Vysokoškolská skripta

VŠE

FAKULTA MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ

PRÁVO MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

Nicole Grmelová

Lucie Andreisová

Jan Levý

Daniel Houska

Petr Tomčiak

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ
Fakulta mezinárodních vztahů
Katedra podnikového a evropského práva

Právo mezinárodního obchodu

Vysokoškolská skripta

1. vydání

Nicole Grmelová

Lucie Andreisová

Jan Levý

Daniel Houska

Petr Tomčiak

2022

Rozdělení autorství kapitol

Doc. JUDr. Nicole Grmelová, Ph.D.: kapitoly 1 až 6

Ing. Lucie Andreisová, Ph.D.: kapitoly 8 a 12

Mgr. Ing. Jan Levý, Ph.D.: kapitoly 10 a 11

Mgr. Ing. Daniel Houska, Ph.D.: kapitola 9

Mgr. Ing. Petr Tomčiak: kapitola 7

Recenzenti:

Doc. JUDr. Zbyněk Švarc, Ph.D.

Doc. JUDr. Ing. Radka Zahradníková, Ph.D.

© Vysoká škola ekonomická v Praze, Nakladatelství Oeconomica – Praha 2022
ISBN 978-80-245-2479-5

Přehled použitých zkratek

ADR	Alternative Dispute Resolution (Alternativní řešení sporů)
a.s.	Akciová společnost
BIT	Bilateral Investment Treaty (Dvoustranná dohoda o podpoře a ochraně investic)
CETA	Comprehensive Economic and Trade Agreement (Obchodní dohoda mezi EU a Kanadou)
CIGS	Convention on Contracts for the International Sale of Goods
COFIT	Convention relative aux transports internationaux ferroviaires
ČR	Česká republika
ČSFR	Česko-slovenská federativní republika
DSB	Dispute Settlement Body (Orgán WTO pro řešení sporů)
DSU	Dispute Settlement Understanding (Ujednání o řešení sporů)
EHP	Evropský hospodářský prostor
EHZS	Evropské hospodářské zájmové sdružení
ES	Evropská společenství (předchůdce Evropské unie)
EPR	Evropský platební rozkaz
EU	Evropská unie
FDI	Foreign Direct Investment (přímá zahraniční investice)
FIDIC	Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils (fr. zkratka pro Mezinárodní federaci konzultačních inženýrů)
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
JKM	Jednotné kontaktní místo
ICSID	International Centre for Settlement of Investment Disputes
MPIA	Multi-party Interim Appeal Arbitration Arrangement
OSN	Organizace spojených národů
OSŘ	Občanský soudní řád
OZ	Občanský zákoník
SCE	Societas Cooperativa Europaea (evropská družstevní společnost)
SDEU	Soudní dvůr Evropské unie
SDR	Special Drawing Rights (zvláštní práva čerpání)
SE	Societas Europaea (evropská (akciová) společnost)
SEU	Smlouva o Evropské unii
SFEU	Smlouva o fungování Evropské unie
s.r.o.	Společnost s ručením omezeným

TRIPS	The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
UNCITRAL	Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo
Vídeňská úmluva	Vídeňská úmluva o smlouvách o mezinárodní koupi zboží
WIPO	World Intelectual Property Organisation
WTO	World Trade Organization (Světová obchodní organizace)

Obsah

Předmluva 10
1. Právo v mezinárodním obchodě: pojem, předmět, prameny a subjekty 12
1.1 Úvod do problematiky 12
1.2 Prameny práva mezinárodního obchodu 12
1.2.1 Mezinárodní smlouvy 12
1.2.2 Prameny práva EU 13
1.2.3 Vnitrostátní prameny práva 15
1.3 Subjekty práva mezinárodního obchodu 15
1.4 Kontrolní otázky 16
1.5 Další zdroje 17
2. Právo Světové obchodní organizace (WTO) 18
2.1 Úvod do problematiky 18
2.2 Řešení sporů na půdě WTO 19
2.3 MPIA 20
2.4 Dopady zpráv panelů/odvolacího orgánu WTO na právní postavení jednotlivců 21
2.5 Výhled do budoucna 21
2.6 Kontrolní otázky 22
2.7 Další zdroje 22
3. Ochrana a podpora přímých zahraničních investic v právu EU 23
3.1 Úvod do problematiky 23
3.2 Definice zahraniční investice a její zahraniční povaha 24
3.3 Způsoby znehodnocení přímé zahraniční investice 25
3.4 Screening přímých zahraničních investic 25
3.5 Nevymahatelnost intra-unijních BITs 25
3.6 Výhledy způsobu řešení investičních sporů do budoucna 26
3.7 Kontrolní otázky 26
3.8 Další zdroje 27
4. Podnikání občanů EU/zahraničních osob v ČR a českých státních příslušníků v EU. Nadnárodní formy obchodních společností 28
4.1 Úvod do problematiky 28
4.2 Rozdíl mezi svobodou usazování a volným pohybem služeb. Směrnice o službách na vnitřním trhu 28
4.3 Podnikání formou usazení. Nadnárodní formy obchodních korporací 30
4.3.1 Evropské hospodářské zájmové sdružení 31
4.3.2 Evropská společnost 32
4.3.3 Evropská družstevní společnost 34

4.4 Kontrolní otázky 34
4.5 Další zdroje 35
5. Řešení sporů v oblasti mezinárodního obchodu (soudní řízení). Uznání a výkon cizích soudních rozhodnutí. Formulářová řízení (evropský platební rozkaz a řízení o drobných nárocích) 36
5.1 Úvod do problematiky 36
5.2 Druhy soudní příslušnosti podle nařízení Brusel I bis 37
5.3 Uznání a výkon soudních rozhodnutí vydaných soudy jiných členských států 39
5.4 Evropský platební rozkaz 40
5.5 Řízení o drobných nárocích 42
5.6 Kontrolní otázky 42
5.7 Další zdroje 43
6. Řešení sporů v oblasti mezinárodního obchodu – ADR. Rozhodčí řízení a mediace. Uznání a výkon cizích rozhodčích nálezů a výsledků mediace. SOLVIT 44
6.1 Úvod do problematiky 44
6.2 Mediace 47
6.3 SOLVIT 48
6.4 Kontrolní otázky 48
6.5 Další zdroje 49
7. Smlouvy příkazního typu a smlouva o obchodním zastoupení 50
7.1 Úvod do problematiky 50
7.2 Příkazní smlouva 51
7.3 Smlouva o zprostředkování 52
7.4 Komisionářská smlouva 53
7.5 Zasílatelská smlouva 55
7.6 Smlouva o obchodním zastoupení 55
7.7 Srovnání smluv příkazního typu 58
7.8 Kontrolní otázky 58
7.9 Další zdroje 59
8. Mezinárodní kupní smlouva 60
8.1 Úvod do problematiky 60
8.2 Obecné vymezení pojmu „mezinárodní kupní smlouva“ 60
8.3 Fakultativní povaha Vídeňské úmluvy 61
8.4 Působnost Vídeňské úmluvy 62
8.4.1 Věcná působnost Vídeňské úmluvy 62
8.4.2 Časová působnost Vídeňské úmluvy 63
8.5 Uzavírání mezinárodní kupní smlouvy podle Vídeňské úmluvy 63
8.6 Odstoupení od kupní smlouvy, její změna a ukončení podle Vídeňské úmluvy 65

8.7 Povinnosti prodávajícího podle Vídeňské úmluvy 65
8.8 Povinnosti kupujícího podle Vídeňské úmluvy 67
8.9 Nejednotný výklad Vídeňské úmluvy 68
8.10 Kontrolní otázky 68
8.11 Další zdroje 69
9. Dodávky investičních celků a podmínky FIDIC 70
9.1 Úvod do problematiky 70
9.2 Přehled základních transakčních struktur 71
9.3 Cena a její placení 73
9.3.1 Určení ceny 73
9.3.2 Metody placení 73
9.3.3 Vybraná právní specifika mezinárodních dodávek investičních celků 74
9.3.4 Obchodní podmínky FIDIC 74
9.3.5 Kolizní problematika 74
9.4 Nejčastější rizika mezinárodních dodávek a jejich smluvní řešení 75
9.5 Kontrolní otázky 77
9.6 Další zdroje 77
10. Smlouvy v oblasti mezinárodní dopravy 78
10.1 Úvod do problematiky 78
10.2 Česká úprava smluv o přepravě 79
10.2.1 Smlouva o přepravě osob a smlouva o přepravě věcí 79
10.2.2 Smlouva zasílatelská 80
10.2.3 Smlouva o provozu a smlouva o nájmu dopravního prostředku 80
10.3 Mezinárodní silniční přeprava. 80
10.4 Mezinárodní železniční přeprava. 82
10.5 Mezinárodní letecká přeprava. 83
10.6 Mezinárodní lodní přeprava 85
10.7 Kontrolní otázky 87
10.8 Další zdroje 88
11. Právo duševního vlastnictví. Licenční smlouva 89
11.1 Úvod do problematiky 89
11.2 Právo duševního vlastnictví – exkurs 89
11.3 Právo duševního vlastnictví – systém 91
11.3.1 Právo autorské a práva související 91
11.3.2 Práva průmyslová a práva související s průmyslovými právy 92
11.4 Právo duševního vlastnictví – některé prameny práva 92

11.5 Licenční smlouva ... 93
11.5.1 Forma licenční smlouvy ... 94
11.5.2 Licence výhradní a nevýhradní ... 95
11.5.3 Odměna ... 95
11.5.4 Podlicence a postoupení licence ... 96
11.5.5 Další práva a povinnosti stran licenční smlouvy ... 97
11.5.6 Zánik licence ... 98
11.6 Kontrolní otázky ... 98
11.7 Další zdroje ... 99
12. Compliance v mezinárodním obchodě ... 100
12.1 Úvod do problematiky ... 100
12.2 Co znamená compliance a k čemu slouží? ... 100
12.3 Dopady „non-compliance“ ... 107
12.4 Geneze a následný vývoj compliance ... 109
12.5 Povinnost nebo program ve stylu „nice-to-have“? ... 111
12.6 Kontrolní otázky ... 112
12.7 Další zdroje ... 113
13. Přehled použité literatury ... 114

Předmluva

Předkládaná skripta představují aktuální a moderní učební pomůcku pro studenty navazujícího magisterského programu „Mezinárodní obchod“ na Vysoké škole ekonomické v Praze. Dosud byla jako povinná literatura pro kurz Práva v mezinárodním obchodě uvedena učebnice docenta Poláčka z roku 2017. Od té doby doznalo právo mezinárodního obchodu některých významných změn, které je třeba reflektovat.

Z hlediska způsobu řešení sporů na půdě Světové obchodní organizace je vhodné upozornit na nefunkčnost odvolacího orgánu Orgánu pro řešení sporů, která je dočasně zčásti překlenuta zavedením nového systému MPIA (Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement). Rovněž z pohledu mezinárodně-právní ochrany a podpory investic došlo k překotnému vývoji v návaznosti na přelomový rozsudek Soudního dvora Evropské unie ve věci *Achmea*, ve kterém soudní orgán EU rozhodl, že intra-unijní bilaterální dohody o ochraně a podpoře investic budou napříště nevymahatelné. Evropská komise reagovala na tento rozsudek výzvou vůči členským státům EU, aby vypověděly vzájemné bilaterální dohody o ochraně a podpoře investic, což učinily.

Předkládaná skripta také nově zpracovávají problematiku relevantní pro právo mezinárodního obchodu, která není standardním obsahem tradičních učebnic práva mezinárodního obchodu, ač se jedná o témata velmi užitečná z hlediska praxe podniků působících v této oblasti, a to problematiku compliance.

Učebnice je strukturována následovně. První kapitola je věnována pojmu, předmětu, pramenům a subjektům práva v mezinárodním obchodě. Druhá kapitola představuje právo Světové obchodní organizace. Třetí kapitola je zaměřená na ochranu přímých zahraničních investic v EU. Ve čtvrté kapitole je pojednáno o podnikání zahraničních osob v České republice a nadnárodních formách obchodních společností. Pátá a šestá kapitola poskytují přehled různých způsobů řešení sporů v oblasti mezinárodního obchodu. V sedmé kapitole je vyložena smlouva o obchodním zastoupení, která je jednou z mála smluv harmonizovaných na úrovni práva EU a smlouvy příkazního typu podle občanského zákoníku. Osmá kapitola rozebírá mezinárodní kupní smlouvu, devátá kapitola dodávky investičních celků a podmínky FIDIC. Desátá kapitola identifikuje základní typy smluv v oblasti mezinárodní dopravy. V jedenácté kapitole se studenit seznámí s problematikou duševního vlastnictví s důrazem na licenční smlouvu, ve dvanácté kapitole je pojednáno o compliance v mezinárodním obchodě.

V závěru každé kapitoly jsou uvedeny kontrolní otázky, které umožní studentům zrekapitulovat své poznatky a případně se vrátit k pasážím, které ještě nebyly zcela osvojeny. Pro zájemce o hlubší studium zkoumané problematiky je k dispozici také sezam dalších tištěných i audiovizuálních zdrojů (prokliky na fulltextové odkazy dokumentárních videí).

Autoři děkují Mgr. Ing. Petru Tomčiakovi, absolventovi navazujícího magisterského studijního programu „mezinárodní obchod“ na FMV VŠE v Praze za provedení „absolventské“ recenze skript a za revizi seznamu použitých zkratek. Autoři přivítají zpětnou vazbu a podněty k dalšímu vylepšení této učební pomůcky, které se mohou promítnout v jejím dalším vydání. Toto první vydání skript odpovídá právnímu stavu k 30. listopadu 2022.

Za autorský kolektiv Nicole Grmelová

1. Právo v mezinárodním obchodě: pojem, předmět, prameny a subjekty

1.1 Úvod do problematiky

Právo mezinárodního obchodu není považováno za samostatnou právní disciplínu, jak je tomu např. u práva občanského, obchodního, trestního nebo ústavního. Právo mezinárodního obchodu představuje **účelový soubor právních norem**, které regulují právní poměry vznikající při realizaci mezinárodního obchodu, přičemž mohou spadat do různých právních odvětví, např. do mezinárodního práva soukromého, mezinárodního práva veřejného anebo obchodního práva. Rovněž **původ norem** regulujících mezinárodní obchod může být rozličný: jde o prameny mezinárodní práva (např. Vídeňská úmluva o smlouvách o mezinárodní koupi zboží), o prameny práva Evropské unie (např. vybraná ustanovení Smlouvy o fungování EU, nařízení Brusel Ibis, nařízení Řím I a Řím II) anebo o prameny práva vnitrostátního (typicky občanský zákoník anebo zákon o obchodních korporacích). Prameny práva mezinárodního obchodu mohou obsahovat jednak úpravu **hmotně-právní** (přímo upravující práva a povinnosti stran, např. výše zmíněná Vídeňská úmluva), mohou mít povahu **procesní** (upravují postup soudů/rozhodců v běženém soudním/rozhodčím řízení a postup uznání a výkonu cizích soudních rozhodnutí/rozhodčích nálezů, např. ve vztahu k soudním u řízení s mezinárodním prvkem lze zmínit nařízení Brusel I bis.) anebo kolizní (např. nařízení Řím I, Řím II, zčásti zákon o mezinárodním právu soukromém, pokud jde o jeho kolizní normy).

1.2 Prameny práva mezinárodního obchodu

Obecně můžeme hlavní prameny práva mezinárodního obchodu rozdělit na:

- **Mezinárodní smlouvy**
- **Právní předpisy EU (zejména nařízení a směrnice)**
- **Vnitrostátní právní předpisy**

Pro mezinárodní obchod má význam rovněž judikatura Soudního dvora EU, národních soudů, rozhodovací praxe Orgánu pro řešení sporů WTO, tzv. soft-law a v neposlední řadě rovněž doktrína.

