

ÚVAHY NAD SPOLEČNOU EVROPSKOU PRÁVNÍ ÚPRAVOU PRODEJE: EFEKTIVNÍ VOLBA NEBO AJI KESHI?

KONSTANTIN LAVRUSHIN

Právnická fakulta, Masarykova univerzita, Česká republika

Abstract in original language

Začátkem října Evropská komise předložila Evropskému parlamentu návrh nařízení o Společné evropské právní úpravě prodeje. Tento krok lze bezesporu označit za jeden z nejvýznamnějších na poli sjednocování smluvního práva napříč členskými státy EU. Jeho účelem je odstranění překážek přeshraničních obchodů a podpora malých a středních podnikatelů. V předkládané stati si pokládám otázku, zda dané nařízení skutečně pomůže malým a středním podnikům. Anebo to skončí jen u dobrého úmyslu se špatným provedením. Jelikož má otázka poměrně široký záběr, omezují se na komparaci institutu změny okolností, upraveného právě ve Společné evropské právní úpravě prodeje a v novém občanském zákoníku.

Key words in original language

Společná evropská právní úprava prodeje, transakční náklady, změna okolností

Abstract

Early in October European Commission introduced to European Parliament the proposal for a regulation on a Common European Sales Law. This step can certainly be described as one of the most important in the field of unification of contract law across the EU Member States. Its purpose is to remove obstacles to cross-border transactions and support for small and medium-sized enterprises. In the present paper I have considered the question whether the regulation actually helps small and medium-sized enterprises. Or it just ends up with a good intention with poor performance. Due to the wide range of this question, I just limit the comparison to legal institute “Change of circumstances”, provided in Common European Sales Law and new Czech Civil Code.

Key words

Common European Sales Law, Transaction costs, Change of Circumstances

1. ÚVODEM

Začátkem října roku 2011 Evropská komise předložila Evropskému parlamentu návrh nařízení o Společné evropské právní úpravě prodeje (Common European Sales Law dále jen „CESL“). Tento krok lze bezesporu označit za jeden z nejvýznamnějších na poli sjednocování smluvního práva napříč členskými státy EU. Přitom volba formy nařízení již neznamená pouhou harmonizaci smluvního práva prodeje

v jednotlivých členských zemích, ale vytvoření přímého konkurenta vnitrostátnímu právu.¹

Účelem navrhované úpravy jest odstranění překážek přeshraničních obchodů a podpora malých a středních podnikatelů. Podle tiskové zprávy Komise² „malým a středním podnikům společná právní úprava pomůže proniknout na nové trhy: v současné době totiž přes hranice obchoduje pouze 9,3 % ze všech podniků v EU, a podniky tak přicházejí o nejméně 26 miliard EUR ročně“.

Podstatou CESL je její subsidiární povaha ke každé vnitrostátní právní úpravě daného členského státu.³ Svou osobní působností CESL dopadá na vztahy mezi spotřebitelem a obchodníkem, pokud ten stojí na straně prodávajícího (B2C). Pokud na obou stranách stojí obchodníci, lze CESL použít, pokud je alespoň jedna z těchto stran malým nebo středním podnikem⁴ (B2B). Věcná působnost je dána transakcemi, jež se týkají prodeje zboží, dodání digitálního obsahu a poskytování souvisejících služeb. Místní působnost je vymezena transakcemi přeshraničními (cross-border contracts). Tím je kladen požadavek na odlišná bydliště (habitual residence) smluvních stran v případě transakcí B2B, a na odlišnost adresy spotřebitele a bydliště obchodníka v případě B2C transakcí. Přitom je třeba, aby se alespoň v jednom případě jednalo o členský stát.⁵

V předkládané stati se podívám na B2B obchody právě skrze transakční náklady. Otázku transakčních nákladů přitom rozdělím na okamžik samotné kontraktace a dále pak situaci během trvání smluvního závazkového vztahu. Jelikož má otázka poměrně široký záběr, omezím se toliko na komparaci institutu změny okolností, upraveného právě v CESL a v novém občanském zákoníku.

¹ Vytvoření vnitrostátního konkurenta je z pohledu Komise nejvhodnějším postupem zejména proto, že se nikterak nedotýká těch subjektů, které jsou zaměřeni toliko na vnitrostátní transakce. Těmto tak *nutně* nevzniknou náklady na znalost nové právní úpravy např. v důsledku úplné harmonizace formou směrnice či v důsledku nařízení s kogentní úpravou prodeje.

