

## Kontraktace mezi podnikateli, využití obchodních podmínek, typické obchodní smlouvy typové a inominátní, taktika smluvního jednání

### Teoretická část

- 1) Kdy přijetí nabídky nabývá účinnosti? (Zaměřte se zejména na situace, kdy si oferent a akceptant ofertu a akceptaci zasílají poštou.)

### Příklad 1

Obchodní společnost *Brouk pytlík, s. r. o.* je společností, která má celou řadu živnostenských oprávnění a zabývá se prodejem a poskytováním služeb (mj. i výrobou a prodejem kancelářských potřeb nebo krejčovstvím). Nový bankovní dům *TRIO bank, a. s.* se rozhodl změnit stejnokroje svých zaměstnanců, s čímž souvisí také změna délky kalhot. Pracovník pověřený marketingem a PR tedy napíše do společnosti *Brouk pytlík, s.r.o.* následující e-mail: „*Zdvořile žádám o sdělení kapacity pro objednávku: 3.000 ks záložek pro naše zaměstnance.*“ Odpovědí mu je: „*Jsme schopni zajistit do jednoho týdne.*“ Pracovník *TRIO bank, a. s.* se zaraduje, vymění si se společností *Brouk pytlík, s.r.o.* ještě několik zpráv ohledně ceny zakázky a obě strany obchod uzavřou. O to větší je překvapení *TRIO bank, a. s.*, když po týdnu čekání přijde zásilka obsahující 3.000 ks papírových záložek do šanonů.

- 1) Byl první z e-mailů pracovníka *TRIO bank, a. s.* nabídkou? Změnila by se nějak situace, pokud by pracovník *TRIO bank, a. s.* svojí první zprávou reagoval na „*nabídku*“, kterou má společnost *Brouk pytlík, s.r.o.* ve svém internetovém katalogu (kdo by v tomto případě byl oferentem a kdo potenciálním akceptantem)?
- 2) Použijte výkladových pravidel ObčZ a celou situaci rozeberte.
- 3) Změní se nějak situace, pokud spolu strany již dříve obchodovaly a kdykoli předtím se hovořilo o „*záložkách*“, byl obchod směřován k dodání kancelářských záložek do šanonů?
- 4) Změní se nějak situace, pokud byla součástí původního e-mailu od *TRIO bank, a. s.* příloha v podobě obrázku rozkreslujícího způsob úpravy kalhot zaměstnanců?
- 5) Má na výklad právních jednání nějaký vliv skutečnost, že oba subjekty jsou podnikateli?
- 6) Skutkový stav mírně modifikujme. Předpokládejme, že korespondence obou zaměstnanců probíhala následovně:

*TRIO bank, a. s.:* „*Zdvořile žádám o sdělení kapacity pro objednávku: 3.000 ks záložek pro naše zaměstnance. Je-li z Vaší strany dodání tohoto počtu zboží v termínu do 7 dnů přijatelné, rádi bychom u Vás toto zboží zakoupili.*“

*Brouk pytlík, s.r.o.:* „*Zboží expedujeme v předepsaných balíčcích. Nejnižší možný počet dodaných záložek činí 5.000 ks. V tomto počtu zboží dodáme.*“

- 7) Jak budete reagovat na situaci, v níž na prvotní e-mail zaměstnance (ad 6) společnost *Brouk pytlík, s. r. o.* nijak nezareaguje. Pouze po dvou dnech dodá 3.000 ks záložek. *TRIO bank, a.s.* se zdráhá dodávku převzít (došlo totiž ke změně názoru vedení, které již změnu stejnokrojů nepodporuje). Byla vůbec daná smlouva uzavřena (a pokud ano, ke kterému okamžiku)? Je *TRIO bank, a. s.* povinna zboží převzít?

Příklad 2

- 1) Smluvní strany (podnikatelé) ve smlouvě odkázaly na obchodní podmínky. V jednom z odstavců smlouvy se však smlouva dostává s obchodními podmínkami do rozporu. Součástí smlouvy je rovněž doložka o tom, že obchodní podmínky mají před textem smlouvy přednost. Kterého dokumentu se tedy na danou záležitost použije (smlouvy, nebo obchodních podmínek)?
- 2) Předchozí situaci modifikujme v tom směru, že jedna ze stran zaslala druhé ofertou a odkázala (přiložila) své obchodní podmínky. Druhá ze stran odpověděla, že nabídku přijímá a přiložila své (odlišné) obchodní podmínky. Mezi oběma dokumenty jsou přitom značné rozdíly. Došlo k uzavření smlouvy? Které z obchodních podmínek mají přednost? Jak celou situaci řešit? Co je podstatou doktrín *last shot* a *knock-out*?
- 3) Smluvní strany (podnikatelé) do jedné listiny vtělily současně smlouvu o dílo a licenční smlouvu autorskoprávní. Dohodly se přitom, že všechny závazky vyplývající z této listiny se budou posuzovat společně a že jsou na sobě nezávislé. Jedna ze stran po čase namítá neplatnost autorskoprávní licenční smlouvy a tím tedy i neplatnost smlouvy o dílo. Druhá strana argumentuje tím, že neplatná je jen ta smlouva, které se neplatnost týká (licenční). Kdo má pravdu?

Příklad 3

Jako klient za Vámi přichází pan Cimrman. Říká, že je vlastníkem ve společnosti *Cimrman, spol. s r.o.* Pan Cimrman by společnost rád prodal svému známému, Josefu Švejkovi. Jaké informace je nezbytné od pana Cimrmána získat, abyste mu s prodejem společnosti mohli pomoci? Připravte komplexní řešení klientova požadavku včetně prvotního (věcného) návrhu převodní smlouvy. Byť jde o skutkový stav smyšlený, vyjděte z veřejně dostupných materiálů reálně existující společnosti (identifikační číslo osoby: 44960140).