

Příklady ke kontraktaci

Příklad č. 1

Společnost SuperExport (se sídlem a místem podnikání v Brně) má pobočky po celé EU, mj. i ve Velké Británii. SuperExport uzavřela smlouvy se společností FastEnough Inc. (sídlo a místo podnikání Chicago, USA), podle kterých se SuperExport zavázala zhotovit a dodat prostřednictvím své pobočky ve Velké Británii do Chicaga nábytek. První smlouva byla uzavřena 10.5.2009 a druhá smlouva byla uzavřena 31.8.2009 s tím, že FastEnough Inc. na základě zvláštního zadání od svého zákazníka požadovala zhotovení nábytku ze vzácného dřeva. Vzhledem k tomu, že britská pobočka nebyla schopna zajistit materiál včas, strany se dohodly, že FastEnough Inc. dodá britské pobočce SuperExport potřebný materiál sama. Ve smlouvách byla mimo jiné i následující doložka:

„Tato smlouva se řídí Úmluvou OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží. Otázky neupravené smlouvou ani Vídeňskou úmluvou se budou řídit českým právem.“

Příklad č. 2 – Forma smlouvy

Kupující z USA a prodávající z Mexika se setkají na veletrhu, kde zahájí jednání o koupi náradí s elektronickou regulací. Vedle jednání během veletrhu si obě strany vymění i několik emailů a telefonátů. Během jednoho telefonátu mexický kupující sdělil prodávajícímu: „Můžete mi tedy dodat 450 elektrických vrtaček a 500 elektrických pil, CIF Mexiko, za 19.600 USD? Proávající odpověděl: „Můžu je dodat za 22.000 USD.“ Kupující: „Vyjednávejte tvrdě, co takhle přidat náhradní díly k vrtačkám a jsme dohodnuti.“ Proávající následně zaslal kupujícímu email v tomto znění: „Na vaši žádost jsem přidali náhradní díly k vrtačkám a odešleme zboží zítra nákladními vozy.“ Kupující pak zanechal prodávajícímu zprávu na záznamníku: „Obdržel jsem váš email, zní to dobře.“ Proávající odešle náradí do Mexika, avšak kupující odmítne dodávku převzít s tím, že smlouva mezi stranami nevznikla. Proávající zažaluje kupujícího za porušení smlouvy. Kupující namítá, že žádná smlouva nevznikla, protože podle relevantních ustanovení obchodního zákoníku USA (UCC § 2-201) je podmínkou pro úspěšné uplatnění nároku skutečnost, že smlouva o koupi zboží, jehož cena převyšuje 5000 USD, byla uzavřena písemně nebo způsobem dokládajícím, že smlouva vznikla a byla podepsána stranou, proti níž nárok směřuje.

Příklad č. 3 – Vznik smlouvy

Německý prodávající zavolá českému kupujícímu: „Dodám vám 150 ks součástek po 50 EUR za kus, ale musíte mi dát písemnou odpověď do deseti dnů.“ Následující den prodávající opět volá kupujícímu: „Je mi líto, ale musím zrušit naši nabídku, jelikož máme problémy se zásobováním.“ Kupující odpoví: „Tímto přijímám vaši nabídku, jelikož jste učinil nabídku telefonicky včera, platí už od včerejška a sám jste mi dal na její přijetí 10 dnů, což jsem učinil, takže jsme uzavřeli smlouvu.“

Otázky:

Byl druhý telefonát prodávajícího zrušením či odvoláním nabídky?

Je ústní přijetí nabídky kupujícím účinné, anebo je třeba písemného přijetí?

Předpokládejme, že po úvodním telefonátu, ve kterém prodávající učinil nabídku, kupující zavolá ten samý den zpět: „Lituji, ale cena je příliš vysoká, vaši nabídku nemohu přijmout.“ Následující den však volá zpět: „Probral jsem vaši nabídku znova s finančním oddělením a rozhodnul jsem se nakonec pro přijetí vaší nabídky. Přijímáme vaši nabídku a do hodiny vám pošleme písemné potvrzení.“ Prodávající odpoví: „Je mi líto, ale už jste nabídku včera odmítli, takže se nedohodneme.“ Kupující namítá, že mu přece prodávající slíbil podržet nabídku otevřenou během 10 dnů a tedy podmínky splnil.

Vznikla smlouva?