. Nejvyšší soud ČR v rozsudku ze dne 10. 12. 2013, sp. zn. 32 Cdo 2484/2012, *Nejvyšší soud* [online]. Nejvyšší soud, © 2010 [cit. 25. 3. 2016]. Dostupné z: http://www.nsoud.cz/Judikatura/judikatura_ns.nsf/WebSearch/F5E625FB A1050934C1257C52004DF6A4?openDocument&Highlight=0

Právní předpisy

1. Úmluva OSN o mezinárodní koupi zboží (Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb.), v platném znění
2. Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů
3. Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů