

## **OBCHODNÍ PODMÍNKY, VYKLÁDACÍ PRAVIDLA A OBCHODNÍ ZVYKLOSTI**

KAREL MAREK<sup>1</sup>

Právnická fakulta Masarykovy univerzity

### **Abstract in original language**

Pojednání se věnuje obchodním podmínkám, vykládacím pravidlům a obchodním zvyklostem. Používání obchodních podmínek, obchodních zvyklostí a vykládacích pravidel, a to na úkor dřívější podrobné předpisové úpravy, považujeme za správné. Jak obchodní zvyklosti, tak obchodní podmínky či vykládací pravidla se přitom mohou měnit bez nároků na novelizace právních předpisů. Je přitom třeba počítat s rozšiřujícím se výčtem mezinárodních úmluv i rozvíjející se mezinárodní úpravou. Současně je třeba počítat i s některými obchodními zvyklostmi a obchodními podmínkami, které se používají shodně jak v mezinárodních, tak i tuzemských vztazích (např. u akreditivů či inkas, bankovních záruk apod.). Dosavadní právní úpravu umožňující tedy v obchodních závazkových vztazích odkázat na obchodní podmínky, obchodní zvyklosti a vykládací pravidla, hodnotíme kladně.

### **Key words in original language**

Obchodní zákoník; obchodní smlouvy; obchodní zvyklosti; obchodní podmínky; vykládací pravidla.

### **Abstract**

Concerning concluding and execution of commercial contracts, it is considered to be accurate to apply business conditions, business practices and interpretation rules at the expense of former, detailed regulations. Business conditions, business practices as well as interpretation rules can be changed without claim on amendment of legal regulations. It is necessary to calculate on dilative enumeration of international agreements together with blooming international adjustment. Simultaneously it is essential to calculate on some business conditions and practices which are used identically in international as well as in national relations (e. g. for credit letters or cash-ins, bank guarantees etc.). Standing legal regulations which allow referring to business conditions, business practices and interpretation rules in commercial contractual relationships is positive valued.

---

<sup>1</sup> Autor je učitelem Katedry obchodního práva Právnické fakulty Masarykovy univerzity, Brno.

### **Key words**

Commercial Code; Commercial Contracts; Business Practices; Business Conditions; Interpretation Rules.

## **1. VÝCHODISKA**

**Uzavírání smluv je v obchodním zákoníku upraveno v ustanovení § 269 až 275** pod nadpisem Některá ustanovení o uzavírání smlouvy, z čehož jasně vyplývá, že v obchodním zákoníku nalezneme jen část úpravy. **Základ právní úpravy je v ustanoveních § 43 až 51 občanského zákoníku** a pro obchodněprávní vztahy přitom platí to, co je v ustanoveních § 269 až 275 obchodního zákoníku stanoveno jinak.

Smluvní strany mohou

- v obchodněprávních vztazích **použít smluvního typu uvedeného v obchodním zákoníku** (např. uzavřít smlouvu kupní, jejímž předmětem plnění je zboží, smlouvu o prodeji podniku, smlouvu o dílo atd.)
- **použít smluvní typ z občanského zákoníku** (viz § 261 odst. 6 obchodního zákoníku), a to tehdy, pokud takový smluvní typ obchodní zákoník neobsahuje (např. smlouvu příkazní, smlouvu kupní na nemovitosti, obecnou smlouvu nájemní atd.)
- **uzavřít smlouvu nepojmenovanou** (viz § 269 odst. 2 obchodního zákoníku), tj. takovou, která není zákonným smluvním typem (např. smlouvu o spolupráci, smlouvu o spolupůsobení, o společné činnosti apod.)
- **použít smluvního typu podle zvláštního zákona** (např. o cenných papírech).

Smluvní strany však **nemohou použít v obchodněprávních vztazích smluvní typ z občanského zákoníku** (viz § 1 odst. 2 obchodního zákoníku), pokud obchodní zákoník tento smluvní typ upravuje (např. smlouvu o dílo).

Základním pravidlem, které musí strany splnit, chtějí-li uzavřít smlouvu, je **zásadní dohoda o celém obsahu smlouvy**. Výjimku zde tvoří vznik smluv vyjádřením souhlasu s návrhem smlouvy provedením určitého úkonu.

Zvláštní způsob vzniku smlouvy pro obchodněprávní vztahy přitom upravuje § 275 odst. 4 obchodního zákoníku. Toto ustanovení uvádí dvě skupiny podmínek. Splní-li se přitom z každé skupiny podmínka alespoň jedna, pak rovněž vznikne smlouva.

První skupina podmínek je vyjádřena taxativně těmito podmínkami:

1. s přihlédnutím k obsahu návrhu na uzavření smlouvy nebo
2. v důsledku praxe, kterou strany mezi sebou zavedly,
3. s přihlédnutím ke zvyklostem rozhodným podle tohoto zákona.

Druhá skupina podmínek je uvedena demonstrativně (osoba, které je návrh určen, může vyjádřit souhlas s návrhem provedením určitého úkonu):

1. např. odesláním zboží
2. např. zaplacením kupní ceny.

Jak je zřejmé, ustanovení § 275 odst. 4 obchodního zákoníku se nevztahuje na případy vzniku smlouvy v písemné formě, ale jen na vznik smlouvy konkludentním jednáním.

Může to tedy být takové jednání, při splnění jedné z podmínek z 1. skupiny, které naplní podmínku 2. skupiny. Za souhlas (naplnění podmínky 2. skupiny) lze považovat každé jednání, z něhož přímo či nepřímo akceptace návrhu vyplývá.