1.2.1 Mezinárodní smlouvy

Zásadním pramenem práva mezinárodního obchodu jsem **mezinárodní smlouvy**, které mohou mít povahu smluv multilaterálních (např. Smlouvy o založení WTO, Smlouva o fungování EU) anebo bilaterálních (např. dvoustranné smlouvy o právní pomoci). Tyto mezinárodní prameny práva se stávají součástí českého právního řádu na základě zveřejnění/vyhlášení ve Sbírce mezinárodních smluv (před rokem 2000 ve Sbírce zákonů). Podle čl. 10 ústavy ČR platí, že *„Vyhlášené mezinárodní smlouvy, k jejichž ratifikaci dal Parlament souhlas a jimiž je Česká republika vázána, jsou součástí právního řádu; stanoví-li*

mezinárodní smlouva něco jiného než zákon, použije se mezinárodní smlouva." Z čl. 10 ústavy ČR je tedy patrné, že mezinárodní smlouvy splňující výše uvedená kritéria mají aplikační přednost před „běžným" zákonem, nikoliv však před zákonem ústavním.

O mezinárodních smlouvách v oblasti dopravy pojednává samostatná kapitola těchto skript (kapitola 10).

1.2.2 Prameny práva EU

Ve vztahu k **pramenům práva EU** mají pro právo mezinárodního obchodu velký význam jak zřizovací smlouvy v platném znění (zejména Smlouva o fungování EU, kterou bychom mohli zařadit i pod mezinárodní smlouvy uzavřenou mezi EU na straně jedné a jejími členskými státy na straně druhé), tak prameny sekundárního práva EU (nařízení a směrnice).

Nařízení EU bývají často označována jako **přímo použitelné právní normy**, a to proto, že jsou závazné nejen pro členské státy EU, ale i pro jednotlivce (fyzické osoby i právnické osoby) ve znění zveřejněném v Úředním věstníku EU (Úř. věst. EU vychází ve všech úředních jazycích EU, tedy i v češtině a je dostupný na odkaze: eur-lex.europa.eu). U nařízení tedy není potřeba jeho ustanovení transponovat do vnitrostátního právního řádu, ve výjimečných případech (např. v oblasti nadnárodních forem obchodních korporací) se vyžaduje přijetí předpisu, který upřesňuje s ohledem na vnitrostátní specifika ty oblasti regulace, které nejsou na vnitřním trhu EU sjednoceny.

Z nařízení EU jsou pro oblast práva mezinárodního obchodu stěžejní zejména **nařízení Brusel Ibis**, podle kterého se určuje **mezinárodní příslušnost soudu** a které stanoví postup pro téměř automatické **uznávání a výkon soudního rozhodnutí v občanských a obchodních věcech** vydaných soudy členského státu A v členském státě B. Nařízení Brusel I bis umožňuje při přeshraničním obchodování stranám smlouvy rovněž dohodnout si mezinárodní příslušnost soudu (tzv. prorogace), o které je podrobněji pojednán o v podkapitole 5.2. Kromě volby soudu je v mezinárodním obchodě rovněž klíčová volba práva. Je totiž ideální, pokud soud aplikuje své vlastní právo a nemusí provádět zjišťování obsahu cizího práva, což zvyšuje náklady i délku soudního řízení. Volba práva je ve smluvních vztazích s mezinárodním prvkem rovněž možná. Není-li provedena, určí rozhodné práva **kolizní normy**. Právo EU stanoví v podobě nařízení kolizní normy **pro smluvní vztahy (tzv. nařízení Řím I)** i **mimosmluvní závazky (tzv. nařízení Řím II**). Příkladem mimosmluvního závazku je např. závazek k náhradě způsobené škody/újmy.

Základním pravidlem nařízení Řím I je možnost volby práva stranami, a to pro celou smlouvu, popřípadě pro její část. Možnost stanovit jiné rozhodné právo pouze pro úpravu některých otázek smlouvy se ve francouzštině označuje jako *dépeçage*, tedy rozštěpení. Stanovení jiného rozhodného práva pro část smlouvy je však možné pouze za okolností, že to nevede k nepředvídatelným, popř. nespravedlivým výsledkům. Jako rozhodné právo lze zvolit

právo státu, nemusí jít nutně o právo členského státu EU. Z hlediska časového je možné provést volbu práva jak v okamžiku uzavírání smlouvy (*ex ante*), tak i později (*ex post*).

Nařízení tedy zdůrazňuje princip autonomie vůle stran z hlediska volby práva, přesto stanoví určité limity volby práva, které je nutné respektovat. Jedná se zejména o kogentní normy obsažené v právním řádu, jehož použitelnost byla sjednána a omezení volby práva v případě spotřebitelských smluv ve vztazích B2C v zájmu ochrany spotřebitele jako slabší smluvní strany.

Nebyla-li provedena volba práva, stanoví nařízení Řím I rozhodné právo podle jednotlivých smluvních typů, které se použije za předpokladu, že smlouva nevykazuje užší vztah k jinému právnímu řádu. Zde uvádíme pouze rozhodné právo u nejčastějších smluvních typů, kterými jsou kupní smlouva a smlouva o poskytování služeb:

- v případě kupní smlouvy je jako rozhodné právo určeno právo místa bydliště prodávajícího;
- v případě smluv o poskytování služeb je rozhodným právem právo místa bydliště poskytovatele služeb.

Nařízení Řím I obsahuje také ustanovení o výhradě veřejného pořádku: *„použití některého ustanovení práva kterékoli země určeného na základě tohoto nařízení může být odmítnuto pouze v případě, že by bylo zjevně neslučitelné s veřejným pořádkem místa soudu.“*

Při obchodování mimo vnitřní trh EU je důležitý **celní kodex Unie, který má také formu nařízení** a který sjednocuje výši cla pro dovoz zboží z tzv. třetích zemí (tedy nečlenských státu EU/Evropského hospodářského prostoru).

Pro **směrnice EU** naopak platí, že nejsou obecně závazné, ale zavazují členské státy EU k tomu, aby ve lhůtě (zpravidla) dvou až tří let transponovaly cíle směrnice do vnitrostátního právního řádu. Pozdní anebo nesprávná transpozice směrnice může mít nepříznivé dopady pro liknavý členský stát. Jednak s ním může Evropská komise zahájit tzv. řízení o porušení Smlouvy (v angličtině: infringement procedure), které může vyústit v pokutu udělenou členskému státu ze strany Soudního dvora EU. Jednak se může jednotlivce dovolávat náhrady škody, která mu vznikla v důsledku netransponované anebo nesprávně implementované směrnice po vlastním členském státě před vnitrostátními soudy (srov. např. rozsudek SDEU ve věci Faccini Dori).

V oblasti obchodování na vnitřním trhu EU je důležitá zejména **směrnice o službách na vnitřním trhu** (směrnice 2006/123/ES), jejímž cílem je *„usnadnění výkonu svobody usazování pro poskytovatele služeb a volného pohybu služeb při zachování vysoké kvality služeb“.*

Zjednodušeně lze říci, že v oblasti výlučných pravomocí (zejména celní unie, společná obchodní politika) přijímají orgány EU nařízení, zatímco v oblasti sdílených pravomocí mezi EU a členskými státy (např. vnitřní trh, ochrana spotřebitele) přijímají orgány EU směrnice. Dlouhodobě lze na úrovni práva EU pozorovat trend rostoucího počtu nařízení na úkor směrnic.

1.2.3 Vnitrostátní prameny práva

Pokud jde o **vnitrostátní právní předpisy**, je důležité připomenout, že právo EU má aplikační přednost před právem vnitrostátním. Je-li tedy nějaká otázka upravena právem EU, použije se přednostně právo EU před právem českým. Typicky tak mají přednost ustanovení nařízení Řím I a Řím II před kolizními normami obsaženými v českém zákoně o mezinárodním právu soukromém. Totéž platí o aplikační přednosti nařízení Brusel I bis před ustanoveními českého zákona o mezinárodním právu soukromém, kterými se řeší mezinárodní příslušnost soudu (zákon č. 90/2012 Sb., zákon o mezinárodním právu soukromém).

Z pramenů českého práva jsou důležitá také ustanovení upravující jednotlivé smluvní typy, která se použijí v případě, že si účastníci mezinárodního obchodu sjednají české právo jako rozhodné právo určené kolizními normami. V obchodních vztazích mezi podnikateli (B2B) má v případě kupní smlouvy přednost Vídeňská úmluva o smlouvách o mezinárodní koupi zboží před ustanoveními českého občanského zákoníku o kupní smlouvě.

1.3 Subjekty práva mezinárodního obchodu

Za tradiční subjekty práva mezinárodního obchodu jsou považovány subjekty mezinárodního práva veřejného, tedy státy a mezinárodní mezivládní organizace. **Státy** vystupují v právu mezinárodního obchodu ve dvojí roli, jednak jako tvůrci práva mezinárodního obchodu a tvůrci mezinárodních organizací, které se mezinárodním obchodem zabývají (např. WTO), jednak jako subjekty vystupující v soukromoprávních vztazích jako kupující, když poptávají na mezinárodním trhu zboží a služby. Smlouvy uzavírané státem s podnikatelem usazeným v jiném státě se označují jako diagonální smlouvy, což naznačuje, že příslušné smluvní strany nejsou ve zcela rovnocenném postavení.

Mezinárodní mezivládní organizace odvozují svou právní subjektivitu od svých členských států, které předávají na nadnárodní úroveň část svých svrchovaných pravomocí. Z globálních mezinárodních mezivládních organizací činných v oblasti práva mezinárodního obchodu je nejznámější WTO, důležitý je také Mezinárodní měnový fond (IMF) a Světová banka (WB). Z regionálních mezinárodních mezivládních organizací podporujících mezinárodní obchod sehrává evropském prostředí klíčovou roli Evropská unie, která prostřednictvím Evropského hospodářského prostoru rozšiřuje pravidla vnitřního trhu i na Lichtenštejnsko, Norsko a Island a na základě bilaterálních smluv mezi EU a Švýcarskem, také na území Švýcarské konfederace.

Ze specializovaných mezinárodních mezivládních organizací stojí v oblasti práva mezinárodního obchodu za zmínku zejména Mezinárodní organizace pro civilní letectví (ICAO) a Světová organizace duševního vlastnictví (WIPO).

Od mezinárodních mezivládních organizací je nutno odlišit **mezinárodní nevládní organizace**, které nemají mezinárodně-právní subjektivitu, protože jejich členskou základnu netvoří státy, ale jednotlivci. Z mezinárodních nevládních organizací působí v oblasti mezinárodního obchodu zejména Mezinárodní obchodní komora (ICC), Mezinárodní sdružení leteckých dopravců (IATA) a Evropská bankovní federace (EBF).

U **fyzických osob** účastnících se transakcí v mezinárodním obchodním prostředí je zpravidla posuzována jejich způsobilost mít práva a povinnosti podle právního řádu, kde mají své obvyklé bydliště (*lex domicilii* – dle platného zákona o mezinárodním právu soukromém) anebo podle právního řádu státu, jehož jsou státními příslušníky – *lex patriae* (ustanovení dříve platného českého zákona o mezinárodním právu soukromém a procesním). *Lex domicilii* jako hraniční určovatel pro posouzení způsobilosti mít práva a povinnosti je u fyzických osob kritériem používaným také v nařízeních EU (nařízení Řím I a Řím II), která mají aplikační přednost před národními zákony o mezinárodním právu soukromém. U **právnických osob** vzniká jejich způsobilosti vstupovat do mezinárodních obchodních vztahů okamžikem zápisu do obchodního (nebo jiného příslušného národního) rejstříku a zaniká jejich výmazem z tohoto rejstříku. Z práva EU (ustanovení o svobodě usazování) vyplývá, že společnosti založené v jednom členském státě EU mohou přemístit své sídlo do jiného členského státu EU (rozsudek Soudního dvora EU ve věci Polbud). Podle čl. 49 Smlouvy o fungování EU (SFEU) zahrnuje svoboda usazování přístup k samostatně výdělečným činnostem a jejich výkon, jakož i zřizování a řízení podniků, za podmínek stanovených pro vlastní státní příslušníky právem země usazení. Za účelem podpory podnikání napříč členskými státy EU vytvořila EU nadnárodní formy obchodních společností, a to evropské hospodářské zájmové sdružení, evropskou (akciovou) společnost a evropskou družstevní společnost.

1.4 Kontrolní otázky

1. Jaký právní nástroj nahrazuje nařízení Řím I?
2. Existují nějaká omezení volby práva, např. jen na právní řády členských států EU/EHP?
3. V čem spočívá tzv. štěpení obligačního statutu a jaké jsou jeho limity?
4. V případě absence volby práva, jaký právní řád určuje nařízení Řím I jako rozhodný, pokud smlouva nevykazuje užší vztah k jinému právnímu řádu?
5. Jakým způsobem chrání nařízení Řím I spotřebitele při uzavírání přeshraniční kupní smlouvy?
6. Podle jakého právního řádu se posuzuje způsobilost fyzických osob mít práva a povinnosti?

7. Co je podstatou svobody usazování podle čl. 49 SFEU?
8. Je možné přemístit sídlo obchodní společnosti založené v ČR např. na Slovensko bez jejího předchozího zrušení s likvidací v ČR a znovuzaložení ve SR?

1.5 Další zdroje

Bělohlávek A. J. Římská úmluva/nařízení Řím I. Komentář. Praha: C.H. Beck 2009.

Pfeiffer, M.; Pauknerová, M.; Růžička, K. a kol. Mezinárodní obchodní právo. Plzeň: Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-764-1.

Valdhans, J. Právní úprava mimosmluvních závazkových vztahů s mezinárodním prvkem. Praha: C.H. Beck 2012

Winkler, M. a kol. Právo v medzinárodnom obchode. Bratislava: Wolters Kluwer, 2021. ISBN 978-80-5710-320-2.

2. Právo Světové obchodní organizace (WTO)

2.1 Úvod do problematiky

Světová obchodní organizace (WTO) vznikla v roce 1995 jako nástupce dohody GATT (General Agreement on Tariffs and Trade – Všeobecná dohoda o clech a obchodu) uzavřené v roce (1947). WTO sídlí v Ženevě. Členy WTO se mohou stát státy a celní unie. K srpnu 2022 měla WTO 164 členů. Evropská unie je členem WTO právě z titulu celní unie. Cílem WTO je zejména liberalizace světového obchodu prostřednictvím snižování úrovně cel a odstraňování netarifních překážek uvalovaných na obchodované zboží a stanovení mechanismů řešení sporů mezi členy pro případ porušené závazků, které pro ně vyplývají z členství ve WTO.