² Tisková zpráva Komise ze dne 11. 10. 2011, č. IP/11/1175.

³ CESL má být fakultativním systémem, který bude existovat vedle stávajících pravidel vnitrostátního smluvního práva a nebude je nahrazovat.

⁴ Pro účely CESL je malým nebo středním podnikem (dále jen „MSP“) ten, který (a) zaměstnává méně než 250 osob, a (b) má roční obrát nepřesahující 50 milionů EUR nebo bilanční sumu roční rozvahy nepřesahující 43 milionů EUR nebo, v případě MSP, jenž má své obvyklé sídlo v členském státě, jehož měnou není euro, nebo ve třetí zemi, odpovídající částku v měně tohoto členského státu nebo třetího země.

⁵ Je přitom dostačující, aby se o členský stát jednalo pouze v jednom případě, což umožňuje aplikaci CESL i na transakce mezi členským státem a státem mimo EU. To má přispět k atraktivitě a konkurenceschopnosti evropské právní úpravy.

2. NÁKLADY NA ZNALOST PRÁVA

Vyjdeme-li z předpokladu, že podnikání se děje za účelem dosažení zisku a že zisk je rozdílem mezi (celkovými) příjmy a (celkovými) náklady, pak existují v zásadě dvě základní otázky: (a) jak zvýšit příjmy?, (b) jak snížit náklady? Zvýšení zisku pak lze za určitých okolností dosáhnout i pouhým snížením nákladů, tedy bez nutnosti navyšování příjmů.

Mluvíme-li o nákladech transakčních, mluvíme o nákladech, které je třeba vynaložit na realizaci dané transakce (obchodu). R. Coase⁶ v tomto ohledu hovoří o nákladech na uskutečnění transakce prostřednictvím směny na volném trhu. V obecné rovině pak lze za transakční náklad označit jakoukoliv odstranitelnou překážku, k odstranění které je třeba obětovat určitý statek (peníze, čas apod.).

V této souvislosti můžeme vnímat několik relací práva a transakčních nákladů. Za prvé půjde o samotnou znalost práva. V rámci podnikatelského styku si již jistě nelze vystačit s pouhým právním vědomím, ale jest třeba přistoupit právě k oné znalosti. Cena na odstranění je pak odvislá od zvoleného způsobu odstraňování – např. samovstupem, anebo vstupem do transakce profesionála (právníka). Za druhé, nákladem, který právo může v souvislosti s danou transakcí vytvářet, může být náklad na určité chování, jež není samo o sobě předmětem dané transakce (např. povinnost prodávajícího poskytnout kupujícímu určité informace). Nakonec by se dalo uvažovat o nákladu na chování, jež je předmětem transakce, pokud nelze tento náklad podřadit pod náklady předchozí. Zcela záměrně zde neuvádím náklad na vynutitelnost práva. Ve fázi kontraktačního procesu je totiž tento náklad toliko podmíněný, resp. měl by být multiplikován koeficientem pravděpodobnosti; to vše ale jde nad rámec této stati. Navíc volba hmotněprávní roviny by zásadně neměla být odvislá od efektivity úpravy procesní (tedy vynutitelnosti zvoleného práva).

V memorandu k návrhu CESL vymezuje Komise dvě roviny přeshraničních podnikatelských obchodů, jež se staly podnětem vzniku této společné právní úpravy. V první řadě jde o obchody, kdy na jedné straně stojí MSP, a na straně druhé velká (obvykle nadnárodní) korporace. V tomto případě je MSP zpravidla odkázán k přijetí práva velkého obchodního partnera. To následně vede k nesení dodatečných nákladů (říkejme jim „nalézací náklady“) na zjišťování obsahu a aplikace tohoto přijatého (cizího) práva. V případě druhém, kdy MSP stojí na obou stranách, k těmto nalézacím nákladům přibývají i náklady (říkejme jim „vyjednávací náklady“) na vyjednávání o volbě práva. Má-li pak MSP nést jak náklady nalézací, tak i vyjednávací, je otázkou, zde zamýšlená transakce bude mít ještě pro MSP dostatečnou hodnotu. Avizovaným účelem CESL je tedy

⁶ Dle Richter, T. *Insolvenční právo*. Praha : ASPI, Wolters Kluwer, 2008, s. 53.

odstranění (snížení) oněch nalézacích nákladů, tj. nákladů na znalost práva.