Pokud jde přitom o smlouvy uzavírané podle smluvního typu z občanského zákoníku (viz § 261 odst. 6 obchodního zákoníku), musí tyto smlouvy obsahovat tzv. podstatné náležitosti předepsané zákonem pro tyto jednotlivé smlouvy. Současně je třeba přesně určit smluvní strany.

**U tzv. smluv nepojmenovaných** (podle § 269 odst. 2 obchodního zákoníku) **je nutno, aby** kromě přesného určení smluvních stran **byl dohodnut obsah závazku**, tj. byla přesně vymezena práva a povinnosti stran. Na smlouvy obchodněprávní nepojmenované se použijí ustanovení hlavy I. třetí části (tj. obecná závazková úprava), nikoli však (vzhledem k textu § 269 odst. 1 obchodního zákoníku), bez případného smluvního ujednání, ustanovení z některého (obsahově blízkého) smluvního typu. Vzhledem k zásadě smluvní volnosti lze však použítí některé takové úpravy výslovně ujednat.

**Jde-li o použití smluvního typu podle obchodního zákoníku, potom musí konkrétní smlouvy obsahovat tzv. podstatné části smluv** (viz § 269 odst. 1) **vymezené v základních ustanoveních smluvních typů.** Základní ustanovení vymezuje podstatné části smlouvy a nezáleží na tom, zda je jako základní nadepsáno (např. u Kupní smlouvy či Smlouvy o dílo), nebo nikoli (např. u Mandátní smlouvy či u Smlouvy o obchodním zastoupení). Základní ustanovení jsou prvními ustanoveními příslušných smluvních typů v hlavě II. třetí části obchodního zákoníku (např. pro kupní smlouvu jsou stanoveny tyto podstatné části: určení prodávajícího, jeho závazek dodat zboží, určení zboží, závazek prodávajícího převést vlastnické právo ke zboží, určení kupujícího, jeho závazek zaplatit kupní cenu a dohoda o ceně -

tj. buď uvedení ceny pevné, či způsobu stanovení ceny, ledaže z jednání o uzavření smlouvy vyplývá vůle strany, že chtějí uzavřít smlouvu i bez určení kupní ceny) nebo i v hlavě III. třetí části (viz Smlouvu o výhradním prodeji).

Připomeňme jen, že nepojmenovaná smlouva uzavíraná podle § 51 občanského zákoníku v obchodněprávních vztazích nemůže být realizována (obchodní zákoník totiž má svoji úpravu nepojmenované smlouvy a odporovalo by to tedy ustanovení § 1 odst. 2 obchodního zákoníku).

**Část obsahu smlouvy lze určit také odkazem na obchodní podmínky (§ 273 obchodního zákoníku) a lze použít i doložek upravených v užívaných vykládacích pravidlech (§ 274 obchodního zákoníku).**<sup>2</sup> Využít je možno i obchodních zvyklostí.

## **2. OBCHODNÍ PODMÍNKY**

Obchodní podmínky lze charakterizovat uvedením jejich obvyklých znaků jako:

**Nepřímá smluvní ujednání** - obchodní podmínky nejsou obsaženy v textu smlouvy samé, nýbrž jsou otištěny na jejím rubu či tvoří samostatný dokument. Teoreticky si lze představit i obchodní podmínky sjednané ústně, nicméně potenciální problémy spojené s prokazováním jejich obsahu tuto možnost prakticky vylučují.

**Vedlejší smluvní ujednání** - v obchodních podmínkách jsou řešena vedlejší práva a povinnosti účastníků závazkového vztahu, např. dohodnuté zkoušky, odpovědnost za vady apod., kdežto hlavní práva a povinnosti tvořící tzv. podstatné části smlouvy, bez jejichž sjednání smlouva platně nevznikne (např. vymezení předmětu smlouvy o dílo, stanovení ceny), bývají obsaženy v přímém smluvním ujednání.

**Abstraktnost** - obchodní podmínky jsou abstraktnější než konkrétní smlouvy o plnění. Jsou to v podstatě všeobecně formulované smluvní

---

<sup>2</sup> Blíže viz např. BEJČEK, J.; ELIÁŠ, K. a kol.: Kurs obchodního práva, Praha, C. H. Beck, 4. vydání. BEJČEK, J.; HAJN, P.: Jak uzavírat obchodněprávní smlouvy, Linde Praha, 2004. OVEČKOVÁ, I. a kol.: Obchodný zákoník, Komentár, Iura Edition, Bratislava, 1995. PATAKYOVÁ, M.; MORAVČÍKOVÁ, A.: Obchodný zákoník, Ekonomický a právny poradca podnikateľa, č. 5 - 6/2002. ŠTENGLOVÁ, I.; PLÍVA, S.; TOMSA, M. a kol.: Obchodní zákoník, Komentář, Praha, C. H. Beck, 12. vydání, 2009. SUCHOŽA, J.; HUSÁR, J. a kol.: Obchodné právo, IURA EDITION, Bratislava, 2009.

šablony, které doplňují smlouvu a racionalizují a typizují zejména opakované a hromadné obchody.<sup>3</sup>

**Srozumitelnost a jednoznačnost** - text obchodních podmínek by měl být srozumitelný. Obsahují-li obchodní podmínky víceznačné formulace, nemělo by to znamenat výhodu pro jejich tvůrce; v případě sporu by se nejednoznačné formulace měly interpretovat v jeho neprospěch.

**Jasnost a bezrozpornost** - problémy působí, když se smluvní partneri někdy zaváží k obchodu podle nákupních podmínek kupujícího a současně podle prodejních podmínek prodávajícího, ač jsou v určitých bodech neslučitelné. Takový konflikt různých obchodních podmínek znamená neurčitost projevu vůle, a není-li možné zjistit skutečnou vůli stran z vlastní smlouvy, je třeba provádět výklad podle okolností případu s využitím ustanovení § 266 obch. zák.