Kromě nejznámější aktualizované dohody GATT (1994) tvoří součást smluv WTO zejména **Dohoda GATS** (General Agreement on Trade in Services) pokrývající oblast obchodu se službami a **Dohoda TRIPS** (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights) upravující otázky práva duševního vlastnictví. Přehled dohod tvořících součást práva WTO je uveden v následující tabulce:

Tab. č. 1: Přehled dohod tvořících součást práva WTO

Všeobecná dohoda o clech a obchodu 1994,
Dohoda o zemědělství,
Dohoda o uplatňování sanitárních a fytosanitárních opatření,
Dohoda o textilu a ošacení,
Dohoda o technických překážkách obchodu,
Dohoda o obchodních aspektech investičních opatření,
Dohoda o provádění článku VI Všeobecné dohody o clech a obchodu 1994,
Dohoda o provádění článku VII Všeobecné dohody o clech a obchodu 1994,
Dohoda o kontrole před odesláním,
Dohoda o pravidlech původu,
Dohoda o dovozním licenčním řízení,
Dohoda o subvencích a vyrovnávacích opatřeních,
Dohoda o ochranných opatřeních,
Všeobecná dohoda o obchodu službami,
Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví,
Ujednání o pravidlech a řízení při řešení sporů,
Mechanismus přezkoumávání obchodní politiky

Zdroj: Příloha 1 k Dohodě o zřízení WTO

2.2 Řešení sporů na půdě WTO

Řešení obchodních sporů mezi členy WTO je věnována dohoda DSU (Dispute Settlement Understanding), v češtině Ujednání o řešení sporů. V rámci řešení sporů proti sobě vystupují členové WTO, tedy státy/celní unie; jednotlivci nemají k systému řešení sporů podle Ujednání o řešení sporů přístup. Cílem řešení sporů je dosažení přístupu zboží na trh člena, který se jeho obchodování brání, např. v případě EU šlo o dlouhodobé odepírání udělení povolení pro obchodování s geneticky modifikovanými organismy pocházejícími z USA a Kanady (spor *EC-Biotec*). Od zahájení činnosti Světové obchodní organizace v roce 1995 do 31. prosince 2021 bylo orgánu pro řešení sporů předloženo celkem 607 případů. To svědčí na jedné straně o tom, že existuje důvěra v systém řešení sporů na půdě Světové obchodní organizace, ale také o tom, že právo Světové obchodní organizace je poměrně často porušováno.

Nejčastější jsou spory mezi Spojenými státy americkými a Evropskou unií, což přibližně odpovídá podílu těchto dvou uskupení na celkovém objemu světovém obchodu. Spory mezi Spojenými státy americkými a EU se přitom netýkají porušování ujednání o clech (tarifních překážek obchodu), ale tzv. netarifních překážek obchodu, kdy překážkou přístupu na trh je odlišná právní regulace a předchozí povolovací režimy např. pro potraviny (geneticky modifikované organismy, ošetřování kuřat chlorem apod.) vycházející ze zásady předběžné opatrnosti uplatňované Evropskou unií. V současné době představují netarifní opatření větší překážky přístupu zboží na trh než tarifní překážky (cla). Právo WTO v zásadě nebrání svým členům stanovit vyšší úroveň ochrany spotřebitele, ale ta musí být řádně odůvodněna vědeckými studiemi o nebezpečnosti dováženého zboží, kterému je odepírán přístup na trh. Případná rigoróznější právní úprava uplatňovaná členem WTO jako přijatelná úroveň rizika musí vycházet z vědeckých standardů.

Ujednání o řešení sporů klade důraz na to, aby se sporné strany domluvily. Stanoví proto povinné konzultace mezi stranami sporu, jejichž cílem je spor urovnat smírnou cestou. Pokud se nezdaří, může člen WTO požádat o ustavení tzv. panelu (skupiny odborníků) Orgán pro řešení sporů – Dispute Settlement Body), jehož funkci vykonává generální rada sestávající ze zástupců všech členů WTO. Úkolem panelu je vydat v předepsané lhůtě zprávu (report), proti které bylo donedávna možné se odvolat k odvolacímu orgánu (Appellate Body). Odvolací orgán je ovšem v současnosti nefunkční, protože všem členům uplynulo funkční období a USA blokují nominaci nových členů. Dočasnou alternativu k odvolání se proti zprávě panelu představuje mechanismus MPIA – viz níže. Jestliže panel rozhodne o tom, že člen WTO porušil právo WTO může navrhnout Orgánu pro řešení sporů, aby rozhodl o uvalení ekonomických sankcí proti státu, který zprávu panelu včas a řádně nesplnil. Ekonomické sankce mívají povahu tzv. suspenze koncesí, tj. dochází k navýšení celních sazeb, u zboží, kde dříve existovalo nižší nebo žádné clo, popř. dochází k uvalení nových cel.

K přijetí zprávy panelu a k přijetí ekonomických sankcí dochází téměř automaticky formou obráceného konsenzu. Nepřijetí by bylo možné pouze v případě, že by všichni členové hlasovali proti, což však nenastává, protože člen WTO, který byl ve sporu úspěšný, bude hlasovat pro přijetí zprávy panelu, popř. pro uvalení ekonomických sankcí.

Odvolací orgán Orgánu pro řešení sporů byl kritizován již v době svého fungování. Nepřezkoumával zprávy panelů jen z procesního hlediska, ale také znovu vyhodnocoval důkazy (věcný přezkum), k čemuž nebyl z dikce Ujednání o řešení sporů povolán. Odvolací orgán také často zvrátil závěry panelů, což strany navádělo k podání odvolání proti zprávám panelu. Míra odvolání proto bývala po dobu fungování odvolacího orgánu poměrně vysoká (68 %). To vedlo k přetížení sedmičlenného odvolacího orgánu (rozhodujícího ve tříčlenných senátech) a k prodlužujícím se lhůtám pro přijetí jeho zpráv. Při tvorbě Ujednání o řešení sporů se očekávalo, že k odvolání bude docházet výjimečně.

2.3 MPIA

Aby se zabránilo nemožnosti přezkumu zpráv panelů, vytvořila skupina členů WTO v roce 2020 dočasný systém opřený o článek 25 DSU týkající se rozhodčího řízení alternativní fórum označované jako MPIA (Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement, v češtině Ujednání o vícestranném dočasném odvolacím rozhodčím řízení). Jedná se o mechanismus, který nemá za cíl dlouhodobě nahradit nefunkční odvolací orgán, ale má sloužit k překlenutí přechodného období, než se WTO podaří vyjednat a uvést v praxi systém nový.

Účastníci mechanismu MPIA zvolili deset stálých rozhodců, kteří se budou zabývat revizí zpráv panelů. Na základě výše uvedeného ujednání je rozhodčí řízení zahájeno oznámením o odvolání (notice of appeal), přičemž rozhodci budou usilovat o rozhodnutí o takovém odvolání proti zprávě panelu ve stejné lhůtě, která byla určena pro odvolací orgán, tedy ve lhůtě 90 dnů od předložení oznámení o odvolání. Na rozdíl od zprávy odvolacího orgánu nepodléhá rozhodčí nález MPIA schválení Orgánem pro řešení sporů. Strany mechanismu MPIA se dohodly, že rozhodčí řízení bude jednoinstanční a proti rozhodčímu nálezu tak nebude přípustný opravný prostředek. Vzhledem k tomu, že rozhodčí nález bude konečný, zavázaly se strany MPIA k jeho splnění. Rozhodčí nález bude obsahovat zprávu panelu a bude oznámen Orgánu pro řešení sporů.

Spojené státy americké kritizovaly zavedení mechanismu MPIA kvůli obavě, že nepůjde o systém dočasný, ale že naopak zvěční selhání odvolacího orgánu. K zakládajícím členům MPIA (19 členů + EU zastupující 27 členů) se v mezidobí přidaly další členské státy WTO, jejichž počet čítá k 31. červenci 2022 52 z celkového počtu 164 členů. Mechanismus MPIA je nadále otevřen pro další členy WTO, kteří by měli zájem se k němu připojit. Zahájení jednotlivých rozhodčích řízení v režimu MPIA je oznamováno na domovské stránce WTO. Vzhledem k nové povaze dočasného systému rozhodčího řízení je příliš brzy na jeho hodnocení.

Již nyní je však zřejmé, že rozhodci budou jen obtížně vydávat nálezy ve lhůtě předvídané v procesních pravidlech MPIA.

2.4 Dopady zpráv panelů/odvolacího orgánu WTO na právní postavení jednotlivců

Jestliže Evropská unie prohraje obchodní spor před Orgánem pro řešení sporů Světové obchodní organizace a neuvede svůj právní řád/praxi v soulad s požadavky práva WTO, mají strany, které ve sporu uspěly, možnost použít donucovací prostředky, např. v podobě uvalení cla na výrobky požívající dříve snížené celní sazby (v terminologii práva WTO se jedná o pozastavení koncesí). Státu uplatňujícímu sankce přitom nic nebrání v tom, aby je realizoval selektivním způsobem. Může si tedy vybrat druh zboží i členské státy EU, které bude znevýhodňovat na vlastním trhu. Jako praktický příklad takového postupu lze uvést návrh amerických zemědělců na zatížení malých motocyklů značky Vespa jako odvetu za neochotu EU odebírat od amerických zemědělců hovězí maso ošetřené růstovými hormony (spor ve věci *EC-Hormones*).

Realizace těchto sankcí se proto přirozeně dotkne postavení podnikatelů, kteří exportují své zboží do země uplatňující sankce a v důsledku jednání EU tak utrpí škodu při provozování své podnikatelské činnosti. Sníží se objem jejich vývozů do země uplatňující sankce, popř. to povede k jejich likvidaci. Vyvstává tedy logická otázka, zda EU odpovídá za škodu, která vznikne jednotlivcům v důsledku jednání EU na půdě WTO. V případech, kdy exportéři usazeni v EU žádali po EU náhradu škody před Tribunálem (nižší instance Soudního dvora EU), Tribunál rozhodl, že se nemohou dovolávat práva WTO, protože EU nepřiznává právu WTO přímý účinek. Ač poškození exportéři neporušili žádné povinnosti, jednáním EU na půdě WTO jim vznikla škoda, jejíž náhrady se však nemohou podle stávajícího způsobu rozhodování Soudního dvora EU domoci.

2.5 Výhled do budoucna

Multilaterální systém obchodování utrpěl výraznou ránu v důsledku pandemie covidu-19. Celistvost systému narušují také stále častěji vyjednávané dohody o volném obchodu, které mají povahu spolupráce různých regionálních uskupení. Z poslední doby lze zmínit např. dohodu CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) uzavřenou mezi EU a Kanadou, která je provizorně prováděna v oblasti výlučných pravomocí EU, dokud nebude ukončen ratifikační proces na úrovni všech členských států EU. Následně pak bude dohoda prováděna v plném rozsahu. Členství států/celních unií ve WTO není překážkou pro uzavírání dohod o volném obchodu (FTAs – Free Trade Agreements), které podle studií snižují počty sporů vedené mezi členy WTO před Orgánem pro řešení sporů. Význam mechanismu řešení sporů v rámci WTO tak pravděpodobně do budoucna poklesne. Nefunkčnost odvolacího

orgánu a vytvoření dočasného mechanismu MPIA k jeho nahrazení neposiluje důvěru členů WTO v kvalitu rozhodování o obchodních sporech.

2.6 Kontrolní otázky

1. Uveďte alespoň 3 dohody, které jsou součástí práva WTO.
2. Která dohoda upravuje mechanismus řešení sporů?
3. Proč je v současnosti nefunkční odvolací orgán Orgánu pro řešení sporů?
4. Jaký je rozdíl mezi tarifními a netarifními překážkami přístupu na trh? Které z těchto překážek převažuji v aktuálních obchodních sporech na půdě WTO?
5. Kontrolní otázky k MPIA jsou uvedeny níže u hypertextového odkazu na podcast.

2.7 Další zdroje

Dohoda o zřízení WTO je v českém jazyce ke stažení zde: Dohoda o zřízení WTO

Janků, M. WTO a právo mezinárodního obchodu. Praha: C.H. Beck 2018.

Šturma, P. a Balaš V. Mezinárodní ekonomické právo. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2013.

Podcast k MPIA: Multi-party interim appeal arbitration arrangement (MPIA)

Otázky k podcastu:

1. Kdy se stal mechanismus odvolacího orgánu (Appellate Body) nefunkční?
2. Kdy byl vytvořen systém MPIA?
3. Podílí se na systému všichni členové MPIA?
4. Na základě jakého článku DSU (Dispute Settlement Understanding) byl systém MPIA vytvořen?
5. Kolik rozhodců rozhoduje v rámci konkrétního sporu a kolik jich bylo jmenováno celkem?
6. Ze kterých čtyř fází MPIA sestává?
7. Vyžaduje závaznost nálezu schválení ze strany Orgánu pro řešení sporů (Dispute Settement Body)?
8. V čem mohou spočívat suspenze koncesí („suspension of concessions“)?
9. Může se MPIA zúčastnit USA anebo Spojené království?
10. Je MPIA dlouhodobým řešením, které má nahradit nefunkční AB?

Příklad sporů EU na půdě WTO dostupný např. zde.

3. Ochrana a podpora přímých zahraničních investic v právu EU

3.1 Úvod do problematiky

Lisabonská smlouva změnila definici společné obchodní politiky tak, že do ní zahrnula také ochranu a podporu přímých zahraničních investic (FDI = foreign direct investment). Společná obchodní politika představuje výlučnou pravomoc EU, jde tedy o oblast, ve které členské státy nemohou nadále vykonávat svou svrchovanou pravomoc, protože jí delegovaly na úroveň EU. Před vstupem Lisabonské smlouvy v platnost mohly členské státy EU neomezeně vyjednávat dvoustranné dohody o podpoře a ochraně přímých zahraničních investic se třetími zeměmi. Po vstupu Lisabonské smlouvy v platnost (prosinec 2009) náleží pravomoc vyjednávat dohody o podpoře a ochraně investic (BITs – bilateral investment treaties) EU. BITs mohou být také součástí dohod o volném obchodu. Kapitolu o podpoře a ochraně investic tak obsahuje např. dohoda CETA sjednaná mezi EU a Kanadou. Vstupem Lisabonské smlouvy v platnost nepozbyly členské státy EU zcela možnost vyjednávat dvoustranné dohody o podpoře a ochraně investic, ale svůj záměr tak činit musí předem konzultovat s Evropskou komisí, aby jejich úsilí nekolidovalo s vyjednávací činností Evropské komise v tomto směru. Z logiky věci již nemohou členské státy EU uzavírat dvoustranné dohody se státy, se kterými už Evropské unie investiční dohody vyjednala.

Cílem BITs je umožnit zahraničním investorům, aby v případě sporu o znehodnocenou investici nemuseli podávat žalobu na náhradu škody před soudy státu, který jejich investici znehodnotil, ale aby mohli svůj investiční spor nechat rozhodnout v investičním rozhodčím řízením. Zahraniční investor se může rovněž domáhat doložky nejvyšších výhod (most-favoured nation clause), což spočívá v možnosti domáhat se režimu, který daný stát přiznává v jiné BIT státním příslušníkům jiného státu, je-li takový režim výhodnější.

BITs se začaly uzavírat proto, že státy si od nich slibovaly zvýšení přílivu přímých zahraničních investic. Některé státy však shledávaly BITs za nepřiměřeně zvýhodňující zahraniční investory v neprospěch státu, a proto jejich účinnost ukončili, aniž by to mělo nějaký reálný dopad na objem příchozích přímých zahraničních investic (např. Ekvádor). Potom, co některé státy (např. Česká republika má v současné době uzavřeno asi 80 platných BITs. České bilaterální dohody o podpoře a ochraně investic (jejich seznam je k dispozici na webu Ministerstva financí ČR) dávají investorům zpravidla volbu na výběr, zda zahájí rozhodčí řízení podle pravidel UNCITRAL (United Nations Commission for International Trade Law) anebo před investičním střediskem (ICSID – International Center for Settlement of Investment Disputes), které je součástí skupiny Světové banky. Před zahájením rozhodčího řízení je však nezbytné, aby investor usiloval o smírné řešení sporů se státem, kterého podezírá ze znehodnocení své zahraniční investice. Pro toto smírné řešení sporu bývá v BITs většinou stanovena šestiměsíční lhůta na rozmyšlenou, v angličtině označována jako „cooling-off period.“ Výsledkem rozhodčího řízení

je vydání rozhodčího nálezu, který je vykonatelný. Uznání a výkon cizího rozhodčího nálezu upravuje Newyorská úmluva o uznání a výkonu cizích rozhodčích nálezů.

