

## **Použití jednotlivých druhů smluv v praxi**

V cestovních kancelářích se smlouva o zprostředkování používá např. u provizních prodejců, kdy provizní prodejce vyvíjí činnost k tomu, aby klient uzavřel cestovní smlouvu s cestovní kanceláří, která pořádá zájezd. Z obecného hlediska zprostředkovatel neručí, pokud se k tomu písemně nezaváže, za splnění závazků třetími osobami, se kterými zprostředkoval uzavření smlouvy. Z hlediska obecného splnění nese pouze odpovědnost za důvěryhodnost třetích osob, s nimiž navrhl uzavření smlouvy.

Ve smlouvách o prodeji zájezdů je často nárok provizního prodejce na odměnu vázán až na okamžik, kdy se zákazník dostaví na odjezdové či odletové místo. Z právního hlediska se tedy jedná o zprostředkovatelskou smlouvu mezi zájemcem (cestovní kanceláří, která zájezd pořádá) a zprostředkovatelem (provizním prodejcem), že zprostředkovatel bude vyvíjet činnost, aby došlo k uzavření smlouvy (v tomto případě cestovní smlouvy) mezi zájemcem (cestovní kanceláří) a třetí osobou (klientem). V případě této konkrétní smlouvy vzniká zprostředkovateli (proviznímu prodejci) závazek, že třetí osoba (klient) se zájezdu opravdu zúčastní. Tato podmínka bývá obvykle splněna tím, že se klient na odjezdové či odletové místo dostaví. Z daňového hlediska je velice důležité správně stanovit moment, kdy došlo k poskytnutí poslední služby. Toto musí být ve smlouvě přesně upraveno, tak aby bylo možné tento okamžik jednoznačně stanovit. Bude-li ve smlouvě mezi cestovní kanceláří a provizním prodejcem stanoveno, že povinností prodejce je vyvinout činnost k uzavření smlouvy, tak bude okamžikem poskytnutí poslední služby den uzavření smlouvy a v některých případech to může být i dříve. Pokud však bude ve smlouvě uvedeno, že provizní prodejce má povinnost nejen vyvíjet nejenom činnost k uzavření smlouvy, ale do odjezdu či odletu vyvíjet činnost k jeho skutečnému odjezdu či odletu, např. upravovat na základě jeho požadavku cestovní smlouvu, zaniká tato povinnost proviznímu prodejci až v okamžiku, kdy se klient dostaví na odjezdové či odletové místo. Zároveň až tímto okamžikem mu vzniká nárok na provizní odměnu a dnem poskytnutí poslední služby bude až příchod klienta na odjezdové či odletové místo, neboť mu ještě např. v okamžiku odjezdu či odletu může klient telefonovat, že se zdržel a potřebuje zařídit zpoždění dopravního prostředku.

Obvyklé v praxi je, že provizní prodejce jménem cestovní kanceláře cestovní smlouvu se zákazníkem uzavírá, ačkoli obecná pravidla o zprostředkovatelské smlouvě nepředpokládají uzavírání této smlouvy. Potom se jedná o zprostředkovatelskou smlouvu s mandátním prvkem. Na tuto část zprostředkovatelské smlouvy se potom přiměřeně aplikují ustanovení obchodního zákoníku upravující smlouvu mandátní. Provizní prodejce má v takovém případě plnou moc od cestovní kanceláře k uzavírání cestovní smlouvy. Vhodné je, aby vlastní plná moc byla omezena pouze na uzavírání předem připravených, tedy nikoli obecných, cestovních smluv a aby tato plná moc nebyla součástí vlastní smlouvy mezi provizním prodejcem a cestovní kanceláří. Je možné, že provizní prodejce bude muset tuto plnou moc předložit zákazníkovi a není z obchodního hlediska vhodné, může-li si zákazník prohlédnout celou smlouvu včetně výše odměny provizního prodejce.

V praxi se setkáváme s dalšími typy. Je to např. smlouva o obchodním zastoupení, kdy se obchodní zástupce zavazuje, že bude pro zastoupeného vyvíjet činnost směřující k uzavírání určitého druhu smluv, v našem případě to bude zpravidla cestovní smlouva a za tuto činnost má nárok na sjednanou provizi.

Dalším typem smlouvy je komisionářská smlouva, kdy je důležitým momentem, že komisionář jedná vlastním jménem, ale na účet komitenta. Komitent potom po zařizení obchodní záležitosti poskytuje komisionáři odměnu.