**Souhlasný projev obou (všech) smluvních partneru, s použitím obchodních podmínek** - na existenci obchodních podmínek by měl být obchodní partner výslovně upozorněn a mělo by mu být umožněno seznámení se s jejich textem. Obchodní podmínky se stanou součástí smlouvy v okamžiku, kdy s tím strany projeví svůj souhlas. Tento souhlas nemusí být vždy písemný, učiněný formou odkazu na text obchodních podmínek ve vlastní smlouvě. Je-li totiž zásadně možné uzavřít určitou smlouvu ústně, může být i odkaz na další obsah smlouvy obsažený v obchodních podmínkách učiněn ústně. Souhlas musí být výslovný, aby byl naplněn požadavek určitosti projevu vůle, v opačném případě by se jednalo o neplatný právní úkon. Měli však být dohoda stran o použití obchodních podmínek nesporná a prokazatelná, je velmi vhodné tuto skutečnost písemně deklarovat. Přípustné je například i takové řešení, že zhotovitel uvede v nabídce formulaci: „*Objednávkou provedení díla u zhotovitele vyslovuje objednatel souhlas se zněním obchodních podmínek uvedených na rubu nabídky* (na kterou v objednávce odkazuje) *jakožto se součástí smlouvy o dílo.*“

**Soulad s kogentními normami, dobrými mravy a zásadami poctivého obchodního styku** - ta ustanovení obchodních podmínek, která jsou v rozporu s kogentními právními ustanoveními, jsou neplatná.<sup>4</sup>

### 3. VYKLÁDACÍ PRAVIDLA

V obchodním styku se ke stručnému vyjádření podmínek vztahu a vzájemných práv a povinností běžně používají různé doložky, a to zejména

---

<sup>3</sup> HAJN, P., BEJČEK, J.: Jak uzavírat obchodní smlouvy, 2. vydání, Praha, Linde, 2003, s. 133.

<sup>4</sup> Blíže viz MAREK, K.; ŽVÁČKOVÁ, L.: Obchodní podmínky, obchodní zvyklosti a vykládací pravidla, ASPI Wolters Kluwer Praha, 2008, s. 28 a násled.

u kupních smluv (např. o odeslání zboží a způsobu přepravy, o hrazení přepravného, o povinnosti pojistit zboží a hrazení příslušných nákladů). Přesný výklad často užívaných doložek se mezinárodně sjednocuje (např. Incoterms, jejichž výklad publikuje Mezinárodní obchodní komora v Paříži).

Možnost použití vykládacích pravidel je zakotvena v ustanovení § 274 obch. zák., nicméně vyplývá i ze zásady smluvní volnosti. Použijí-li strany ve smlouvě některou z doložek upravených v užívaných vykládacích pravidlech, má se za to, že zamýšlely dosáhnout touto doložkou účinku stanovených vykládacími pravidly. Přímá smluvní ujednání však mají před vykládacími pravidly přednost.

Zvláštní význam mají doložky zejména v mezinárodním obchodu. Mezi nejvýznamnějšími nepochybně patří Incoterms, které se v mezinárodní praxi zcela vžily. Poprvé byly vydány v roce 1936, poslední verze pochází z roku 2000. V tuzemských vztazích je využití doložek omezenější, avšak není pojmově vyloučeno a doložky se používají. Bude se ovšem jednat jenom o některé doložky, neuplatní se zejména podmínky týkající se námořní dopravy.<sup>5</sup>

Doložky Incoterms 2000 lze rozdělit do čtyř skupin (níže uvádíme jen výňatky z textu, v praxi je třeba užívat originální text):

### **Skupina E**

První skupinu představuje doložka, podle které připraví prodávající zboží ve svém závodu.

*EXW - Ex Works (... named place) ze závodu (... ujednané místo)*

Jedinou povinností prodávajícího je dát k dispozici zboží kupujícímu ve svém závodě. Prodávající není zodpovědný za nakládku zboží na dopravní prostředek opatřený kupujícím, jedině pokud by bylo dohodnuto jinak.

Kupující nese veškeré výlohy a rizika spojená s přepravou zboží z tohoto místa až do místa určení. Tato doložka představuje minimální závazek pro prodávajícího.

### **Skupina F**

---

<sup>5</sup> Blíže viz též MAREK, K.; ŽVÁČKOVÁ, L.: Obchodní podmínky, obchodní zvyklosti a vykládací pravidla, ASPI Wolters Kluwer Praha, 2008, s. 75 a násl.

Druhou skupinu představují doložky, u kterých je prodávající vyzván dodat zboží dopravci jmenovanému kupujícím.

*FCA - Free Carrier (... named place) vyplaceně dopravci (... ujednané místo)*

"Vyplaceně dopravci" znamená, že zboží je celně odbaveno. Proávající splní svou povinnost dodání, když předá zboží odbavené pro vývoz do péče dopravce jmenovaného kupujícím na sjednaném místě nebo bodě. Pokud kupující neudal přesný bod, prodávající může volit mezi místem nebo stanoveným pásmem, kde dopravce převezme zboží do své péče.

Pokud je podle obchodní praxe potřebná spolupráce prodávajícího při uzavření smlouvy s dopravcem (jako např. v železniční a letecké dopravě), prodávající může jednat na nebezpečí a náklady kupujícího.

Tato doložka může být použita pro každý druh dopravy včetně kombinované (s různými navazujícími druhy dopravy).

"Dopravce" je každá osoba, která se přepravní smlouvou zavazuje provést nebo zajistit provedení přepravy železniční, silniční, námořní, letecké, vnitrozemské, vodní nebo v jejich kombinaci. Pokud kupující přikáže prodávajícímu dodat zboží osobě, např. zasílateli, který není "dopravce", pak prodávající splnil svou povinnost dodání zboží jeho předáním do péče této osoby.