3.2 Definice zahraniční investice a její zahraniční povaha

Rozhodčí soud, který je povolán rozhodovat ve sporu mezi investorem a státem zejména zkoumá, zda zmařená investice odpovídá definici investice ve smlouvě, které se investor dovolává, a také zda se jedná o autentickou, a nikoliv pouze zastřenou či fingovanou zahraniční investici. Definice přímých zahraničních investic není v českých BITs jednotná. Jako příklad lze uvést následující definici obsaženou v BIT mezi ČR a Srí Lankou zde:

Článek 1

Definice

Pro účely této dohody:

1. Pojem „investice" označuje každou majetkovou hodnotu investovanou v souvislosti s hospodářskými aktivitami investorem jedné smluvní strany na území druhé smluvní strany v souladu s právním řádem druhé smluvní strany a připuštěnou v souladu s tímto právním řádem, a zahrnuje zejména, nikoli však výlučně:

/a/ movitý a nemovitý majetek, jakož i všechna majetková práva, jako jsou hypotéky, zástavy nebo záruky;

/b/ akcie, obligace, nezajištěné dluhopisy společností nebo jakékoli jiné formy účasti ve společnostech;

/c/ peněžní pohledávky nebo nároky na jakékoli plnění na základě smlouvy mající finanční hodnotu a související s investicí;

/d/ práva z oblasti duševního vlastnictví, což znamená ochranné známky, patenty, průmyslové vzory, technické postupy, know-how, obchodní tajemství, obchodní jména a goodwill, spojená s investicí;

/e/ jakékoli právo vyplývající ze zákona nebo ze smluvního ujednání podle zákona,včetně koncesí k průzkumu, těžbě, kultivaci nebo využití přírodních zdrojů.

Jakákoliv změna formy, ve které jsou hodnoty investovány, nemá vliv na jejich charakter jako investice.

Průzkum autentičnosti zahraniční investice provádí investiční soud postupem označovaným jako „piercing the corporate veil". Doslova propíchne roušku korporace, aby zjistil, zda např. čeští investoři nezaložili v Nizozemí společnost s ručením omezeným B.V., která následně investovala v ČR, kde byla její investice zmařena. Je-li tomu tak, nejedná se o přímou zahraniční investici hodnou ochrany dle BITs. K fingování zahraniční investice pak může dojít například tehdy, pokud česká společnost prodá svoji pohledávku vůči ČR zahraniční společnosti, a ta se pak domáhá náhrady škody po ČR prostřednictvím BITs. Příkladem takto fingované zahraniční investice byl spor ve věci *Phoenix Action*, kdy byla pohledávka proti ČR

spekulativně prodána izraelské společnosti. Střediska ICSID rozhodlo, že se nejedná o zahraniční investici, a taková investice tudíž nepožívá ochrany podle BIT. Rozhodčí nález ve věci *Phoenix Action* je k dispozici online.

3.3 Způsoby znehodnocení přímé zahraniční investice

Existují různé o způsoby znehodnocení/zmaření zahraniční investice, která nemusí spočívat nutně ve znárodnění investice (přímé znehodnocení), ale např. v následném zdanění již realizované investice anebo zvýšení její daňové zátěže (např. známé spory zahraničních majitelů solárních elektráren proti ČR), v neudělení přislíbeného správního povolení nezbytného k realizaci zahraniční investice apod. (tzv. nepřímé znehodnocení). Došlo-li ke znehodnocení zahraniční investice členským státem EU, stanoví právní rámec EU rozdělení odpovědnosti mezi EU a členský stát (tj. kdo má platit částku přiznanou rozhodčím soudem, popř. v budoucnu nově zřízeným stálým investičním soudem investorovi za zmařenou investici) (srov. Nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) č. 912/2014 ze dne 23. července 2014, kterým se stanoví rámec pro řešení finanční odpovědnosti v souvislosti s rozhodčími soudy pro řešení sporů mezi investorem a státem zřízenými mezinárodními dohodami, jichž je Evropská unie stranou). Bude záležet na tom, zda ke zmaření investice došlo výlučně v důsledku aplikace vnitrostátního práva (odpovídal by výlučně členský stát) anebo v důsledku aplikace práva EU členským státem (např. přímá aplikace nařízení EU anebo transponované směrnice EU). V takovém případě by podle situace odpovídal jen členský stát (pokud například nesprávně transponoval směrnici EU) anebo by byla založena společná odpovědnost členského státu a EU.

3.4 Screening přímých zahraničních investic

Právo EU rovněž zavedlo poměrně nedávno mechanismus prověřování bezpečnosti přímých zahraničních investic, aby zabránilo případům, kdy bude klíčová kritická infrastruktura (např. telekomunikace) ovládána zahraničními investory se sídlem mimo EU (zejména se jedná o společnosti se sídlem v Číně a Rusku). Jedná se o nařízení Evropského parlamentu a Rady (EU) 2019/452 ze dne 19. března 2019, kterým se stanoví rámec pro prověřování přímých zahraničních investic směřujících do Unie. Toto nařízení již bylo transponováno do práva ČR a zavádí v ČR poprvé screening přímých zahraničních investic, který byl již dříve zaveden v řadě členských států EU.

3.5 Nevymahatelnost intra-unijních BITs

Z členství v EU vyplývají další omezení v možnosti členských států udržovat v platnosti intra-unijní BITs, tedy dohody uzavřené mezi členskými státy EU. Intra-unijní BITs jsou nově nevymahatelné. Tato skutečnost vychází z převratného rozsudku Soudního dvora EU ve věci *Achmea*, který se týkal BIT mezi Nizozemím a Slovenskem. (Stejnou BIT byla vázána i ČR

jako právní nástupce ČSFR, protože se jedná o dohodu vyjednanou ještě během existence společného státu). V rozsudku ve věci *Achmea* Soudní dvůr dokonce vyzývá ČS, aby neplnily již vydané rozhodčí nálezy týkající se intra-unijních BITs. Z pohledu soudu se totiž jedná o nepovolenou veřejnou podporu. Dle práva EU musí veřejnou podporu předem schvalovat Evropská komise. Navíc rozhodčí soudy nemají právo konzultovat výklad práva Evropské unie formou předběžné otázky k tomuto soudnímu orgánu jako řádné soudní orgány členských států EU. Hrozí tak, že právo EU nebude aplikováno řádně. Dle Soudního dvora EU je vnitřní trh EU jeden trh, který nelze považovat za trh zahraniční. „Zahraniční" intra-unijní investoři se tak napříště nemohou dovolávat ochrany svých investic na vnitřním trhu EU před rozhodčími soudy, ale musí tak činit před soudem členského státu, který jejich investice znehodnotil.

3.6 Výhledy způsobu řešení investičních sporů do budoucna

Dohoda CETA předvídá v oblasti řešení investičních sporů založení stálého investičního soudu, který by reagoval na některé nedostatky stávajícího způsobu rozhodčího řízení. Tento stálý investiční soud zatím nebyl vytvořen, ale na jeho statutu intenzivně pracuje pracovní skupina Komise OSN pro právo mezinárodního obchodu. Inovativními prvky ve srovnání s dosavadním systémem rozhodčího řízení by měla být větší transparentnost rozhodování (s přístupem veřejnosti) a detailní návod pro posouzení, zda se jedná o nepřímé vyvlastnění investice. Stávající systém rozhodčího řízení je jednoinstanční. Strany rozhodčího řízení však mohou požádat o určení neplatnosti rozhodčího nálezu před soudem státu, kde měl rozhodčí soud sídlo. Stálý investiční soud by byl dvouinstanční. Nová pravidla by také zpřísnila kritéria pro výběr soudců.

3.7 Kontrolní otázky

1. Uveďte příklad přímé zahraniční investice
2. Jak se zkoumá autentičnost zahraniční investice?
3. Mezi jakými rozhodčími soudy mají zpravidla na výběr investoři, kteří se rozhodnou žalovat ČR za znehodnocení své investice?
4. Co je cílem screeningu přímých zahraničních investic v EU?
5. Co je podstatou rozsudku Soudního dvora EU ve věci *Achmea*?
6. Jaké jsou představy Evropské komise o novém budoucím stálém investičním soudu?
7. Mohou členské státy EU nadále neomezeně vyjednávat nové BITs?
8. Je možné se odvolat proti nálezu rozhodčího soudu?
9. Je možné požádat o určení neplatnosti nálezu rozhodčího soudu? Pokud ano, jaký soud by k tomu byl příslušný?
10. V čem spočívá doložka nejvyšších výhod?

3.8 Další zdroje

CEPS. EU Trade and Investment Policy since the Treaty of Lisbon.

https://www.ceps.eu/download/publication/?id=30637&pdf=RR2020-04_EU-Trade-and-Investment-Policy.pdf

European Parliament Briefing. EU International Investment Policy: Looking ahead. 2022.

https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/729276/EPRS_BRI(2022)729276_EN.pdf

MPO. Obecné informace k investiční politice EU. https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/investicni-politika-eu/obecne-informace-k-investicni-politice-eu--223700/

Video: Dr. Martin Jarrett: Investment-Treaty Arbitration after Achmea (25 min)

Video: Prof. August Reinisch on Enforcement of Awards (12 min)

4. Podnikání občanů EU/zahraničních osob v ČR a českých státních příslušníků v EU. Nadnárodní formy obchodních společností

4.1 Úvod do problematiky

Státním příslušníkům EU, zemí EHP (Lichtenštejnsko, Norsko a Island) a Švýcarské konfederace je v ČR a v členských státech EU přiznáván **tzv. národní režim**. To znamená, že se s nimi zachází stejně, jako se státními občany ČR. Ke vstupu do ČR nepotřebují žádné povolení (vízum), pokud by se věnovali živnostenské činnosti, nemusí být zapsáni do obchodního rejstříku apod. Povinnost přiznat státním příslušníkům EU/EHP/Švýcarska vychází z primárního práva EU (zřizovací smlouvy, zejména Smlouva o fungování EU), která zakazuje jakoukoliv diskriminaci občanů založenou na státní příslušnosti. Za občana EU se přitom považuje občan členského státu EU. Příslušníci tzv. třetích zemí (neobčané EU/EHP/Švýcarska) musí za účelem provádění výdělečné činnosti v ČR splnit zpravidla více podmínek, např. potřebují povolení k vstupu na území ČR (vízum), i fyzické osoby musí být zapsány v obchodním rejstříku, bez ohledu na to, jakého obratu ze své podnikatelské činnosti dosáhly. U státních příslušníků třetích zemí také nedochází ke zjednodušenému režimu při uznávání odborné kvalifikace (jako v rámci EU).

Občané EU/EHP/Švýcarska i státní příslušníci třetích zemí mohou na území ČR podnikat buď jako fyzické osoby (OSVČ) anebo se mohou podílet na podnikání prostřednictvím obchodních společností, které mohou založit anebo se na nich kapitálově podílet. Aby Evropská unie podpořila možnost přemístění sídla obchodních korporací, vytvořila tři nadnárodní formy obchodních společností, které mohou relativně snadno (ve srovnání s národními právními formami obchodních společností) přemístit své sídlo do jiného členského státu EU/EHS. Jedná se o evropské hospodářské zájmové sdružení, evropskou (akciovou) společnost a evropskou družstevní společnost, o kterých bude pojednáno níže.

4.2 Rozdíl mezi svobodou usazování a volným pohybem služeb. Směrnice o službách na vnitřním trhu

Z hlediska provozování podnikatelské činnosti v rámci vnitřního trhu EU rozlišuje právo EU volný pohyb služeb a volný pohyb osob, pod který řadíme také tzv. svobodu usazování (v angličtině „freeedom of establishment“). Judikatura Soudního dvora EU se zevrubně zabývala vzájemným rozlišením těchto dvou svobod, které mají odlišný právní režim. Základní rozdíly mezi realizací svobody usazování a volného pohybu služeb shrnuje následující tabulka:

Tab. č. 2: Rozdíl mezi svobodou usazování a volným pohybem služeb

Svoboda usazování	*Volný pohyb služeb*
Přítomnost fyzické osoby/právnické osoby v „hostitelské zemi“ je trvalá. Dochází k trvalé integraci fyzické/právnické osoby do hospodářství „hostujícího státu“.	Služba je poskytována bez trvalého usídlení v jiném členském státě (příklad: účast portugalského podnikatele na francouzských veřejných zakázkách, aniž by došlo k jeho trvalému přemístění do Francie).
Činnost je provozována pravidelně.	Služby nejsou poskytovány pravidelně.
Činnost se vztahuje se na výrobu i distribuci zboží.	Týká se pouze výkonů, nikoli zboží.
Funkce svobody usazování: přesun činnosti není rozhodujícím faktorem, rozhodujícím faktorem je optimální využívání zdrojů.	Funkce volného pohybu služeb: Spočívá v přesunu služeb přes hranice.
Z hlediska právní úpravy, neexistuje žádná specifická úprava.	V oblasti poskytování služeb existuje specifická úprava pro dopravu, bankovnictví a pojišťovnictví

Zdroj: Vlastní zpracování.

Vzhledem k přetrvávajícím překážkám v přístupu k poskytování služeb v jiných členských státech v rámci vnitřního trhu EU přijala EU směrnici o službách na vnitřním trhu, jejímž cílem je usnadnit přeshraniční poskytování služeb. Text směrnice 2006/123/ES je dostupný online v databázi eur-lex.

Směrnice o službách na vnitřním trhu je postavena na zavedení tří hlavních opatření za účelem podpory přeshraničního poskytování služeb. Za prvé mají být vytvořena tzv. **jednotná kontaktní místa** (v angličtině „points of single contact“), která jsou schopna poskytovat informace o právních podmínkách podnikání zájemcům i v jiném než úředním jazyce členského státu. Za druhé, má být zaveden **institut tichého souhlasu** v situacích, kdy správní orgán neodpoví žadateli na jeho žádost o udělení povolení v zákonem stanovené lhůtě a za třetí, **souhlasy/povolení,** které se udělovaly na časově omezenou dobu a bylo třeba je každý rok obnovovat, **by měly být udělovány na dobu neurčitou**, aby zmírnily byrokratickou zátěž podnikatelských subjektů.

Zřízení jednotných kontaktních míst na území celé České republiky naznačuje, že provádění směrnice o službách v praxi je decentralizované, tj. poradenství je ve značném rozsahu poskytováno i mimo hlavní město Prahu. Výčet jednotných kontaktních míst je uveden

ve vyhlášce Ministerstva průmyslu a obchodu č. 248/2009 Sb. Na základě této vyhlášky bylo zřízeno následujících patnáct jednotných kontaktních míst u živnostenských úřadů.

Tab. č. 3: Seznam jednotných kontaktních míst v ČR

Magistrát města Brna	Městský úřad Černošice
Magistrát města České Budějovice	Magistrát města Hradec Králové
Magistrát města Jihlavy	Magistrát města Karlovy Vary
Magistrát města Liberec	Magistrát města Olomouce
Magistrát města Ostravy	Magistrát města Pardubic
Magistrát města Plzně	Magistrát města Ústí nad Labem
Magistrát města Zlína	Úřad městské části Praha 1
Úřad městské části Praha 7	

Zdroj: http://www.businessinfo.cz/

Jednotná kontaktní místa v České republice jsou dostupná přes centrální internetovou stránku www.businessinfo.cz, která obsahuje podrobné informace o postupu vedoucímu k zahájení podnikání v České republice, včetně přeshraničního poskytování služeb. Většina informací je však podrobně dostupná jen v českém jazyce.

Evropské komise ve své hodnotící zprávě České republice (ale i řadě dalších členských států Evropské unie) vytýká nemožnost vyřízení všech formálních postupů k zahájení podnikání elektronicky. Ve své poslední hodnotící zprávě jednotných kontaktních míst Komise shledala, že žádné jednotné kontaktní místo nefunguje ideálně, nejblíže optimálnímu stavu jsou však Kypr, Estonsko, Švédsko a Lucembursko.