Pokud jde o náklady jako takové, musíme dále odlišit náklady fixní (FC) od nákladů variabilních (VC). V této souvislosti se pak ptáme, jakou povahu mají náklady na znalost práva? Mám za to, že odpověď je přímo odvislá od kvantitativní práva. Tímto poněkud nepřesným označením mám na mysli počet potenciálních právních úprav (řádů), mezi nimiž si strany volí.⁷

Zůstaneme-li právě u nařízení Řím I., pak univerzální použitelnost [čl. 2] a autonomie vůle [čl. 3] nabízí smluvním stranám poměrně velký výběr potenciálních právních úprav. Při skutečné transakci se však zřejmě setkáme s faktickou limitací tohoto výběru, a to na volbu mezi právními řádami států daných podnikatelů. Můžeme tedy uvažovat – po vzoru Komise – že podnikatel volí mezi právem svého domovského státu a právem státu obchodního partnera. Toto nutně vede k závěru, že množina potenciálních právních úprav je dána právě dvěma prvky, tedy pokud jde o vstup na trh daného členského státu. Pokud bychom dále tuto úvahu vyjádřili pomocí funkcí fixních a variabilních nákladů, pak znalost práva (tj. v podstatě již samotná volba) představuje vždy variabilní náklad. Jinými slovy, vstupuje na trh dané členské země, si podnikatel musí zjistit právo, což je pro něj transakčním nákladem. Zavedením CESL by do hry měla vstoupit možnost volby práva, jehož znalost je nákladem fixním. Podnikatel by se s tímto právem seznámil pouze jednou. To znamená sice zvýšení celkových fixních nákladů (TFC), avšak zároveň snížení celkových variabilních nákladů (TVC), tedy i snížení sklonu křivky celkových nákladů (TC).

S takovými závěry nelze souhlasit bez výhrad. Za prvé, je třeba myslet na to, že CESL by se měla použít pouze při výslovné volbě oběma stranami. Transakčním nákladem zde tedy může být již samotné jednání o volbě CESL, což může mít v konečném důsledku stejný nákladový efekt, jako seznámení si s cizím právem (tím, které navrhuje obchodní partner). Za druhé, v současné době zde neexistují právní překážky pro recyklační volbu jednoho právního řádu. Tím mám na mysli volbu např. německého práva v obchodech napříč celou Evropskou unií. Nakonec je třeba zmínit i to, že náklad na znalost cizího práva nelze eliminovat absolutně. CESL má sice být poměrně podrobnou, avšak nikoliv komplexní právní úpravou. Otázky zde neupravené (např. protiprávnost smluv, zastoupení) se tak i nadále budou řídit právním řádem toho či onoho členského státu.

S ohledem na podané si dovoluji zastávat přesvědčení, že náklady na znalost cizího práva nejsou skutečnými překážkami přeshraničních obchodů, a to i přes to, že dotazování⁸ obchodníci tento náklad

⁷ Nadto je ovšem třeba uvážit, že k volbě ani nemusí dojít. Právo se pak určí pomocí kolizních norem, zejména tzv. nařízení Řím I.

⁸ Eurobarometr 320 o evropském smluvním právu v transakcích mezi podnikateli z roku 2011, s. 15.

(překážku) řadí na celkové třetí místo. Nikterak nepopírám jejich existenci, avšak nepřirazuji jim prioritní význam. Co více, zavedením CESL pak tyto náklady nebudou ani odstraněny, neb zde stále bude určitý prostor pro aplikaci vnitrostátních právních úprav, které budou muset být určeny volbou stran či kolizními normami.