Kupující musí obstarat na vlastní nebezpečí a náklady veškeré dovozní licence a vyřídít celní formality, pokud přicházejí v úvahu pro dovoz zboží nebo průvoz jinou zemí.

*FAS - Free Alongside Ship (... named port of shipment) vyplaceně k boku lodi (... ujednaný přístav nalodění)*

"Vyplaceně k boku lodi" znamená, že prodávající splní svou povinnost dodání, když zboží dodá k boku lodi na nabřeží nebo ve člunu v ujednaném přístavu nalodění. Kupující musí nést všechny náklady a nebezpečí ztráty nebo poškození zboží od tohoto okamžiku.

Zboží pro vývoz celně odbavuje prodávající. Tato doložka může být použita pouze pro námořní nebo vnitrozemskou vodní dopravu.

*FOB - Free on Board (... named port of shipment) vyplaceně na loď (... ujednaný přístav nalodění)*

"Vyplaceně na loď" znamená, že prodávající splní svou povinnost dodání, když zboží přešlo zábradlí lodi v ujednaném přístavu nalodění. Kupující nese od tohoto okamžiku všechny náklady a nebezpečí ztráty nebo

poškození zboží. Doložka FOB vyžaduje, aby prodávající odbavil zboží pro vývoz.

Tato doložka může být použita pouze pro námořní nebo vnitrozemskou vodní dopravu. Jestliže zábradlí lodi nemá praktický význam (tak jako v případě přepravy kontejnerové), je výhodnější použít doložku FCA.

### **Skupina C**

Třetí skupina zahrnuje doložky, u kterých musí prodávající zajistit uzavření přepravní smlouvy, aniž by na sebe vzal nebezpečí ztráty nebo poškození zboží nebo dodatečné náklady způsobené okolnostmi po nalodění a odeslání.

*CFR - Cost and Freight (... named port of destination) výlohy a dopravné (... ujednaný přístav určení)*

"Výlohy a dopravné" znamená, že prodávající musí zaplatit výlohy a dopravné potřebné k přepravě zboží do ujednaného přístavu určení, ale nebezpečí ztráty nebo poškození zboží, jakož i jakékoliv dodatečné náklady vzniklé po dodání zboží na palubu lodi, přechází z prodávajícího na kupujícího přechodem zábradlí lodi v přístavu nalodění. Doložka CFR vyžaduje, aby prodávající odbavil zboží pro vývoz.

Tato doložka může být použita pouze pro námořní a vnitrozemskou vodní dopravu. Jestliže zábradlí lodi nemá praktický význam tak jako v případě přepravy kontejnerové, je vhodnější použít doložku CPT.

*CIF - Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) výlohy, pojistné a dopravné (... ujednaný přístav určení)*

Prodávající je povinen obstarat na vlastní nebezpečí a náklady vývozní licenci nebo jiné úřední povolení a vyřídit veškeré celní formalities potřebné pro vývoz zboží, pokud přicházejí v úvahu.

Prodávající musí obstarat námořní pojištění kryjící kupujícího proti nebezpečí ztráty nebo poškození zboží během přepravy. Prodávající uzavírá pojišťovací smlouvu a platí pojistné. Kupující si musí být vědom toho, že podle doložky CIF prodávající je pouze povinen obstarat pojištění s minimálním krytím. Prodávající je povinen poskytnout kupujícímu na jeho žádost potřebné informace pro sjednání dodatečného pojištění.

Tato doložka může být používána pouze pro námořní dopravu a pro vnitrozemskou vodní dopravu. Jestliže zábradlí lodi nemá praktický význam jako v případě přepravy kontejnerové, je vhodnější použít doložku CIP.



*CPT - Carriage Paid to (... named place of destination) přepravné placeno do (... ujednaný bod určení)*

"Přeprava placena do ..." znamená, že prodávající zaplatí přepravné za dopravu zboží do ujednaného místa určení. Nebezpečí ztráty nebo poškození zboží, jakož i jakékoliv dodatečné náklady, vzniklé po dodání zboží dopravci, přechází z prodávajícího na kupujícího předáním zboží do péče dopravce.

"Doprovce" je kterákoliv osoba, která se přepravní smlouvou zaváže provést nebo obstarat provedení přepravy železniční, silniční, námořní, letecké, vnitrozemské vodní dopravy nebo v jejich kombinaci. Je-li při přepravě do ujednaného místa určení zapojen další dopravce, přechází nebezpečí předáním zboží prvnímu dopravci.

Doložka CPT vyžaduje, aby prodávající odbavil zboží pro vývoz. Tato doložka může být použita pro všechny druhy dopravy včetně kombinované.

*CIP - Carriage and Insurance Paid to (... named place of destination) dopravné a pojistné placeno do (... ujednaný bod určení)*

"Přeprava a pojištění placeny do ..." znamená, že prodávající má stejné povinnosti jako podle doložky CPT, ale navíc musí obstarat pojištění zboží kryjící kupujícího proti nebezpečí ztráty nebo poškození zboží během přepravy. Prodávající uzavírá pojišťovací smlouvu a platí pojistné.

Kupující si musí být vědom toho, že podle doložky CIP je prodávající pouze povinen obstarat pojištění s minimálním krytím.

Prodávající je povinen vyřídit na svůj náklad vývozní formalitty a licence, pokud přicházejí v úvahu. Tato doložka může být používána pro všechny druhy dopravy včetně kombinované.

## **Skupina D**

Čtvrtá skupina obsahuje doložky, u kterých prodávající musí nést všechny náklady a nebezpečí až do dodání zboží.

