

Doložka včleňující obchodní podmínky do smlouvy

Úvod do problematiky

V současné době je v oblasti mezinárodního obchodu běžným jevem **tzv. standardizované uzavírání smluv**. Ke standardizovaným formám uzavírání smluv řadíme především:

- 1) **obchodní podmínky**
- 2) **formulářové smlouvy**
- 3) **guide (právní návody)**

Ad obchodní podmínky

Obchodní podmínky můžeme charakterizovat jako **předem zpracované, písemné soubory termínů, které lze použít pro neurčité množství podobných obchodních operací** (zpravidla obsahují údaje o jakosti, záručních lhůtách, odpovědnosti, přechodu vlastnického práva a nebezpečí, platební údaje, údaje o způsobu řešení sporů či volbě práva atd.). Lze je klasifikovat podle více hledisek:

- 1) z hlediska smluvní svobody na **vzorové a adhezní**
 - vzorové – smluvní strana, která je navrhuje předpokládá, že budou předmětem jednání
 - adhezní – další jednání se nepředpokládá a druhá stran má pouze možnost podmínky přijmout či nepřijmout (typicky v bankovníctví nebo v praxi velkých obchodních řetězců)
- 2) z hlediska subjektu, který obchodní podmínky vypracoval na **zpracované mezinárodní organizaci, vydané obchodními společnostmi či svazy** mající v významné postavení v obchodu s určitou komoditou nebo **vypracované individuálním obchodníkem**

(př. český obchodní zákoník dělí obchodní podmínky na všeobecné obchodní podmínky – vypracované odbornými nebo zájmovými organizacemi a na jiné obchodní podmínky)

Vídeňská úmluva a obchodní podmínky

- Uzavírání smlouvy s odkazem na obchodní podmínky představuje zvláštní oblast v technice uzavírání smluv.
- Vídeňská úmluva neobsahuje žádné ustanovení, které by upravovalo uzavírání smlouvy s odkazem na obchodní podmínky.
- Vzhledem k dispozitivnosti Vídeňské úmluvy vyplývající z čl. 6, není neexistence takového ustanovení nepřekonatelná. Smluvní strany mohou svojí vůlí pravidla obsažená ve Vídeňské úmluvě vyloučit - obchodní podmínky jsou projevem této vůle a pravidla v nich obsažená mají v případě jejich správného začlenění do smlouvy přednost před VÚ.
- Začlenění obchodních podmínek do smlouvy není VÚ nijak upraveno. Vzhledem ke koncepci čl. 4 VÚ je posouzení případné platnosti resp. neplatnosti obchodních podmínek mezerou VÚ.
- Vídeňská úmluva rovněž neupravuje vztah ujednání, která jsou součástí smlouvy a těch, která jsou obsažena v obchodních podmínkách, jestliže tyto budou ve vzájemném rozporu (jedná se opět o otázku platnosti jednoho resp. neplatnosti druhého z těchto ustanovení).

Včleňovací doložka

1) význam včleňovací doložky

- aby se určité obchodní podmínky staly součástí smlouvy, musí být do ní určitým způsobem zahrnuty – to je právě úkolem včleňovací doložky
- význam doložky = **učinit součástí smlouvy konkrétní obchodní podmínky**, tedy určitý soubor termínů obsahující výše uvedené údaje
- ke včlenění obchodních podmínek nejčastěji dochází v rámci návrhu na uzavření smlouvy a jeho přijetí =>
- součástí návrhu je doložka odkazující na určité obchodní podmínky – tyto podmínky mohou být otištěny na zadní straně návrhu, mohou být k návrhu přiloženy nebo se může jednat o odkaz na obecně známé podmínky
- v okamžiku, kdy druhá strana akceptuje návrh, stávají se obchodní podmínky součástí smlouvy
- v případě, že druhá strana sice návrh přijme, ale zároveň odkazuje na své obchodní podmínky vzniká problém tzv. bitvy forem (viz samostatná doložka a rozbor v rámci interaktivní osnovy)

! bez včleňovací doložky se obchodní podmínky nestávají součástí smlouvy, ani když jsou otištěny na zadní straně smlouvy nebo ke smlouvě přiloženy !