Transpozice směrnice o službách v České republice se soustředila zejména na dočasné poskytování služeb, ale systematicky neupravila dlouhodobé poskytování služeb subjekty z jiných členských států EU v podobě svobody usazování. Reálné dopady směrnice na rozvoj českého hospodářství lze odhadovat jako velmi skromné.

4.3 Podnikání formou usazení. Nadnárodní formy obchodních korporací

Podnikání formou usazení lze realizovat prostřednictvím založení české právní formy obchodní společnosti, nadnárodní formy obchodní společnosti anebo účasti v nich (např. koupě akcií v a.s. anebo koupě obchodního podílu v s.r.o,). Formou usazení je také založení pobočky zahraniční společnosti. Vzhledem k tomu, že pojednání o národních formách obchodních společností bylo předmětem výuky na bakalářském stupni studia, omezí se toto pojednání jen na nadnárodní formy obchodních společností.

Při zavádění nadnárodních právních forem obchodních korporací, tedy evropského hospodářského zájmového sdružení (EHZS), evropské (akciové) společnosti (SE) a evropské družstevní společnosti (SCE) byla jejich hlavní konkurenční výhodou možnost přemístění sídla z jednoho členského státu EU/EHP do jiného, aniž by bylo zapotřebí obchodní společnost v původním státě zrušit s likvidací a znovu založit v novém státě. V mezidobí však Soudní dvůr EU rozhodl, že je možné přemisťovat i sídlo právnických osob, které mají právní formu národní obchodní společnosti a v takovém případě nemohou členské státy požadovat od národních obchodních společností jejich zrušení s likvidací a znovuzaložení: přelomový rozsudek Soudního dvora EU ve věci *Polbud* C-106/1 je k dispozici online. Od vydání rozsudku ve věci *Polbud* tak nadnárodní formy obchodních korporací ztratily jednu z velkých konkurenčních výhod, které dříve měly. Navíc veřejnost není s jejich fungováním často obeznámena stejně dobře jako s fungováním národních forem obchodních společností.

4.3.1 Evropské hospodářské zájmové sdružení

Evropské hospodářské zájmové sdružení představuje nejstarší nadnárodní formu obchodní společnosti. Právním základem pro tuto právní formu obchodní společnosti je nařízení Rady EHS č. 2137/1985 o evropském hospodářském zájmovém sdružení, na které navazuje zákon č. 360/2004 Sb., o evropském hospodářském zájmovém sdružení. Nařízení je účinné od 1. července 1989, od kdy je možné tuto nadnárodní právní formu obchodních společností zakládat. V případě evropského hospodářského zájmového sdružení se sídlem v ČR to bylo možné teoreticky ode dne přistoupení České republiky k Evropské unii 1. května 2004, prakticky však s dílčím zpožděním v důsledku pozdního přijetí prováděcího právního předpisu.

Při srovnání s vnitrostátními právními formami obchodních společností je evropské hospodářské zájmové sdružení **nejbližší veřejné obchodní společnosti**. Právní osobnost (dříve právní subjektivita) evropského hospodářského zájmového sdružení se odvíjí od toho, zda vnitrostátní právní řád přiznává právní subjektivitu své veřejné obchodní společnosti. V České republice má tedy evropské hospodářské zájmové sdružení právní osobnost, která vzniká zápisem do obchodního rejstříku vedeným krajským soudem v místě sídle sdružení. S veřejnou obchodní společností má evropské hospodářské zájmové sdružení shodné také **neomezené ručení svých členů**.

Specifikem evropského hospodářského zájmového sdružení je však **nutnost splnění přeshraničního prvku už v okamžiku jeho založení**. Přeshraniční prvek spočívá v tom, že bydliště člena (fyzické osoby), popř. sídlo člena (právnické osoby) se musí nacházet na území alespoň dvou členských států Evropské unie, popř. států tvořících součást Evropského hospodářského prostoru. Přeshraniční prvek však podle nařízení splňuje také zahraniční obchodní angažmá zakládajících členů, kteří mají bydliště/sídlí ve stejném členském státě.

Na rozdíl od veřejné obchodní společnosti **není cílem evropského hospodářského zájmového sdružení dosažení zisku** pro členy sdružení, ale je to **podpora přeshraničního nabízení zboží a služeb**. Výhodou evropského hospodářského zájmového sdružení ve srovnání s jeho vnitrostátním protějškem je možnost snazšího přemístění sídla v rámci Evropského hospodářského prostoru, které není u národních právních forem obchodních společností tak snadné, ale je právně možné

Vzhledem k **neexistenci centrálního evropského obchodního rejstříku**, který by evidoval existující evropská hospodářská zájmová sdružení, náleží povinnost oznámení zaregistrovaných sdružení vnitrostátním obchodním rejstříkům (např. v případě ČR). Tyto orgány jsou povinny oznámit zapsání sdružení Úřadu pro úřední tisky EU (OPOCE) se sídlem v Lucemburku. OPOCE následně zveřejní v Úředním věstníku EU oznámení o zapsání evropského hospodářského zájmového sdružení. Praxe však ukazuje, že ne všechny pověřené státní orgány tuto povinnost pečlivě dodržují. Neexistuje tedy žádný spolehlivý a oficiální zdroj, který by evidoval všechna existující evropská hospodářská zájmová sdružení v rámci Evropského hospodářského prostoru.

Ze statistik německého spolku Libertas Institut naposledy aktualizovaných k listopadu 2020 vyplývá, že nejvyšší počet zaregistrovaných evropských hospodářských zájmových sdružení (přes 400) se nachází v Německu, po které následuje Belgie (více než 350), což je dáno patrně jejich oblastí působnosti jakožto lobbistů. Třetí příčku v počtu existujících EHZS drží Francie (téměř 300 EZHS), jejíž vlastní veřejná obchodní společnost – G.E.I. – sloužila jako vzor pro právní úpravu evropského hospodářského zájmového sdružení na úrovni EU. Česká republika nepřitáhla přehnaný zájem o evropská hospodářská zájmová sdružení (méně než 10). Jako příklad lze uvést evropské hospodářské zájmové sdružení IPC Team, jehož členskou základnu tvoří společníci mající sídlo v Belgii, ČR, Francii, Maďarsku, Itálii, Polsku, Slovinsku, Bulharsku, Litvě, Německu, ve Švédsku, Španělsku, Rumunsku, a na Slovensku.

Z hlediska věcné působnosti evropských hospodářských zájmových sdružení je jejich činnost velice různorodá: působí v oblastech jako je činnost poradců (lobbisté), činnost v oblasti výzkumu a vývoje, reklamní činnost, organizace dopravy a logistiky. Jako evropské hospodářské zájmové sdružení působí např. také francouzsko-německý televizní kanál ARTE. Stejnou právní formu má belgická a francouzská obchodní komora. V tomto výčtu působí poněkud exoticky Evropská federace klubů Harley-Davidson se sídlem v Nizozemí, která má také právní formu evropského hospodářského zájmového sdružení. Výše uvedené české evropského hospodářské zájmové sdružení se zabývá distribucí krytů na bazény.

4.3.2 Evropská společnost

Evropská společnost (societas europaea – označovaná také zkratkou "SE") je historicky druhou právní formou nadnárodních obchodních korporací vytvořenou právem EU. Jedná se

o obdobu akciové společnosti vyžadující přeshraniční prvek. Na rozdíl od EHZS není možné evropskou společnost založit „na zelené louce“. Založení evropské společnosti musí předcházet existující vnitrostátní kapitálové společností.

Evropská společnost je upravena primárně přímo právem EU, a to nařízením Rady (ES) č. 2157/2001 o statutu evropské společnosti (dále též jen „nařízení o SE“) a směrnicí Rady 2001/86/ES, kterou se doplňuje statut evropské společnosti s ohledem na zapojení zaměstnanců (dále též jen „směrnice o SE“). Podobně jako u nařízení o EHZS se ani nařízení o SE a zejména směrnice o SE neobešla bez prováděcího předpisu na vnitrostátní úrovni. Tím je zákon č. 627/2004 Sb. o evropské společnosti. Kromě těchto pramenů práva se na evropskou společnost použijí další vnitrostátní právní předpisy v rozsahu, ve kterém na ně odkazuje nařízení, stanovy SE anebo vnitrostátní prováděcí předpis. Zvládnutí systému aplikace jednotlivých pramenů úpravy evropské společnosti je proto mimořádně náročné a vyžaduje hlubokou znalost dílčích ustanovení obsažených v rámci vnitrostátní i nadnárodní regulace této formy obchodní korporace.

Právní úprava SE připouští přemístění sídla evropské společnosti, které lze přemístit do jiného členského státu EU/EHP. Z hlediska **struktury orgánů** SE mohou zakladatelé **zvolit dualistického anebo monistický systém** řízení evropské společnosti, které u akciové společnosti zavedl také český zákon o obchodních korporacích. Součástí právní úpravy evropské společnosti je i problematika **zapojení zaměstnanců do záležitostí společnosti**. Zapojením zaměstnanců do záležitostí společnosti se rozumí vymezení způsobů a postupů, jimiž mohou výbor zaměstnanců nebo zástupci zaměstnanců působit na rozhodování orgánů evropské společnosti. Zapojení zaměstnanců je možné pouze v rozsahu a v mezích, které stanoví příslušná právní úprava.

Z pohledu míry využívání evropské společnosti v jednotlivých členských státech EU/EHP lze konstatovat, že Česká republika má nejvyšší počet evropských společností zapsaných v obchodním rejstříku (podle statistik německého spolku Libertas Institut bylo v roce 2017 založeno téměř 400 SE se sídlem v ČR, zatímco v sousedním Německu jen cca 300). Nejčastějším způsobem založení zde bylo vytvoření dceřiné společnosti SE (ostatní způsoby založení jsou totiž časově i nákladově výrazně náročnější, jde o fúzi min. 2 společností se sídlem v různých členských státech, vytvoření holdingu min. 2 společností se sídlem v různých členských státech EU anebo změnu právní formy národní akciové společnosti, která měla po dobu nejméně dvou let pobočku v jiném členském státě EU.) V případě ČR se u založených SE často jedná o tzv. prázdné skořápky, tedy předzaložené obchodní společnosti připravené k prodeji a dalšímu využití. Existující SE se věnují zejména investiční a realitní činnosti. Náklady na založení a správu evropské společnosti jsou značně vysoké a neumožňují její širší využití mezi malými a středními podniky. Minimální výše základního kapitálu evropské společnosti činí 120 000 EUR, popř. ekvivalent této částky v národní měně v členských státech, které nejsou součástí eurozóny.

4.3.3 Evropská družstevní společnost

Evropská družstevní společnost („societas cooperativa europaea“ – SCE) je historicky nejmladší nadnárodní obchodní korporací. Možnost jejího založení vychází z nařízení Rady (ES) č. 1435/2003 ze dne 22. července 2003 o statutu Evropské družstevní společnosti (SCE). V praxi se však prakticky vůbec neujala, na území celé EU a EHP není v současné době více než 40 SCE, v České republice existují nižší jednotky SCE.

Základním cílem tohoto nařízení je umožnit zřizování SCE fyzickými osobami s bydlištěm v různých členských státech nebo právnickými osobami zřízenými podle práva různých členských států. Nařízení také umožňuje založení SCE fúzí dvou stávajících družstev nebo přeměnou vnitrostátního družstva na novou právní formu bez nutnosti jeho předchozího zrušení, pokud má toto družstvo sídlo a správní ústředí v jednom členském státě a provozovnu nebo dceřinou společnost v jiném členském státě. Rovněž u SCE je možné přeshraniční přemístění sídla v rámci EU/EHP.

4.4 Kontrolní otázky

1. V čem spočívá tzv. národní zacházení (národní režim) státních příslušníků EU/EHP/Švýcarska?
2. Které země jsou součástí EHP?
3. Co je cílem směrnice o službách na vnitřním trhu?
4. Co je úkolem tzv. jednotných kontaktních míst (JKM)? Fungují v současné době JKM k plné spokojenosti Evropské komise?
5. V čem spočívá tzv. tichý souhlas?
6. Je možné podle směrnice o službách vydávat správní povolení k výkonu nějaké činnosti státním příslušníkům EU/EHP na dobu jednoho roku?
7. Jaké vnitrostátní právní formě je nejbližší EHZS?
8. Jakými dvěma způsoby může být splněn přeshraniční prvek vyžadovaný pro založení EHZS?
9. Je cílem EZHS dosažení zisku? Pokud ne, co je jeho cílem?
10. Ve kterých členských státech EU působí nejvyšší počty EHZS a proč?
11. Lze založit SE „na zelené louce“? Jaká je minimální výše základního kapitálu SE?
12. Jakou strukturu orgánu může mít SE?
13. Do jakého obchodního rejstříku se zapisují EZHS a SE?
14. Jak rozšířená je v praxi SCE?

4.5 Další zdroje

Grmelová, N. Vybrané kapitoly z evropského obchodního práva. Praha: Oeconomica. 2015.

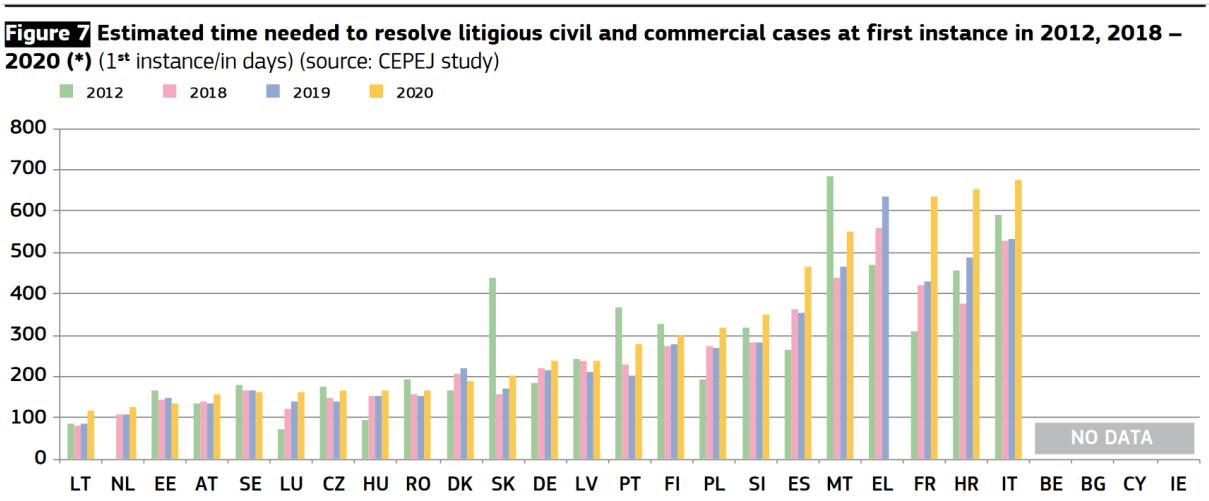
Statistiky nadnárodních forem obchodních korporací.