V rámci internetových diskuzí se také vyskytl názor, že CESL nemůže být důstojným soupeřem vnitrostátním úpravám. Rozumný obchodník si přeci nebude volit právo či zákon, k němuž neexistuje dostatek doktrinálních či judikatorních podkladů. S tímto názorem lze v zásadě souhlasit. Avšak zároveň je třeba si uvědomit, že český obchodník bude již v nedalekém budoucnu postaven před zcela nový občanský zákoník. V tomto ohledu je tedy argumentace bohatou interpretační minulostí zásadně lichá. Co více, ve smyslu článku 14 nařízení je členským státům uložena povinnost zajistit, aby konečné rozsudky, v nichž byl CESL aplikován, byly dány na vědomí Komisi. Účelem tohoto je zajištění příslušné judikatorní databáze. Dle mého se tímto přístupem CESL stává zcela legitimním soupeřem (ve smyslu motivačním) jakékoliv vnitrostátní právní úpravě, tj. i novému občanskému zákoníku.

3. ZMĚNA OKOLNOSTÍ

Kromě výše popsaných nákladů na volbu práva, jež lze chápat jako náklady *ex ante*, nelze opomenout ani případné náklady, které té či oné straně vzniknou během trvání právního vztahu. Takovýmto případem, kdy vzniknou tyto náklady, může být podstatná změna okolností, jež vede ke (značně) obtížnému plnění daného závazku. Otázku trvání, změny či zániku závazku právě v souvislosti se změnou okolností právní teorie spojuje s tzv. *hardship* doložkou.

Ještě si krátce připomeňme, proč se tímto institutem vůbec máme zabývat, a jaké je jeho teoretické pozadí. Podstatou daného je to, že smlouvy ve skutečném světě jsou zásadně neúplné. Tak současná teorie pojímá smlouvy, které nepředvídají veškeré možné budoucí stavy. Mezi důvody neúplnosti se uvádí⁹ zejména to, že (a) ztráty z mezer ve smlouvě jsou menší než náklady na jejich preventivní odstranění, (b) náklady na vynutitelnost dohodnutého jsou příliš vysoké (má-li být prokazování naplnění určité dohodnuté podmínky nákladné, pak je lépe tuto podmínku ze smlouvy vypustit), (c) prokázání určité skutečnosti před soudem je obtížné či nemožné (nejde již o nákladnost, ale spíše o objektivní ztížení), (d) daná skutečnost je jeví být irelevantní (jde vlastně o zdánlivou neúplnost či neúplnost v absolutním smyslu). Uvedené důvody vycházejí ze zásadně racionálního chování kontrahentů, kdy tito jsou si neúplnosti smlouvy vědomi. Mezera ve smlouvě však může nastat i v důsledku pouhého nevědomého opomenutí dané otázky; zde se již pohybujeme

⁹ Např. Shavell, S. *Foundations of economic analysis of law*. Cambridge-London : The Belknap press of Harvard university press, 2004, s. 299-301.

v rovině tzv. kognitivních či emocionálních omezení racionality daného jedince.¹⁰

Ve světle podaného lze jistě uzavřít, že vždy existuje možnost vzniku takových okolností, které povedou ke ztížení plnění závazku ze smlouvy, avšak samotná smlouva nenabízí stran tohoto stavu žádné řešení. Pokud se pak strany nedohodnou na řešení této neupravené situace ani ex post, vzniká mezi nimi spor, k jehož řešení bude obvykle povolán soud. Jelikož pak soudce nemůže odmítnout spor řešit pro absenci autonomního práva, bude hledat řešení v rovině práva heteronomního (tedy zejména zákona). A právě z tohoto důvodu je více než žádoucí, aby zákonodárce nějaké řešení nabídl, resp. nabídl takové řešení, které především sleduje ekonomické zájmy smluvních stran (tedy kauzální důvod transakce).

Než se pustíme do rozboru úpravy této otázky v CESL a v novém občanském zákoníku, zopakujme si úpravu současnou. V platné české právní úpravě lze institut změny okolností nalézt zásadně ve dvou rovinách: obecné a konkrétní. Obecně se institut změny okolností projevuje zejména u smlouvy o smlouvě budoucí. Ve smyslu ustanovení § 50a ObčZ¹¹ tak „závazek zaniká, pokud okolnosti, ze kterých účastníci při vzniku závazku vycházeli, se do té míry změnily, že nelze spravedlivě požadovat, aby smlouva byla uzavřena“. Obdobně je tomu v případě obchodněprávních vztahů.¹² Pokud se jedná o smlouvu tzv. hlavní, zde platné právo nabízí instituty (a) dodatečně nemožnosti plnění (tzv. impossibility) ve smyslu ustanovení § 575 ObčZ a § 352 a násl. ObchZ, a (b) zmaření účelu smlouvy (tzv. frustration) ve smyslu § 356 a násl. ObchZ. V rovině konkrétní je pak na změnu okolností pamatováno u smlouvy o uložení věci [§ 523 odst. 2 ObchZ] či u smlouvy o úschově [§749 odst. 2 ObčZ].