! včleňovací doložka musí být ve smlouvě nutně uvedena před podpisy stran !

- ke včlenění obchodních podmínek může dojít i cestou praxe, kterou si strany mezi sebou zavedly, ev. na základě zvyklosti, která je v široké míře používána stranami v příslušném právním odvětví. Může se jednat i o situaci, kdy obchodní podmínky jsou součástí stanov určité komoditní organizace.

2) obsah včleňovací doložky

- v doložce je nutné výslovně uvést, že obchodní podmínky jsou součástí smlouvy
- označení smlouvy, jejíž součástí mají obchodní podmínky být (vzhledem k tomu, že doložka je součástí smlouvy, bude označení smlouvy obvykle uvedeno pomocí spojení *této smlouvy*)
- dostatečná identifikace obchodních podmínek, které mají být součástí smlouvy – název, číslo, atd.
- kde se obchodní podmínky nacházejí
 - 1) na zadní straně smlouvy – ideální varianta – je tak pravidelně zajištěna vědomost smluvních stran o těchto podmínkách
 - 2) jsou ke smlouvě přiloženy – je vhodné v doložce uvést prohlášení, že obě smluvní strany se seznámily s obsahem obchodních podmínek
 - 3) je možné odkázat i na obecně známé obchodní podmínky – doporučuje se využívat jen v případech nesporně známých podmínek

Příklady včleňovacích doložek

„Nedílnou součástí této smlouvy jsou obchodní podmínky prodávajícího (pokud prodávající používá pouze jedny obchodní podmínky, je takové označení dostačující, pokud ne, je nutné

blíže specifikovat např. číslem, názvem atd.), které jsou otištěny na zadní straně této smlouvy.“

„Nedílnou součástí této smlouvy jsou obchodní podmínky prodávajícího, které jsou ke smlouvě přiloženy (tvoří Přílohu č.1 této smlouvy). Strany (kupující) prohlašují, že se s obsahem obchodních podmínek seznámily.“

„Nedílnou součástí této smlouvy jsou obchodní podmínky Evropské hospodářské komise č.

.....

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

Důvod vzniku tohoto jevu - článek 19 VÚ

- **odst. 1** vychází z tradiční koncepce **zrcadlového překrývání** (obsahové totožnosti) nabídky a jejího přijetí, která je známá téměř všem právním řádům (tzv. mirror image rule) =>
- odpověď na nabídku, která se jeví přijetím, ale obsahuje dodatky, omezení nebo jiné změny, je poté považována za odmítnutí nabídky a zakládá protinávrh
- **odst. 2** představuje **výjimku k odst. 1** – pokud odpověď na nabídku obsahuje dodatky či odchylky, které ale podstatně nemění podmínky nabídky, je taková odpověď přijetím => součástí smlouvy se pak stávají podmínky uvedené v nabídce se změnami obsaženými v přijetí – ledaže navrhovatel vznesl bez zbytečného odkladu proti rozdílu námítky (ústně nebo odesláním oznámení)
- **odst. 3** obsahuje demonstrativní výčet toho, co se považuje za podstatnou změnu podmínek nabídky
- základní problém článku 19 je stanovení rozdílu mezi tím co podstatně mění a co podstatně nemění podmínky nabídky – odst. 3 nedává konečný výčet

Podstata „bitvy forem“

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

Naznačená situace vyvolává **2 stěžejní otázky**:

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

Dva základní principy řešení bitvy forem

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

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

a) otázka vzniku smlouvy

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

b) otázka obsahu smlouvy

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

2) tzv. knock-out rule

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

Doložka vylučující automatické použití obchodních podmínek druhé strany

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

- strana se prostřednictvím této doložky snaží dosáhnout toho, aby se smlouva řídila pokud možno jejími obchodními podmínkami a aby každá jejich změna byla učiněna jen s jejím výslovným souhlasem

Vzor doložky:

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