5. Řešení sporů v oblasti mezinárodního obchodu (soudní řízení). Uznání a výkon cizích soudních rozhodnutí. Formulářová řízení (evropský platební rozkaz a řízení o drobných nárocích)

5.1 Úvod do problematiky

Při sestavování obchodních smluv mezi partnery s bydlištěm/sídlem v různých zemích je vhodné myslet na **volbu soudu**, který bude povolán rozhodnout o případném sporu mezi stranami, pokud se strany nedohodnou na alternativním způsobu řešení sporů. Výhodou provedení volby soudu může být například vyhnutí se jurisdikcím, jejichž délka soudního řízení je pověstně dlouhá, jak vyplývá ze srovnávacího grafu pravidelně aktualizovaného Evropskou komisí ve zprávě „EU Justice Scoreboard“:

Graf č. 1: Přehled očekávané délky řízení ve sporných občanskoprávních a obchodních věcech v 1. instanci v letech 2012, 2018-2020 v členských státech EU ve srovnávacím pohledu



*(*) Under the CEPEJ methodology, litigious civil/commercial cases concern disputes between parties, e.g. disputes about contracts. Non-litigious civil/commercial cases concern uncontested proceedings, e.g. uncontested payment orders. Methodology changes in **EL** and **SK**. Pending cases include all instances in **CZ** and, up to 2016, in **SK**. **IT**: the temporary slowdown of judicial activity due to strict restrictive measures to address the COVID-19 pandemic affected the disposition time. Data for **NL** include non-litigious cases.*

Legenda zkratek: (LT=Litva, NL=Nizozemí, EE=Estonsko, AT=Rakousko, SE= Švédsko, LU=Lucembursko, CZ=ČR, HU=Maďarsko, RO=Rumunsko, DK=Dánsko, SK=Slovensko, DE=Německo, LV=Lotyšsko, PT=Portugalsko, FI=Finsko, PL=Polsko, SI=Slovinsko, ES=Španělsko, MT=Malta, EL=Řecko, FR=Francie, IT=Itálie, BE=Belgie, BG=Bulharsko, CY=Kypr a IE=Irsko).

Zdroj: European Commission. The 2022 EU Justice Scoreboard. COM(2022) 234 Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2022

Pokud si obchodní partneři zapomenou ve smlouvě s mezinárodním prvkem, ze které vznikne spor, domluvit **mezinárodní příslušnost soudu, určí se** mezinárodní příslušnost soudu v prostředí EU **podle pravidel obsažených v nařízení Brusel I bis**. Nařízení Evropského

parlamentu a Rady č. 1215/2012 o příslušnosti a uznávání a výkonu soudních rozhodnutí v občanských a obchodních věcech (dále jen „nařízení Brusel Ibis“) je účinné od 10. ledna 2015, kdy nahradilo dřívější nařízení Brusel I (nařízení č. 44/2001). Nařízení Brusel Ibis představuje pouze dílčí, nikoliv však zásadní revizi původního nařízení. Proto převážná část judikatury Soudního dvora EU k původnímu nařízení Brusel I je použitelná i na nové nařízení Brusel Ibis.

Jak naznačuje plný název **nařízení, upravuje** tento právní předpis otázky dvou významných okruhů mezinárodního práva soukromého (označuje se také proto jako tzv. „**double instrument**“):

1. určení mezinárodní příslušnosti soudů a

2. postup uznání a výkonu rozhodnutí v civilních věcech vydaných soudními orgány členského státu EU v jiném členském státě EU. V tomto ohledu nařízení Brusel Ibis zakládá tzv. pátou svobodu pohybu (vedle volného pohybu osob, zboží, služeb a kapitálu), tedy volný pohyb rozsudků v občanskoprávních a obchodních věcech napříč EU, protože důvody pro odepření uznání a výkonu rozsudků v jiném členském státě EU jsou vymezeny velmi úzce.

Pro Českou republiku bylo nařízení Brusel I použitelné ode dne jejich přistoupení k EU, tedy od 1. května 2004. Nařízení Brusel I(bis) představuje právní předpis, ke kterému existuje velice rozsáhlá judikatura Soudního dvora Evropské unie vytvořená na základě řízení o předběžných otázkách předložených vnitrostátními soudy členských států EU. Kromě rozsáhlé judikatury Soudního dvora Evropské unie dostupné na oficiální internetové stránce této instituce (curia.europa.eu) existuje k dané problematice velké množství rozhodnutí Nejvyššího soudu ČR majících charakter sjednocujících stanovisek pro výklad nařízení Brusel I(bis) určený nižším soudům.

5.2 Druhy soudní příslušnosti podle nařízení Brusel I bis

Podobně jako vnitrostátní procesní právo (zákon č. 99/1963 Sb., občanský soudní řád – dále jen „OSŘ“ v ČR) rozlišuje i nařízení Brusel I bis různé druhy soudní příslušnosti, jejichž vymezení je vzhledem k obvyklé přeshraniční povaze případů, na které nařízení Brusel I bis dopadá, daleko složitější.

Základní příslušnost soudu se neliší od řešení známého z OSŘ, jde tedy o místo bydliště/sídla žalovaného. Nařízení Brusel I však nedefinuje pojem bydliště u fyzických osob, upravuje pouze pojem „bydliště“ u osob právnických. Z judikatury Soudního dvora Evropské unie však vyplývá, že pojem bydliště fyzické osoby nelze vykládat podle vnitrostátního práva členských států EU, ale je nutné k němu přistupovat autonomně, tedy ve smyslu cílů, na kterých je nařízení Brusel I postaveno (teleologický výklad). Například soudy ČR dovodily, že bydliště ve smyslu nařízení Brusel I nevyžaduje, aby se jednalo o trvalý pobyt v souladu s českými předpisy. Dojde-li v průběhu soudního řízení **k přeshraniční změně bydliště žalovaného**,

zůstává původně určená místní příslušnost soudu zachována. Uplatní se tedy zásada *perpetuatio fori*.

Pro určení základní mezinárodní příslušnosti soudu podle nařízení Brusel Ibis je rozhodné, aby se na území Evropské unie nacházelo bydliště žalovaného. **Bydliště žalobce** se může v souladu s judikaturou Soudního dvora EU nacházet i mimo členské státy EU.

Kromě základní příslušnosti soudu upravené v článcích dva až čtyři nařízení Brusel I upravuje tento právní předpis ještě další čtyři druhy mezinárodní příslušnosti soudu:

- zvláštní ustanovení o příslušnosti pro vybrané smluvní typy (čl. 7 až 9 nařízení Brusel Ibis)
- příslušnost pro zvláštní skupiny osob v zájmu ochrany slabší smluvní strany (čl. 10 až 23 nařízení Brusel Ibis) se týká pojistných smluv, spotřebitelských smluv a individuálních pracovních smluv,
- výlučná příslušnost (čl. 24 nařízení Brusel Ibis) a
- dohodnutá příslušnost (čl. 25 nařízení Brusel Ibis) (tzv. prorogace).

Podobně jako vnitrostátní procesní přepisy, i nařízení Brusel Ibis vymezuje pro určité případy **výlučnou příslušnost soudu**, která má přednost před obecnou příslušností soudu. **Článek 24** nařízení Brusel Ibis stanoví výlučnou příslušnost soudu pro případ

- věcných práv k nemovitostem a nájmu nemovitosti,
- řízení, jejichž předmětem je platnost založení, nulita nebo zrušení společností nebo jiných právnických osob nebo sdružení právnických nebo fyzických osob nebo platnost usnesení jejich orgánů,
- řízení, jejichž předmětem je platnost zápisů do veřejných rejstříků.

Dohodnutá příslušnost soudu (prorogace) je pro mezinárodní obchodní vztahy klíčová. Sjednání příslušnosti soudu je spojeno s řadou výhod pro budoucí účastníky řízení. Přináší určitou právní jistotu stran toho, podle jakých pravidel bude sjednaný soud posuzovat rozhodné právo. Zvyšuje předvídatelnost rozhodnutí z hlediska dopadu veřejnoprávních norem na projednávaný případ a konečně je možné jej určit tak, aby zvolený soud odpovídal místu výkonu rozhodnutí. Soud bude při projednávání sporu navíc používat vlastní procesní právo. V neposlední řadě ovlivňuje volba soudu také použití tzv. imperativních norem (tj. nutně použitelných norem sloužících k ochraně veřejných zájmů státu). Prorogací však nelze překlenout výlučnou příslušnost soudu ani ustanovení určená na ochranu slabší smluvní strany (spotřebitele). Je-li sjednána příslušnost českých soudů za situace, kdy chybí konkrétní vazba sporu na území České republiky, nelze určit místní příslušnost soudu. V tomto případě se postupuje podle ustanovení občanského soudního řádu, které stanoví, že Nejvyšší soud určí, který soud věc projedná a rozhodne.

Pokud jde o formu prorogace, jednou z možností pro platné sjednání jurisdikční dohody je písemná forma. Pro zachování písemné formy sjednané jurisdikční dohody je možné, aby byla prorogace obsažena ve všeobecných smluvních podmínkách. I v případě platně sjednané jurisdikční smlouvy se může prorogace stát neúčinnou za předpokladu, že je podána žaloba u jiného soudu, čímž je vytvořena **překážka litispendence**.

5.3 Uznání a výkon soudních rozhodnutí vydaných soudy jiných členských států

Rozhodnutí soudů jiných členských států jsou uznávána automaticky, tedy bez potřeby zvláštního řízení. Nařízení Brusel Ibis však vyjmenovává případy, které mohou být důvodem pro odepření uznání rozhodnutí. Jedná se o výčet taxativní (tj. vyčerpávající). Cizí rozhodnutí nesmí být přezkoumáno ve věci samé (čl. 52 nařízení Brusel Ibis). To znamená, že uznání cizího rozhodnutí nesmí být odepřeno pouze z toho důvodu, že soud, u kterého se o uznání žádá, by ve věci rozhodl jinak, pokud by byl povolán k rozhodnutí ve věci samé.

Nařízení Brusel Ibis rozlišuje **čtyři důvody pro odepření uznání rozhodnutí soudu jiného členského státu EU**:

1. zjevný rozpor s veřejným pořádkem státu uznání,
2. závažné vady řízení,
3. neslučitelnost rozhodnutí a
4. porušení některých pravidel o příslušnosti obsažených v nařízení Brusel Ibis (ochrana slabší smluvní strany).

Ad 1) Za součást určitého rodícího se **evropského veřejného pořádku** je třeba kromě ochrany základních lidských práv (zejména práva na spravedlivý proces, jehož součástí je právo na obhajobu) považovat např. také potřebu bezvýhradně trvat na dodržování ustanovení článku 101 Smlouvy o fungování EU (zákaz kartelových dohod v rámci ochrany hospodářské soutěže).

Ad 2) Příkladem závažné vady řízení je okolnost, že **návrh na zahájení řízení nebyl žalovanému doručen včas anebo způsobem, který žalovanému umožňuje přípravu na jednání**.

Ad 3) **Neslučitelná** rozhodnutí jsou taková rozhodnutí, jejichž **právní následky se navzájem vylučují.**

Ad 4) Tyto důvody odepření uznání cizího rozhodnutí se týkají **pojistných smluv, spotřebitelských smluv, individuálních pracovních smluv** a **výlučné příslušnosti soudu**.

Důvody **odepření výkonu** cizího soudního rozhodnutí podle nařízení Brusel I jsou stejné jako důvody **odepření uznání** cizího soudního rozhodnutí.

Podle nařízení Brusel I bis lze uznat a vykonat pouze rozsudky vydané soudy členských států EU. V případě rozsudků vydaných ve Švýcarsku, v Norsku anebo na Islandu se postupuje

podle tzv. Luganské úmluvy II. V případě rozsudků vydaných soudy jiných států se přednostně použití multilaterální smlouvy (např. Haagská úmluva o volbě soudu pro případ rozsudků vydaných soudy Velké Británie po Brexitu), bilaterální smlouvy o právní pomoci mezi příslušnou třetí zemí a ČR (pokud existují; týkají se zejména bývalého socialistického bloku, srov. například dvoustranné smlouvy zde). V případě neexistence použitelné smlouvy o právní pomoci se postupuje podle pravidel zákona o mezinárodním právu soukromém, čl. 14-16.

5.4 Evropský platební rozkaz

Pro zjednodušení vymáhání pohledávek z mezinárodního obchodu v rámci vnitřního trhu zavedla Evropská unie formulářové řízení v podobě evropského platebního rozkazu. Evropský platební rozkaz je nadnárodní obdobou vnitrostátního platebního rozkazu, který je příkladem zkráceného soudního řízení. Soud v řízení o platebním rozkazu rozhoduje na základě písemných dokladů, aniž by nařizoval ústní jednání. Evropský platební rozkaz vyžaduje doručení do vlastních rukou (vylučuje náhradní doručení), aby byla zajištěno právo žalovaného na obranu v podobě podání opravného prostředku, označovaného jako odpor. Podáním odporu se řízení překlopí do běžného civilního procesu, pokud žalobce nevyjádřil přání v řádném civilním procesu nepokračovat.

Evropský platební rozkaz (EPR) je upraven v nařízení Evropského parlamentu a Rady č. 1896/2006 ze dne 12. prosince 2006, kterým se zavádí řízení o evropském platebním rozkazu. Toto nařízení je účinné od 12. prosince 2008. **Příslušnost soudu** k vydání evropského platebního rozkazu se stanoví dle nařízení Brusel I bis s výjimkou spotřebitelských sporů, kde je žalovanou stranou spotřebitel. V takovém případě se příslušnost soudu řídí bydlištěm žalovaného. V České republice se příslušnost soudu k vydání EPR neliší od příslušnosti soudu k vydání vnitrostátního platebního rozkazu. Je-li návrh na vydání EPR podáván v jiném členském státě EU, lze příslušnost soudů určit na základě Evropského soudního atlasu ve věcech občanských, který je dostupný online.

EPR lze použít, je-li splněn **přeshraničním prvek**, tedy alespoň jedna ze stran má bydliště nebo místo obvyklého pobytu v jiném členském státě, než je členský stát soudu, u něhož byl podán návrh na vydání platebního rozkazu. Bydliště se určí podle nařízení Brusel I bis. Nařízení stanoví pro podání návrhu na vydání EPR **závazné formuláře**, které mají žalobcům ušetřit náklady právního zastoupení.

Návrh na vydání EPR musí být řádně odůvodněn – k tomu slouží zejména příloha I vzorového formuláře A. Předložení listinných dokumentů odůvodňujících nárok se však nevyžaduje. Dostačující je jejich popis, který má také umožnit žalovanému rozhodnout se, zda proti návrhu podá odpor. Formuláře lze vyplnit online.

Nařízení obsahuje následující formuláře:

Formulář A - Návrh na vydání evropského platebního rozkazu
Formulář B - Žádost žalobci, aby doplnil nebo opravil návrh na vydání evropského platebního rozkazu
Formulář C - Návrh žalobci na změnu návrhu na vydání evropského platebního rozkazu
Formulář D - Rozhodnutí o odmítnutí návrhu na vydání evropského platebního rozkazu
Formulář E - Evropský platební rozkaz
Formulář F - Odpor proti evropskému platebnímu rozkazu
Formulář G - Prohlášení o vykonatelnosti

V případě neúplného návrhu soud vyzve žalobce k jeho **doplnění**. Je-li návrh zcela zjevně nepřípustný anebo neodůvodněný, soud jej **zamítne**. Zamítnutí návrhu na vydání EPR musí být řádně odůvodněno. Proti zamítnutí návrhu není přípustný opravný prostředek, nezakládá však překážku věci rozsouzené. Žalobce tak může podat nový návrh ve stejné věci.

Formu doručení vydaného EPR stanoví vnitrostátní právní předpisy, v případě ČR se vyžaduje doručení do vlastních rukou podle §174b OSŘ.

Článek 17 odst. 1 nařízení o EPR upravuje postup pro případ, že žalovaný podá opravný prostředek označovaný jako **odpor**. Za takové situace (pokud to žalobce ve formuláři předem nevyloučí), pokračuje řízení jeho běžné civilní soudní řízení. Není-li včas podán odpor, soud potvrdí vykonatelnost EPR na formuláři G, který zašle žalobci. Evropský platební rozkaz, který byl v členském státě původu prohlášen za vykonatelný, musí být uznáván a vykonáván v ostatních členských státech není-li neslučitelný s dřívějším rozhodnutím nebo rozkazem vydaným dříve v kterémkoliv členském státě nebo ve třetí zemi. O výkon EPR žádá žalobce ve státě, kde má být EPR vykonán.