Je možné říci, že společným znakem současné právní úpravy je právě zánik daného závazku, a to buď přímo ze zákona, anebo via vznik práva na odstoupení. Opomenuta tak zůstává otázka moderace či novace daného závazku¹³, kdy smluvní vztah zcela nezanikne, ale

¹⁰ Epstein, R., A. Behavioral economics: human errors and market correction. *University Chicago law review*, 2006, vol. 73, s. 111.

¹¹ Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, v platném znění.

¹² Dle ustanovení § 292 odst. 5 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v platném znění (dále jen „ObchZ“): „Závazek uzavřít budoucí smlouvu nebo doplnit chybějící obsah smlouvy též zaniká, jestliže okolnosti, z nichž strany zřejmě vycházely při vzniku tohoto závazku, se do té míry změnily, že nelze na zavázané straně rozumně požadovat, aby smlouvu uzavřela. K zániku však dochází, jen když zavázaná strana tuto změnu okolností oznámila bez zbytečného odkladu oprávněné straně.“

¹³ Tím samozřejmě není vyloučena novace dohodou stran. Na myslí mám ale změnu závazku osobou odlišnou od kontrahentů.

bude změněn tak, aby při určitém zachování (ekonomického) účelu byla nastolena (alespoň relativní) rovnováha mezi stranami.

CESL upravuje institut změny okolností ve svém článku 89. V první řadě uvádí, že „[s]trana musí plnit své povinnosti, i když se jejich plnění stalo obtížným buď proto, že se zvýšily náklady plnění, nebo že se snížila cena toho, co má být poskytnuto jako protihodnota tohoto plnění“. Tímto v zásadě zachovává riziko (nejenom podnikání), které musí i v případě určitých hospodářských změn nést stále zavázána strana. Aby byla připuštěna změna či zánik závazku, musí dle dikce CESL dojít k výjimečně změně okolností, jež následně učiní plnění nepřiměřeně obtížným. Co lze chápat pod onou výjimečnou změnou okolností jistě nelze nijak předem uzákonit a je tak v zásadě toliko na příslušném soudu, jak konkrétní situaci posoudí. Podrobnější rozbor tohoto vágního pojmu jistě nelze nabídnout ani v této stati.

V obecné rovině je aplikovatelnost institutu změny okolností v CESL vázána na tři podmínky. Za první, ke změně okolností muselo dojít až po uzavření smlouvy. Za druhé, strana, která spoléhala na změnu okolností, v té době nevzala do úvahy a nebylo možné předpokládat, že vezme do úvahy, možnost nebo rozsah této změny okolností. Mám za to, že tato podmínka zakotvuje odmítnutí (vědomého) morálního hazardu v důsledku asymetrii informací. Toto má zamezit tomu, aby zavázána strana využila své exkluzivní informační výhody o změně okolností. Jinými slovy, při kontraktaci nemá být postaveno najisto, že ke změně okolností dojde. Třetí podmínka svou podstatou navazuje na podmínku druhou. Je tedy dáno, že poškozená strana nepředpokládala a nebylo možné rozumně učinit závěr, že předpokládá, riziko změny okolností. Analýzou uvedeného mám za to, že CESL pracuje s poněkud vágnějšími pojmy, jež následně váže na vědomí té či oné strany. Vzniká tak otázka, zda právě toto nepovede k (nepřiměřeným) nákladům na dokazování, což by znamenalo navýšení ex post transakčních nákladů.

Pokud se strany nedohodnou v přiměřené době¹⁴ na řešení nastalé situace, může se kterákoliv z nich obrátit na soud. Ten následně rozhoduje o (a) změně smlouvy tak, aby byla v souladu s tím, co by si strany rozumně sjednaly v době uzavření smlouvy, kdyby měly možnost zohlednit danou změnu okolností; nebo (b) ukončení smlouvy. Jak je vidět, CESL již na rozdíl od současné české platné právní úpravy nabízí možnost novace či moderace závazku.