*DAF - Delivered At Frontier (... named place) s dodáním na hranici (... ujednané místo)*

"S dodáním na hranici" znamená, že prodávající splní svou povinnost dodání, jakmile zboží bylo dáno k dispozici odbavené pro vývoz v ujednaném bodě a místě na hranici, ale před "celní hranicí" sousední země.

Pojem hranice může být použit pro kteroukoliv hranici včetně hranice země exportu. Proto je velmi důležité, aby tato hranice byla definována přesně, v každém případě jmenováním bodu a místa. Tato doložka je především

určena pro přepravu zboží v železniční nebo silniční dopravě, ale může být použita pro každý druh dopravy.

Pokud to kupující požaduje, může prodávající souhlasit s uzavřením přepravní smlouvy za obvyklých podmínek na riziko a náklady kupujícího za následnou přepravu zboží od jmenovaného místa na hranice až do místa určení v zemi dovozu. Proávající může uzavření takové smlouvy odmítnout, musí však o tom ihned uvědomit kupujícího.

Prodávající je povinen pro kupujícího opatřit na vlastní náklady neprodleně obvyklý dopravní doklad nebo jiný důkaz o dodávce zboží v ujednaném místě až na hranice.

Pokud se strany ve smlouvě dohodly o následné přepravě, je prodávající povinen obstarat kupujícímu na jeho žádost, nebezpečí a náklady průběžný dopravní dokument, běžně vydávaný v zemi odeslání, znějící na obvyklé podmínky přepravy z místa odeslání do místa konečného určení v zemi dovozu.

*DES - Delivered Ex Ship (... named port of destination) s dodáním z lodi (... ujednaný přístav určení)*

"S dodáním z lodi" znamená, že prodávající splní svou povinnost dodání, když dá zboží k dispozici na palubě lodi neodbavené pro dovoz v ujednaném přístavu určení.

Tato doložka může být použita pouze pro námořní nebo vnitrozemskou vodní dopravu.

*DEQ - Delivered Ex Quay (Duty Paid) (... named port of destination) s dodáním z nábřeží (clo placeno) (... ujednaný přístav určení)*

"S dodáním z nábřeží (clo placeno)" znamená, že prodávající splní svou povinnost dodání, jakmile dá zboží odbavené pro dovoz k dispozici kupujícímu na nábřeží v ujednaném přístavu určení.

Formality spojené s vývozem vyřizuje prodávající a dovozní formality naopak kupující. Tato doložka může být použita pouze pro námořní nebo vnitrozemskou vodní dopravu.

*DDU - Delivered Duty Unpaid (... named place of destination) s dodáním bez placení cla (... ujednané místo určení v zemi dovozu)*

"S dodáním clo neplaceno" znamená, že prodávající splní svou povinnost dodání, jakmile dá zboží k dispozici v ujednaném místě v zemi dovozu. Proávající nese všechny náklady a nebezpečí spojené s dodáním zboží (s výjimkou cla, daní a jiných úředních poplatků placených při dovozu, jakož i nákladů a nebezpečí spojených s vyřízením celního odbavení).

Kupující musí zaplatit všechny dodatečné náklady a nést všechna nebezpečí způsobená jeho opomenutím odbavit zboží včas pro dovoz. Jestliže si strany přejí, aby prodávající vyřídil celní odbavení a nesl náklady a nebezpečí s tímto spojená, musí toto být výslovně takto stanoveno.

Jestliže si strany přejí zahrnout do povinností prodávajícího některé náklady placené při dovozu zboží (jako daň z přidané hodnoty), mělo by toto být vyjasněno doplněním doložky takto: "S dodáním clo neplaceno, daň z přidané hodnoty placena (... ujednané místo určení)."

Tato doložka může být použita pro každý druh dopravy.

*DDP - Delivered Duty Paid (... named place of destination) s dodáním clo placeno (... ujednané místo určení v zemi dovozu)*

"S dodáním clo placeno" znamená, že prodávající splní svou povinnost dodání, jakmile dá zboží k dispozici v ujednaném místě v zemi dovozu. Prodávající nese všechna nebezpečí a náklady včetně cla, daní a jiných poplatků spojených s dodáním zboží do tohoto místa a s odbavením pro dovoz.

Zatímco doložka EXW představuje minimum povinností pro prodávajícího, doložka DDP představuje pro něho maximum závazků. Tato doložka by neměla být používána, jestliže prodávající nemůže přímo nebo nepřímo obdržet dovozní licenci.

Jestliže si strany přejí, aby kupující odbavil zboží pro dovoz a zaplatil clo, měla by být použita doložka DDU.

Jestliže si strany přejí vyloučit z povinností prodávajícího některé z nákladů placených při dovozu zboží (jako daň z přidané hodnoty), mělo by toto být vyjasněno doplněním znění doložky takto: "S dodáním clo placeno, daň z přidané hodnoty neplacena (... ujednané místo určení)." Tato doložka může být použita pro každý druh dopravy.

Úplné znění platných Incoterms vydává pro uživatele Hospodářská komora ČR.

K INCOTERMS vydala Mezinárodní obchodní komora v Paříži tzv. zlatá pravidla. Mj. je zde upozorněno, že **vykládací pravidla jsou určena pro kupní smlouvu a nemohou být zaměňována pro související přepravní smlouvu s dopravcem**. Subjekty kupní smlouvy musí však sdělit svým dopravcům jaké doložky byly zvoleny, aby byla přepravní smlouva ve shodě s kupní smlouvou.

Protože nejsou doložky všeobsažné, je k doložkám ještě vhodné sjednat:

- kdo bude zboží nakládat a vykládat,

- rozsah pojištění (časový, územní),
- vymezení dopravy (např. mrazírenský kontejner, nepřepřevážet na palubě).