V praxi českých soudů jsou nejčastějšími důvody pro podávání návrhů na vydání EPR pohledávky ze smluv o přepravě (kdy se jedná o dopravu silniční), dále ze smluv o poskytování služeb a z důvodu nesplácení podnikatelských úvěrů. Nejčastějším důvody pro nevydání EPR je neuhrazení soudního poplatku. Nejobvyklejším důvodem pro zrušení vydaného EPR je nemožnost jeho doručení.

5.5 Řízení o drobných nárocích

Dalším příkladem formulářového řízení, které může pomoci zejména malým a středním podnikům při vymáhání pohledávek z přeshraniční obchodní činnosti, je řízení o drobných nárocích, v angličtině „small claims procedure“. Toto řízení je upraveno nařízením Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 861/2007, ze dne 11. července 2007, kterým se zavádí evropské řízení o drobných nárocích a je účinné od 1. ledna 2009.

Příručka Evropské komise dále jako výhodu řízení o drobných nárocích zdůrazňuje omezení nákladů na toto řízení pro žalobce, kterými mohou být jak jednotlivci, tak malé a střední podniky, které poskytují své zboží a služby přeshraničně. Omezením je zde však horní limit hodnoty nároku, který nesmí přesáhnout 5000 EUR (popřípadě ekvivalent v národní měně) bez příslušenství pohledávky, tj. např. bez úroků z prodlení.

Na rozdíl od evropského platebního rozkazu, který je určen výhradně k vymáhání peněžitých pohledávek, je působnost řízení o drobných nárocích širší, protože tato forma řízení umožňuje **také** vymáhat **nepeněžité nároky**, jako je například zajištění splnění povinnost dodat zboží anebo nařízení zákazu poškozování majetku. Nepeněžitý nárok však musí být ohodnocen tak, aby jeho hodnota nepřesahovala 5000 EUR. Stejně jako řízení o evropském platebním rozkazu představuje i řízení o drobných nárocích řízení „formulářové“, od kterého si evropský zákonodárce slibuje usnadnění vymáhání nároků pro neprávníky, kteří by měli být schopni bez pomoci advokáta formuláře vyplnit.

Žalobní formulář obsahuje popis důkazních prostředků na podporu nároku a jsou k němu případně přiloženy příslušné podpůrné doklady. Na rozdíl od evropského platebního rozkazu se zde **vyžaduje předložení listinných důkazů,** a nikoliv jen jejich popis.

Příslušnost soudu se řídí také nařízením Brusel Ibis s obvyklými specifiky pro případ spotřebitelských sporů. Soudní poplatky za zahájení evropského řízení o drobných nárocích se v jednotlivých členských státech liší, nesmí být však vyšší než ty, které se obvykle vyžadují pro srovnatelné vnitrostátní řízení.

5.6 Kontrolní otázky

1. Jak se určí tzv. obecná příslušnost soudu podle nařízení Brusel Ibis?
2. Proč jsou pro případ individuálních pracovních smluv, spotřebitelských smluv a pracovních smluv stanovena zvláštní pravidla příslušnosti soudu?
3. Uveďte příklad výlučné příslušnosti soudu.
4. V čem spočívá tzv. prorogace?
5. Jaké jsou čtyři základní důvody pro odepření uznání rozsudku vydaného soudem jiného členského státu EU?

6. Jak se liší evropský platební rozkaz od řízení o drobných nárocích?
7. Jak se označuje opravný prostředek proti evropskému platebnímu rozkazu?
8. Jaký je limit (ne)peněžitého nároku, který můžeme vymáhat cestou řízení o drobných pohledávkách?

5.7 Další zdroje

Bříza, P. Volba práva a volba soudu v mezinárodním obchodě. Praha: C.H. Beck 2012.

European Commission. DG Justice. Practice guide for the application of Regulation (EC) No 861/2007 of the European Parliament and of the Council of 11 July 2007 establishing a European Small Claims Procedure. 2013.

Grmelová, N. Vybrané kapitoly z evropského obchodního práva. Praha: Oeconomica. 2015.

Pauknerová, M. Evropské mezinárodní právo soukromé. 2. vydání. Praha: C. H. Beck 2013.

Pfeiffer, M. Kde bydlí právnická osoba? Obvyklý pobyt a bydliště právnických osob z perspektivy mezinárodního práva soukromého. Právník. 2014, str. 521–536. https://www.ilaw.cas.cz/upload/web/files/pravnik/issues/2014/7/1.Pfeiffer_7_2014.pdf

Rozehnalová, N. et al. Mezinárodní právo soukromé Evropské unie. 2. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR Dotisk 2022.

Zahradníková, R. a kol. Civilní právo procesní. 2. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk. 2015, 12. kapitola: Evropské právo civilního procesu, str. 506–550.

6. Řešení sporů v oblasti mezinárodního obchodu – ADR. Rozhodčí řízení a mediace. Uznání a výkon cizích rozhodčích nálezů a výsledků mediace. SOLVIT

6.1 Úvod do problematiky

Tradiční alternativou k soudnímu řízení je rozhodčí řízení, někdy označováno jako arbitráž (v angličtině „arbitration“). V mezinárodních obchodních vztazích si mohou smluvní strany dohodnout řešení případných budoucích majetkoprávních sporů cestou rozhodčího řízení. Rozhodčí smlouva se může týkat jednotlivého již vzniklého sporu (smlouva o rozhodci) anebo všech sporů, které by v budoucnu vznikly z určitého právního vztahu nebo z vymezeného okruhu právních vztahů (rozhodčí doložka). Rozhodčí smlouva má zpravidla určit počet i osoby rozhodců anebo stanovit způsob, jak počet i osoby rozhodců mají být určeny. Pokud tak neučiní, jmenuje každá ze stran jednoho rozhodce a tito rozhodci volí předsedajícího rozhodce.

Pokud strany ve smlouvě strany **neuzavřou rozhodčí smlouvu, vyřeší jejich obchodní spor obecné soudy**. Naopak, je-li ve smlouvě, ze které vznikl spor, platná rozhodčí doložka, prohlásí obecný soud svou nepříslušnost a odkáže sporné strany k řešení na rozhodčí řízení.

V České republice je rozhodčí řízení upraveno v zákoně č. 2016/1994 Sb., o rozhodčím řízení a o výkonu rozhodčích nálezů. Tento zákon vymezuje mj. okruh sporů, které lze v rozhodčím řízení řešit, kvalifikaci rozhodce, postup rozhodců, náležitosti rozhodčího nálezu (ekvivalent rozsudku soudu). Rozhodčí smlouvu lze platně uzavřít, jestliže strany by mohly o předmětu sporu uzavřít smír. **Okruh obchodně-právních sporů**, které je možné v rozhodčím řízení řešit, **je omezen na majetkové spory**. Z rozhodčího řízení jsou zcela vyloučeny věci související se zápisem do veřejných rejstříků (např. určení platnosti založení obchodní společnosti, určení platnosti zápisu vlastnického práva do katastru nemovitostí apod., o kterých může rozhodnout pouze soud). **V České republice nelze v rozhodčím řízení řešit spotřebitelské spory**. Rozhodčí řízení se tedy nepoužije na vztahy B2C. Rozhodčí smlouva musí být uzavřena **písemně**, elektronická **forma** je dostačující.

Výkon funkce rozhodce nevyžaduje ukončené vysokoškolské vzdělání, zákon vyžaduje, aby byl rozhodce zletilý, bezúhonný a plně svéprávný. Rozhodci, kteří vykonávají tuto funkci u institucionalizovaných rozhodčích soudů, však zpravidla vysokoškolské vzdělání mají, popř. jsou zkušenými obchodníky. Rozhodci jsou povinni zachovávat mlčenlivost o skutečnostech, o kterých se dozvěděli v souvislosti s výkonem funkce rozhodce, pokud nebyli této povinnosti zproštěni.

Rozhodčí řízení se zahajuje žalobou a je zahájeno dnem, kdy žaloba došla stálému rozhodčímu soudu nebo rozhodci/rozhodcům ad hoc. Rozhodci jsou oprávněni zkoumat svou pravomoc. Dospějí-li k závěru, že podle rozhodčí smlouvy, která jim byla předložena, jejich pravomoc k rozhodnutí není dána, rozhodnou o tom usnesením. Rozhodčí řízení se koná v místě dohodnutém stranami. Nedohodnou-li se strany jinak, je řízení před rozhodci ústní. Toto řízení

je vždy neveřejné. Rozhodci mohou vyslýchat svědky, znalce a strany, jen když se k nim **dobrovolně** dostaví a poskytnou výpověď. Procesní **úkony, které nemohou** rozhodci sami provést, **provede na jejich dožádání soud**. **Rozhodčí řízení končí právní mocí rozhodčího nálezu** anebo doručením usnesení v těch případech, kdy se nevydává rozhodčí nález. Rozhodčí nález musí být usnesen většinou rozhodců, vyhotoven písemně a alespoň většinou rozhodců podepsán. Výrok rozhodčího nálezu musí být určitý. Rozhodčí nález musí obsahovat odůvodnění, ledaže se strany dohodly, že odůvodnění není třeba. Při rozhodování se rozhodci řídí hmotným právem pro spor rozhodným; mohou však spor rozhodnout podle zásad spravedlnosti, avšak jen tehdy, jestliže je k tomu strany výslovně pověřily. V praxi však nebývá možnost rozhodování podle zásad spravedlnosti příliš využívána, zejména z důvodu nepředvídatelnosti rozhodnutí. Písemné **vyhotovení rozhodčího nálezu** musí být doručeno stranám a po doručení **opatřeno doložkou o právní moci**. Takový rozhodčí nález pak **představuje exekuční titul**, tj. může být proveden výkon rozhodnutí, pokud rozhodčí nález nebyl splněn dobrovolně. Rozhodci jsou povinni do 30 dnů od právní moci rozhodčího nálezu předat do úschovy okresnímu soudu, v jehož obvodu byl rozhodčí nález vydán, rozhodčí nález opatřený doložkou o právní moci a všechny listiny prokazující průběh rozhodčího řízení; byl-li rozhodčí nález vydán mimo území České republiky, do úschovy soudu se nepředává.

Soud na návrh kterékoliv strany **zruší rozhodčí nález**, jestliže:

a) byl vydán ve věci, o níž **nelze uzavřít platnou rozhodčí smlouvu**,
b) **rozhodčí smlouva** je z jiných důvodů **neplatná**, nebo byla zrušena, anebo se na dohodnutou věc nevztahuje,
c) ve věci se zúčastnil **rozhodce**, který nebyl ani podle rozhodčí smlouvy, ani jinak povolán k rozhodování, nebo **neměl způsobilost být rozhodcem**,
d) **rozhodčí nález nebyl usnesen většinou rozhodců**,
e) **straně nebyla poskytnuta možnost věc před rozhodci projednat**,
f) **rozhodčí nález odsuzuje stranu k plnění, které nebylo oprávněným žádáno**, nebo k plnění podle tuzemského práva nemožnému či nedovolenému,
g) se zjistí, že **jsou dány důvody, pro které lze v občanském soudním řízení žádat o obnovu řízení** (tj. objeví nové skutečnosti, které nemohl účastník bez své viny uvést v původním řízení, nebo jestliže lze provést důkazy, které nebylo možné v původním řízení provést).

Návrh na zrušení rozhodčího nálezu soudem musí být podán do tří měsíců od doručení rozhodčího nálezu té straně, která se zrušení rozhodčího nálezu domáhá. **Zruší-li soud rozhodčí nález** z důvodů uvedených v písm. a) nebo b) výše, pokračuje k návrhu některé ze stran po právní moci rozsudku v jednání ve věci samé a tuto věc rozhodne. Věc již nelze projednat v rozhodčím řízení. Zruší-li soud rozhodčí nález z důvodů uvedených v písm. c) až g) výše, pokračuje se k návrhu některé ze stran v rozhodčím řízení na základě rozhodčí smlouvy.

Nedohodnou-li se strany jinak, rozhodci zúčastnění na rozhodčím nálezu, který byl zrušen z důvodů uvedených v písm. c), jsou však z nového projednání a rozhodování vyloučeni. Nedohodnou-li se strany jinak, budou noví rozhodci jmenováni způsobem původně určeným v rozhodčí smlouvě nebo podpůrně podle ustanovení tohoto zákona. K řízení o neplatnosti rozhodčí smlouvy a **k řízení o zrušení rozhodčího nálezu vydaného v ČR je v prvním stupni příslušný krajský soud.**

V rozhodčím řízení, ve kterém má rozhodčí soud své sídlo v zahraničí (např. v Německu), je možné, aby strana sporu požádala o určení neplatnosti rozhodčího nálezu soudy tohoto státu (tedy soudy německé).

Proti rozhodčímu nálezu není možné se zpravidla odvolat, protože rozhodčí řízení bývá jednoinstanční. Strany si však mohou domluvit přezkoumání rozhodčího nálezu jinými rozhodci.

Pokud se strany smlouvy domluví na řešení sporů **před institucionalizovaným rozhodčím soudem**, a nikoliv před rozhodci *ad hoc* (tj. ustanovenými pro jeden konkrétní případ), tak je zvykem, že rozhodčí soudy mají svá vlastní procesní pravidla a postupy. Jako příklad institucionalizovaného rozhodčího soudu může posloužit Rozhodčí soud při Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky, který rovněž doporučuje vzorovou formulaci rozhodčí doložky tak, aby byla považovaná za platnou: „Všechny spory vznikající z této smlouvy a v souvislosti s ní budou rozhodovány s konečnou platností u Rozhodčího soudu při Hospodářské komoře České republiky a Agrární komoře České republiky podle jeho řádu jedním rozhodcem jmenovaným předsedou Rozhodčího soudu.“ Doporučení k rozhodčím doložkám dostupné online. Tento soud disponuje také veřejným seznamem rozhodců (českých i zahraničních) a vlastním řádem rozhodčího soudu a sazebníky.

Vzhledem k jedno-instančnosti rozhodčího řízení **bývá rozhodčí řízení rychlejší než řízení soudní**. Výhodou je také dobrá **uznatelnost** a vykonatelnost rozhodčího nálezu v cizině **na základě Newyorské úmluvy o uznání a výkonu cizích rozhodčích nálezů z roku 1958**, která omezuje situace, za kterých nelze rozhodčí nález uznat a vykonat (zejména nezpůsobilost či nemožnost stran účastnit se řízení; ve sporu nebylo možné uzavřít platnou rozhodčí smlouvu; složení rozhodčího soudu neodpovídalo ujednání stran; nález byl zrušen soudem; uznání nebo výkon nálezu by byl v rozporu s veřejným pořádkem uznávající země. Signatáři této úmluvy jsou téměř všechny země světa, včetně České republiky.

Z hlediska **nákladů řízení** nelze jednoznačně určit, zda je rozhodčí řízení vždy levnější než řízení soudní, vždy je však více diskrétní než soudní řízení, protože jednání neprobíhá za přítomnosti veřejnosti, jak je to možné u řízení soudního.

6.2 Mediace

Před transpozicí směrnice Evropského parlamentu a Rady 2008/52/ES ze dne 21. května 2008 o některých aspektech mediace v občanských a obchodních věcech byla v České republice regulována pouze mediace ve věcech trestních. Uvedená směrnice byla do českého právního řádu transponována zejména zákonem č. 202/2012 Sb., o mediaci a o změně některých zákonů (zákon o mediaci), účinným od 1. září 2012. Součástí vnitrostátní transpozice směrnice však byla také změna celé řady dalších zákonů, zejména občanského soudního řádu. Přeshraniční mediaci je však v českých prováděcích předpisech věnováno méně pozornosti, než by bylo žádoucí. Většina ustanovení se týká mediace vnitrostátní.