V případě nového občanského zákoníku je institut změny okolností upraven v § 1753 až § 1755. Co se týče prosté změny okolností, tak povinnost plnění je zachována i zde. Tedy změní-li se po uzavření smlouvy okolnosti do té míry, že se plnění podle smlouvy stane pro některou ze stran obtížnější, nemění to nic na její povinnosti splnit dluh. Relevantní se pak stává až změna okolností tak podstatná, že změna založí v právech a povinnostech stran zvláště hrubý nepoměr.

¹⁴ Opět příliš vágní pojem.

Jak je vidět, připravovaný kodex na rozdíl od CESL pracuje s poměřováním postavení smluvních stran. Mám přitom za to, že ono poměřování (tedy zkoumání nepoměru) je třeba vztáhnout vždy k původnímu poměru. Tedy zkoumat pouze vychýlení, nikoliv nepoměr v absolutních hodnotách. Podstatná změna okolností pak dává dotčené straně právo domáhat se vůči druhé straně obnovy jednání o smlouvě, prokáže-li, že změnu nemohla rozumně předpokládat ani ovlivnit a že skutečnost nastala až po uzavření smlouvy, anebo se dotčené straně stala až po uzavření smlouvy známou.

Co se týče práva na soudní řešení, toho se lze domáhat pouze v případě, že strany se nedohodnou a zároveň dotčená strana uplatnila vůči druhé straně právo na obnovu jednání o smlouvě ve lhůtě dvou měsíců ode dne, kdy se o změně okolností dozvěděla. Nový občanský zákoník neuplatnění daného práva v uvedené lhůtě spojuje s prekluzí práva na soudní řešení. Pokud už mluvíme o rozdílech, za zmínku stojí to, že podle nového občanského zákoníku lze na sebe převzít nebezpečí změny okolností. V tomto případě již samozřejmě nelze uplatňovat v případě jakékoliv změny okolností žádná práva. Dovolím si ovšem v této souvislosti upozornit na ustanovení § 1976, jež se týká tzv. šněrovacích smluv. V odst. 2 in fine jest stanoveno, že „[s]oud závazek zruší i tehdy, pokud se okolnosti, z nichž strany zřejmě vycházely při vzniku závazku, změnilo do té míry, že na zavázané straně nelze rozumně požadovat, aby byla smlouvou dále vázána“. I když je toto ustanovení systematicky zakotveno v již zmíněných šněrovacích smlouvách, mám za to, že jim lze prolomit výše uvedenou prekluzi. Avšak toliko v případě, že má být závazek zrušen.

Komparací institutu změny okolností zakotveného v CESL a novém občanském zákoníku dospívám k závěru, že volbou CESL by mohlo dojít k dalšímu navyšování transakčních nákladů, tentokrát ex post. To jest dle mého dáno zejména poněkud vágními pojmy. Na druhou stranu ale třeba počítat se zmíněnou prekluzí, jež sice jistě sleduje zásadu „práva náležejí bdělým“, avšak zároveň může jít proti efektivnímu řešení. V tomto ohledu tak musím uzavřít, že vždy bude záležet na postavení a záměru té či oné smluvní strany. Nebylo tedy mým účelem zde v obecné rovině provést volbu právního předpisu, ale naopak upozornit na možná rizika a rozdíly, jež mohou navyšovat transakční náklady – tedy snižovat efektivitu.

4. ZÁVĚREM

Nebudu opakovat dílčí závěry podané v této stati. Pouze shrnu, že připravovaná evropská úprava prodeje nemusí být za všech okolností nejvhodnější volbou. A proto i když se Komise odvolává právě na snižování nákladů v přeshraničních transakcích, je dle mého třeba vždy vycházet z konkrétní situace a poměřovat konkrétní záměr smluvní strany a její postavení při kontraktaci s volenou právní úpravou.

Nezbývá než dodat, že i když „modrá je dobrá“, tak neznamená nutně efektivní volbu.

Literature:

- Richter, T. Insolvenční právo. Praha : ASPI, Wolters Kluver, 2008, s. 53.
- Shavell, S. Foundations of economic analysis of law. Cambridge-London : The Belknap press of Harvard university press, 2004, s. 299-301.
- Epstein, R., A. Behavioral economics: human errors and market correction. University Chicago law review, 2006, vol. 73, s. 111.

Contact – email

konstantin@mail.muni.cz