Pokud smluvní strana zajišťuje celní odbavení nebo je odpovědná za dodávku do místa určení ve vnitrozemí cizího státu, je vhodné smluvně počítat se situacemi, kdy celní odbavení nebo vnitrozemská doprava řádně neproběhne z důvodů, které nemají původ v činnosti této smluvní strany.

Kromě Incoterms se počínají uplatňovat i nové Intraterms (International Trade Terms), které na Incoterms navazují a vycházejí z nich.<sup>6</sup>

Mezinárodní obchodní komora přitom dokončila revizi standardních dodacích podmínek a vydává nové INCOTERMS 2010, které by měly s platností od příštího roku nahradit INCOTERMS 2000. Celkový počet standardních dodacích podmínek se sníží na 11, z toho devět zůstane de facto beze změny, čtyři budou zrušeny a dvě budou nové.

Je zřejmé, že dodací podmínky určují, do jakého okamžiku (místa) nese rizika a náklady na dodání zboží prodávající, a kde tato rizika a náklady přecházejí na kupujícího. Neupravují okamžik přechodu vlastnictví, který je spíše spojen s platebními podmínkami nebo jiným smluvním ujednáním.

Z hlediska dovozního celního řízení hrají dodací podmínky klíčovou roli při určování celní hodnoty, neboť vypovídají o tom, jaké náklady jsou zahrnuty v ceně zboží a jaké je naopak třeba připočítat. Například dodací podmínka „FCA Hanoi“ znamená, že kromě fakturované ceny zboží je nutno připočítat i náklady na přepravu a pojištění z Hanoje po místo vstupu zboží do EU; při použití podmínky „CIP Olomouc“ je naopak zřejmé, že v ceně zboží jsou zahrnuty veškeré náklady související s dopravou do Olomouce a při určení celní hodnoty je tudíž možno odečíst prokazatelné náklady na přepravu v rámci EU.

### **Změny v INCOTERMS 2010**

Od roku 2011 budou používány následující standardní dodací podmínky:

- **EXW** - Ex Works - všechny druhy dopravy
- **FCA** - Free Carrier - všechny druhy dopravy
- **CPT** - Carriage Paid To - všechny druhy dopravy

---

<sup>6</sup> Viz HERMANN, A. H.: International Trade Terms, Mezinárodní obchodní podmínky, RADIX Praha 1997, 164 s.

- **CIP** - Carriage and Insurance Paid - všechny druhy dopravy
- **DAT** (nová dodací podmínka) - Delivered At Terminal - všechny druhy dopravy
- **DAP** (nová dodací podmínka) - Delivered At Place - všechny druhy dopravy
- **DDP** - Delivered Duty Paid - všechny druhy dopravy
- **FAS** - Free Alongside Ship - lodní doprava (námořní i říční)
- **FOB** - Free On Board - lodní doprava (námořní i říční)
- **CFR** - Cost and Freight - lodní doprava (námořní i říční)
- **CIF** - Cost, Insurance and Freight - lodní doprava námořní i říční).

Ve srovnání se současnou praxí nebudou nadále existovat standardní podmínky **DDU** (Delivered Duty Unpaid), **DAF** (Delivered At Frontier), **DES** (Delivered Ex Ship), **DEQ** (Delivered Ex Quay). Pokud je obchodní partneri budou chtít nadále využívat, neměli by se odvolávat na platné INCOTERMS 2010.

Při sjednávání obchodních smluv na rok 2011 mějte na paměti, že budou platit nové standardy obchodních podmínek INCOTERMS 2010.

Mezinárodní obchodní komora vydá publikaci s aktuálními standardy obchodních podmínek.<sup>7</sup>

Lze však pochopitelně kontrahovat i s využíváním doložek 2000, a to tak, že u příslušné doložky uvedeme, že se jedná o doložku INCOTERMS 2000.

#### **4. OBCHODNÍ ZVYKLOSTI**

Obchodní zvyklosti nejsou právními obyčeji,<sup>8</sup> můžeme je v souladu s prof. R. Dominikem (který působil na brněnské právnické fakultě před 2. světovou válkou) považovat za faktický pramen.

---

<sup>7</sup> Blíže viz <http://www.iccwbo.org/incoterms/>.

<sup>8</sup> POKORNÁ, J., MAREK, K. Obchodní zvyklosti – důležitý prvek regulace právních vztahů. Právní rádce, 1999, č. 2, s. 8.

V případě, že bychom snad obchodní zvyklosti považovali za pramen práva, nemusel by na ně obchodní zákoník v ustanovení § 1 odst. 2 odkazovat, jelikož by tato pravidla platila samostatně. Správným názorem shledáváme, že obchodní zvyklosti jako takové nejsou právní normou; svoji regulativní schopnost neuplatňují samy, nýbrž na základě příslušného ustanovení obchodního zákoníku. Lze tedy shrnout, že obchodní zvyklosti obsahují pravidla chování, jejichž dodržování má právní důsledky, avšak realizace pravidel i vznik následků nevyplývá ze zvyklostí samotných, nýbrž z jejich spojení s textem zákona. **Obchodní zvyklosti tak nelze považovat za prameny práva.**<sup>9</sup>

Od těchto zvyklostí – obchodních zvyklostí, které mají normativní obsah, je však nutné odlišit zvyklosti, jež se dodržují v obchodním styku, avšak tuto normativní povahu nemají. Například se ustálilo pravidlo, že podepisují-li smlouvu za účastníka dvě fyzické osoby, signuje se osoba významnější na dokumentu vlevo. Nebude-li však tato zvyklost dodržena, nemá to žádné právní důsledky. Nejde o obchodní zvyklost.

#### **4.1 OBCHODNÍ ZVYKLOSTI POUŽITELNÉ PODLE SMLOUVY**

Úprava obchodních zvyklostí použitelných podle smlouvy je zakotvena v ustanovení § 264 odst. 2 obch. zák. Použití obchodních zvyklostí podle tohoto odstavce se liší od použití podle odstavce prvního § 264 obchodního zákoníku. V tomto případě se totiž obchodní zvyklosti stávají součástí smluvního ujednání, mají tedy stejný právní význam jako smluvní ustanovení. Smlouva musí obsahovat výslovný odkaz na tyto zvyklosti; ty pak mají přednost před dispozitivními ustanoveními právních předpisů. Zvyklosti mohou být ve smlouvě výslovně uvedeny. Postačí však i prostý odkaz na zvyklosti. Přesto je takový odkaz možný, i jde-li o smlouvu povinně uzavíranou v písemné formě. Obchodní zvyklosti, na něž strany ve smlouvě odkáží, mohou být formalizovány v písemné formě.

Smluvní strana, která v souladu s ustanovením § 264 odst. 2 ujednala s druhou smluvní stranou odkaz na obchodní zvyklosti, se může pak těžko dovolávat toho, že tyto obchodní zvyklosti nezná.

#### **4.2 VZTAH OBCHODNÍCH ZVYKLOSTÍ PODLE USTANOVENÍ § 1 A § 264 OBCHODNÍHO ZÁKONÍKU**

Ze systematiky obchodního zákoníku je patrné, že ustanovení § 1, které též obchodní zvyklosti uvádí, je obecné pro celý obchodní zákoník, kdežto ustanovení § 264 odst. 1 se týká jenom závazkových vztahů. Vzhledem k § 1 je § 264 speciálním ustanovením.

---

<sup>9</sup> POKORNÁ, J., MAREK, K. Obchodní zvyklosti – důležitý prvek regulace právních vztahů. Právní rádce, 1999, č. 2, s. 9.

Je otázkou, v jakém vzájemném vztahu je aplikace obchodních zvyklostí podle § 1 a podle § 264 obch. zák. Obchodní zvyklosti, které se použijí podle § 1 odst. 2, jsou podle našeho názoru širší množinou obchodních zvyklostí stanovených v § 264 odst. 1. Ustanovení § 264 odst. 1 je pouze konkrétnější, jelikož zmiňuje jen obchodní zvyklosti zachovávané v příslušném obchodním odvětví. Ustanovení § 1 však mluví o obchodních zvyklostech zcela obecně – bez ohledu na to, zda se zachovávají jenom v určitém odvětví, obecně nebo jen v užším rozsahu. Vzhledem k tomu, že § 264 odst. 1 zřejmě nevylučuje aplikaci § 1, bylo by možno soudit, že obsah závazkového vztahu může být spoluurčen nejenom zvyklostmi, které mají znaky § 264 odst. 1, ale také dalšími zvyklostmi podle § 1 odst. 2.

#### **4.3 VZTAH OBCHODNÍCH PODMÍNEK A OBCHODNÍCH ZVYKLOSTÍ**

V praxi se vyskytují různé názory na vztah mezi obchodními zvyklostmi a obchodními podmínkami. Rozpor spočívá zejména v tom, zda obchodní zvyklosti, jež mají přednost před dispozitivními ustanoveními obchodního zákoníku, platí přednostně i před obchodními podmínkami nebo tomu tak není, či zda je to naopak. Z výkladu ustanovení § 264 odst. 2 a ustanovení § 273 obch. zák. vyplývá, že jak obchodní zvyklosti, tak obchodní podmínky neslouží jen k výkladu smlouvy, ale spoluurčují její obsah. Smlouva může tedy odkázat jak na obchodní zvyklosti, tak na obchodní podmínky, popř. i na vykládací pravidla podle ustanovení § 274 obch. zák. Tyto prvky pak mají po našem soudu souřadné (stejně) postavení. Tento názor považujeme za správný; odkáže-li totiž smlouva na obchodní podmínky, mají i ony přednost před dispozitivními ustanoveními obchodního zákoníku. Z tohoto hlediska tak mezi obchodními podmínkami a obchodními zvyklostmi není žádný rozdíl.

Naproti tomu podle jiných názorů mají obchodní zvyklosti uvedené ve smlouvě podřadné postavení vůči obchodním podmínkám. Tento názor se vyvozuje z formulace § 264 odst. 2, podle níž se ke zvyklostem smluvně předvídaným pouze přihlíží a tyto odvětvové zvyklosti nesmějí být v rozporu s obsahem smlouvy, jenž je utvářen i obchodními podmínkami, které jsou součástí smlouvy. Tento názor nesdílíme.

V odborné veřejnosti však v tomto směru nepanuje shoda.<sup>10</sup> Je to dáno právní úpravou (viz § 1, § 264, § 273, § 274 obchodního zákoníku), která v příslušných ustanoveních používá různá slovní vyjádření („řeší se“, „posoudí se“, „řídí se“, „přihlédne se“ ...). V tomto ohledu lze de lege ferenda doporučit, aby zákonodárce nedával přednost stylistické pestrosti na úkor jednotnosti pojmů.

---

<sup>10</sup> K těmto otázkám podrobněji viz BEJČEK, J. Obchodní závazky (obecná úprava a kupní smlouva). 2. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1994, s. 43.

**Smluvním stranám nic nebrání, aby si pojmy, které nejsou stanoveny obchodním zákoníkem, definovaly (pro účely smlouvy) ve smlouvě.** To považujeme za velmi vhodné. Stanovení obsahu pojmu přitom může být pochopitelně různé. Z vymezení obsahu pojmu pak může vyplývat i povinnost smluvní strany (např. zhotovitele, provádí-li definovaný zkušební provoz). Ze smluvní praxe (i mezinárodní) se pak ukazuje, že by normování pojmů měla být věnována značná část smlouvy.

**Pokud ovšem obsah použitých pojmů nebude stanoven smlouvou, pak tam, kde se tento pojem vytvořil a kde jde o obchodní zvyklost, bude použita obchodní zvyklost. Obchodní zvyklosti se přitom vytvářely a vytvářejí postupně.**

## **5. ZÁVĚR**

Co se týká uzavírání a realizace obchodněprávních smluv, pak používání obchodních podmínek, obchodních zvyklostí a vykládacích pravidel, a to na úkor dřívější podrobné předpisové úpravy, považujeme za správné. Jak obchodní zvyklosti, tak obchodní podmínky či vykládací pravidla se přitom mohou měnit bez nároků na novelizace právních předpisů.<sup>11</sup>

Je přitom třeba počítat s rozšiřujícím se výčtem mezinárodních úmluv i rozvíjející se mezinárodní úpravou. Současně je třeba počítat i s některými obchodními zvyklostmi a obchodními podmínkami, které se používají shodně jak v mezinárodních, tak i tuzemských vztazích (např. u akreditivů či inkas, bankovních záruk apod.). Dosavadní právní úpravu umožňující tedy v obchodních závazkových vztazích odkázat na obchodní podmínky, obchodní zvyklosti a vykládací pravidla, hodnotíme kladně.<sup>12</sup>

## **Literature:**

---

<sup>11</sup> PELIKÁNOVÁ, I.: Návrh občanskoprávní kodifikace, Právní fórum č. 10/2006, s. 343-354.

<sup>12</sup> Náměty ke změnám ve III. části obchodního zákoníku viz mj. ve BEJČEK, J. ve ELIÁŠ, K. a kol.: Kurs obchodního práva, Obchodní závazky, Cenné papíry, C. H. BECK Praha, 1996, 2. vydání 1999 a 3. vydání 2003.; BEJČEK, J.: Obchodní závazky (obecná úprava a kupní smlouva), MU Brno, 2. aktualizované a doplněné vydání, 1994, s. 217 a násl.; Ke změnám jednotlivých ustanovení ve PELIKÁNOVÁ, I.: Komentář k obchodnímu zákoníku, 3., 4. a 5. díl, Linde Praha, 1996, 1997, 1999, 959 s., 600 s., 687 s.; ŠTENGLOVÁ, I., PLÍVA, S., TOMSA, M.: Obchodní zákoník, Komentář, 10. rozšířené a přepracované vydání, C. H. Beck Praha, 2005, 11. vydání 2006. SUCHOŽA, J.: Úvahy o dimenziích obchodních závazků, ve Pocta Miloši Tomsovi, vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, Plzeň 2006, s. 374-380. SUCHOŽA, J.; HUSÁR, J.: Obchodné právo, IURA EDITON, Bratislava, 2009.



- BEJČEK, J. Obchodní závazky (obecná úprava a kupní smlouva). 2. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1994.
- BEJČEK, J. ve ELIÁŠ, K. a kol.: Kurs obchodního práva, Obchodní závazky, Cenné papíry, C. H. BECK Praha, 1996, 2. vydání 1999 a 3. vydání 2003.
- BEJČEK, J.; ELIÁŠ, K. a kol.: Kurs obchodního práva, Praha, C. H. Beck, 4. vydání.
- BEJČEK, J.; HAJN, P.: Jak uzavírat obchodněprávní smlouvy, Linde Praha, 2004.
- HERMANN, A. H.: International Trade Terms, Mezinárodní obchodní podmínky, RADIX Praha 1997.
- MAREK, K.; ŽVÁČKOVÁ, L.: Obchodní podmínky, obchodní zvyklosti a vykládací pravidla, ASPI Wolters Kluwer Praha, 2008.
- OVEČKOVÁ, I. a kol.: Obchodný zákoník, Komentár, Iura Edition, Bratislava, 1995.
- PATAKYOVÁ, M.; MORAVČÍKOVÁ, A.: Obchodný zákoník, Ekonomický a právny poradca podnikateľa, č. 5 - 6/2002.
- PELIKÁNOVÁ, I.: Komentár k obchodnímu zákoníku, 3., 4. a 5. díl, Linde Praha, 1996, 1997, 1999.
- PELIKÁNOVÁ, I.: Návrh občanskoprávní kodifikace, Právní fórum č. 10/2006.
- POKORNÁ, J., MAREK, K. Obchodní zvyklosti – důležitý prvek regulace právních vztahů. Právní rádce, 1999, č. 2.
- SUCHOŽA, J.: Úvahy o dimenziích obchodních závazků, ve Pocta Miloši Tomsovi, vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, Plzeň 2006.
- SUCHOŽA, J.; HUSÁR, J.: Obchodné právo, IURA EDITON, Bratislava, 2009.
- ŠTENGLOVÁ, I., PLÍVA, S., TOMSA, M.: Obchodní zákoník, Komentár, 10. rozšířené a přepracované vydání, C. H. Beck Praha, 2005, 11. vydání 2006.

*Dny práva – 2010 – Days of Law, 1. ed. Brno : Masaryk University, 2010*  
*<http://www.law.muni.cz/content/cs/proceedings/>*

- ŠTENGLOVÁ, I.; PLÍVA, S.; TOMSA, M. a kol.: Obchodní zákoník, Komentář, Praha, C. H. Beck, 12. vydání, 2009.

**Contact – email**

*[kmarek@law.muni.cz](mailto:kmarek@law.muni.cz)*