Evropský zákonodárce nevyžaduje, aby vnitrostátní prováděcí předpisy umožňovaly mediaci i v čistě vnitrostátních věcech, ale klade důraz na to, aby se mediace vztahovala na přeshraniční spory. V tomto ohledu lze český zákon o mediaci považovat za příklad extenzivní transpozice, protože umožňuje také mediaci v čistě vnitrostátních situacích:

Samotná směrnice **mediaci definuje** jako „formální řízení, jakkoli nazvané nebo uváděné, ve kterém dvě nebo více stran sporu samy dobrovolně usilují o dosažení dohody o vyřešení sporu za pomoci mediátora. Toto řízení mohou zahájit strany sporu nebo může být navrženo či nařízeno soudem nebo stanoveno právem členského státu.“ Mediace tedy přichází v úvahu **jak z vůle znesvářených stran (na základě smlouvy o mediaci)**, které si vezmou na pomoc třetí nezávislou osobu (mediátora), **tak na základě rozhodnutí soudu**. Podle českého práva (§100 odst. 2 OSŘ) může soud nařídit účastníkům řízení mediaci v rozsahu tří hodin.

Mediační dohoda, která je výsledkem řízení o mediaci, **nepředstavuje podle českého práva sama o sobě exekuční titul.** Aby se stala exekučním titulem, je potřeba, aby byla schválena soudem jako soudní smír, popř. aby byla vtělena do notářského zápisu s doložkou vykonatelnosti. Pokud by strany na základě mediace nedospěly k mediační dohodě, přesto to neohrozí jejich práva na zahájení soudního, popř. rozhodčího řízení, protože zahájení mediace staví běh promlčecích a prekluzivních lhůt.

Výhodou mediace je zachování dobrých obchodních vztahů mezi partnery (mluvíme o tzv. win-win řešení), kde není cílem druhou stranu „zničit“, jak tomu bývá u řízení soudního. Mediace je zpravidla rychlejším způsobem vyřešení sporu než soudní cesta. Určitou výhodou je i flexibilita případného náhradního plnění, pokud peněžitá částka není k dispozici. Ve výsledné dohodě je možné sjednat například výkon práce, popř. dodání nějakého zboží, které je pro protistranu užitečné v její podnikatelské činnosti. **Určitou nevýhodou mediace** je to, že je těžké předem odhadnout její náklady, protože mediátoři obvykle účtují hodinové sazby za sezení (předem nelze říct, jak dlouho mediace potrvá) a nikoliv paušální částku, která je obvyklá u soudního řízení. Cena za první tříhodinovou mediaci soudem je regulována, jinak neexistuje v tomto ohledu žádná státní regulace.

6.3 SOLVIT

Název sítě SOLVIT vznikl spojením dvou anglických slov „solve“ a „it“, a znamená tedy doslovně „vyřeš(te) to“. Jedná se o systém pro online řešení sporů při aplikaci pravidel vnitřního trhu. Právním základem pro vytvoření SOLVIT není žádný závazný právní předpis. Jeho vytvoření a fungování vychází z doporučení Komise C(2001)3901 o účinném řešení sporů na vnitřním trhu („SOLVIT“) a z doporučení Komise ze dne 7. prosince 2001 o zásadách pro používání sítě SOLVIT.

SOLVIT je přístupný **bezplatně ve všech členských státech EU a zemích Evropského hospodářského prostoru** s účinností od července 2002. **Spojené království přestalo být členem sítě SOLVIT 31.12.2020**. V důsledku toho již síť SOLVIT nenabízí asistenci státním příslušníkům či podnikům Spojeného království v členských státech Evropské unie ani občanům či podnikům z EU přítomným ve Spojeném království. Na SOLVIT se mohou obracet fyzické i právnické osoby **v přeshraničních sporech s vnitrostátními orgány jiného členského státu** (např. přístup k veřejným zakázkám, překážky při uvádění zboží a služeb na trh v jiném členském státě EU, vrácení DPH zaplacené v jiném členském státě EU apod.) V České republice spravuje síť SOLVIT Ministerstvo průmyslu a obchodu. Při řešení sporu spolupracuje domácí centrum sítě SOLVIT s odpovědným centrem SOLVIT v zahraničí, přičemž cílové lhůty pro vyřešení problému činí deset týdnů. České centrum SOLVIT mohou kontaktovat podnikatelé v českém jazyce neformálním způsobem, telefonicky, emailem, popř. vyplněním online formuláře na internetové stránce.

Pokud podnikatelům centrum SOLVIT nedokáže pomoci, pokusí se navrhnout jiný způsob řešení jejich problému nebo sporu. Příklady úspěšně vyřešených problémů mezi podnikateli a státními orgány z jiného členského státu se týkají zejména uznávaní odborné kvalifikace a prodlení při vracení DPH českým subjektům polskými orgány daňové správy. Vzhledem k tomu, že fungování sítě SOLVIT je založeno na spolupráci mezi orgány státní správy jednotlivých participujících států, **není řešení navrhované sítí SOLVIT pro zúčastněné subjekty právně závazné, v praxi však bývá bez obtíží akceptováno**.

6.4 Kontrolní otázky

1. Na který mimosoudní nástroj řešení obchodních sporů se lze obrátit v případě porušení práva EU státním orgánem jiného členského státu EU?
2. Může soud v ČR nařídit v rámci civilního řízení stranám mediaci?
3. Staví mediace běh promlčecích a prekluzivních lhůt pro uplatnění práv před soudem?
4. Představuje mediační dohoda exekuční titul?
5. Uveďte nějaký konkrétní příklad řešený v rámci sítě SOLVIT.
6. V čem se liší rozhodčí řízení o řízení soudního a co mají obě tato řízení společné?

7. Představuje rozhodčí nález exekuční titul?
8. Splňujete podmínky pro výkon funkce rozhodce podle českého zákona o rozhodčím řízení?
9. Uveďte alespoň jeden příklad institucionalizovaného rozhodčího soudu se sídlem v ČR a se sídlem v zahraničí.
10. Za jakých podmínek je možné podat návrh na zrušení rozhodčího nálezu soudem?
11. Podle jaké smlouvy je možné nechat uznat a vykonat cizí rozhodčí nález?

6.5 Další zdroje

Video: SOLVIT for citizens (1 min)

Video: SOLVIT for businesses. (1 min)

Interaktivní platforma k mediaci v angličtině s ukázkou vzorových mediací. (vytvořeno ve spolupráci s katedrou podnikového a evropského práva FMV VŠE).

Alexander, N.; Walsh, S. a Svatoš, M. (eds.) EU Mediation Law Handbook. Regulatory Robustness Ratings for Mediation Regimes. Wolters Kluwer, 2017.

European Parliament. Report on the implementation of Directive 2008/52/EC of the European Parliament and of the Council of 21 May 2008 on certain aspects of mediation in civil and commercial matters (the 'Mediation Directive'). Report – A8-0238/2017. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0238_EN.html

Zahradníková, R. a kol. Civilní právo procesní. 2. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk. 2015, 11. kapitola – Alternativní rozhodování sporů, str. 472-505.

7. Smlouvy příkazního typu a smlouva o obchodním zastoupení

7.1 Úvod do problematiky

Pro obchodní vztahy je typické jejich uskutečňování **pomocí zastoupení.** Jistě nelze očekávat, že by osoba podnikatele disponovala dostatečnou časovou a expertní kapacitou, aby veškeré záležitosti obstarala sama. Zastoupení představuje tradiční právní institut, kdy jedna osoba koná v zájmu osoby jiné a následky jednání zástupce dopadají přímo nebo nepřímo na zastoupeného. Lze tedy rozlišit **zastoupení přímé a nepřímé**. Přímé zastoupení znamená, že zástupce jedná **jménem zastoupeného a na jeho účet**. Nepřímé zastoupení **zahrnuje jednání zástupce na účet zastoupeného a jménem zástupce**. Ekonomické důsledky (např. závazek, či pohledávka), které tímto jednání vzniknou, postihují zastoupeného, nikoliv zástupce. Český právní řád, rozeznává následující typy zastoupení:

(1) **zastoupení ze zákona** (například rodič jako zákonný zástupce dítěte)
(2) **zastoupení na základě rozhodnutí soudu nebo orgánu veřejné moci** (např. určení opatrovníka soudem nad osobou nezpůsobilou právně jednat)
(3) **zastoupení smluvní** na základě právního jednání stran.

Výklad v této kapitole bude věnován výhradně smluvnímu zastoupení, se zaměřením na jednotlivé smlouvy příkazního typu.

Ačkoliv jsou smluvní typy v různých právních řádech rozdílné, princip smluvního zastoupení je sdílený. Evropské kontinentální právo od 19. století obsahuje v civilních kodexech ustanovení, na základě kterých, je třetí osoba (zástupce) oprávněna vstoupit do právního vztahu pro jinou osobu, aniž by byla sama vázána. V anglickém právu typu *common law* vznikla potřeba podobného institutu ještě dříve z důvodu zahraniční výměny zboží anglických obchodníků v koloniích. Právní zástupce („*agent*“) podle anglického práva může bez ohledu na to, zda je to jiné osobě známo, konat za jinou osobu, zastoupeného („*principal*“). Současné angloamerické právo zná „*contract of agency*“.

České právní úprava obsahuje v zákoně č. 89/2012 Sb., Občanský zákoník (OZ), několik smluv příkazního typu a obchodního zastoupení **v ustanoveních § 2430 až § 2520 OZ.** Zákonná úprava po rekodifikaci soukromého práva odstranila dvoukolejnost režimu pro obchodní smlouvy (*dřívější zákon č. 513/1991 Sb. Obchodní zákoník*) a ostatní občanskoprávní závazky (*zákon č. 40/1964 Sb. Občanský zákoník – „starý*"). Ačkoliv všechny typy představují vztah „*principál – agent*", používá zákonná úprava různá pojmenování pro jednotlivé smluvní typy.

Současná právní úprava zná následující typy závazků:

1. **Příkaz** (§ 2430 - § 2444 OZ)
2. **Zprostředkování** (§ 2445 - § 2454 OZ)
3. **Komise** (§ 2455 – § 2470 OZ)
4. **Zasílatelství** (§ 2471 - § 2482 OZ)
5. **Obchodní zastoupení** (§ 2483 - § 2520 OZ)

Dané typy závazků představují zároveň jednotlivé smluvní typy: ***příkazní smlouva, smlouva o zprostředkování, komisionářská smlouva, zasílatelská smlouva a smlouva o obchodním zastoupení.*** Jedná se o pojmenované smluvní typy.

7.2 Příkazní smlouva

Příkaz představuje obecnou úpravu, která se přiměřeně **použije i na případy jiných závazku podle dílu 5** (§ 2430 až § 2520 OZ), kdy je někdo na základě pokynu povinen něco obstarat. Jinými slovy lze říci, že příkaz je obecný způsob smluvního zastoupení, vůči kterému následující typy závazků představují speciální typy příkazu. V případě, že není zákonná úprava pro zvláštní typ příkazu, použijí se ustanovení o příkazu (srov. § 2444 OZ). **Příkazní smlouvou se příkazník zavazuje obstarat záležitosti příkazce a příkazník přenechá příkazci veškerý užitek z obstarané záležitosti.** Příkazní smlouva před přijetím zákona č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, existovala v českém právním řádu ve dvojím režimu: příkazní smlouva pro občanskoprávní závazky a mandátní smlouva pro obchodní závazky podle obchodního zákoníku. Dnešní úprava již dvoukolejnost odstranila a existuje jediný zákonný typ závazku, kterým je příkaz aplikovatelný jak na občanskoprávní vztahy, tak na obchodní vztahy. Stále se lze nicméně setkat v praxi s označením mandátní smlouva. Příkazní smlouvu lze uzavřít jak mezi podnikateli, tak se spotřebiteli. Zákon nepředepisuje písemnou formu. V takovém případě se bude řídit příslušnými ustanoveními o spotřebitelské smlouvě.

Podstatou příkazní smlouvy je **vynaložení úsilí**. Závazek mezi stranami smlouvy je formulován tak, že příkazník vynaloží úsilí a příkazce mu zaplatí odměnu. Příkazní smlouva není smlouvou o výsledku. Ke splnění závazku tedy postačí vynaložení úsilí. Přestože výsledek nenastal, náleží příkazníkovi odměna (srov. § 2438 odst. 2 OZ). Příkazníkovi náleží náhrada vynaložených výdajů, i přestože výsledek nenastane a má nárok na náhradu škody, která mu

vznikla v souvislosti s plněním příkazu. Na úhradu hotových výdajů (např. cestovné) složí příkazce na žádost příkazníka zálohu. V průběhu obstarávání záležitosti může příkazce požádat o zprávu o postupu plnění příkazu a převedení užitku z prováděného příkazu. Po provedení příkazu předloží příkazník vyúčtování. **Příkazníkovi náleží sjednaná odměna**, není-li výše odměny stanovena, náleží mu odměna v obvyklé výši. Příkazní smlouvu lze sjednat i jako bezúplatnou, pokud je tak ujednáno výslovně. Povinnosti, příkazce představují plnit příkazy pečlivě a poctivě podle svých schopností. Jakýkoliv užitek, který je výsledkem jednání příkazníka na základě příkazu, náleží příkazci a příkazník má povinnosti jej vydat.

Častým projevem jednání na základě příkazu může být **právní jednání na základě plné moci**. V takovém případě vystaví příkazce včas příkazníkovi plnou moc. V případě, že je k jednání na základě příkazu nezbytná plná moc, které není součástí příkazní smlouvy, nelze po příkazníkovi požadovat převzetí povinnosti. Právním jednáním na základě plné moci může být jednání před soudy, notáři, obchodní jednání či podepisování smluv. Příkazní smlouva jako smluvní typ je hojně využíván mezi klientem a profesionálem, jako je advokát, daňový poradce, notář, exekutor či pro výkon funkce člena obchodní korporace. Výkon těchto profesí je upraven zvláštními zákony, zákonem o advokacii, exekučním řádem apod.

Ukončit příkazní smlouvu lze výpovědí, kterou není třeba odůvodňovat. Příkazník může smlouvu **vypovědět nejdříve ke konci následujícího měsíce po měsíci, ve kterém byla výpověď doručena.** V případě výpovědi před obstaráním záležitosti, ke které byl zvlášť pověřen, nebo jejíž obstarávání již započal, má příkazník povinnost nahradit případnou vzniklou škodu. Závazek zaniká smrtí nebo zánikem bez právního nástupce (u právnické osoby) příkazce či příkazníka. Od výpovědi příkazní smlouvy je třeba též odlišit odvolání příkazu. V rámci trvání smlouvy může příkazce odvolat příkaz „*dle libosti*“, má nicméně povinnost nahradit příkazníkovi vzniklé náklady a zaplatit přiměřenou část odměny (srov. § 2443 OZ).

7.3 Smlouva o zprostředkování

První podtypem příkazu v režimu přímého zastoupení je zprostředkování. **Smlouvou o zprostředkování se zprostředkovatel zavazuje, že zájemci zprostředkuje uzavření určité smlouvy s třetí osobou.** Zájemce za zprostředkování zaplatí provizi. Inspirováno zahraniční literaturou lze hovořit o „*makléřských smlouvách*“. Smluvní typ se využívá pro jednorázové (výjimečně i opakované) zprostředkování, na rozdíl od obchodního zastoupení, které je typické soustavnou činností. Ve smlouvě musí být jednoznačně specifikována smlouva, jejíž uzavření má být zprostředkováno. Může se jednat prodej nemovitosti či nákupu cenných papírů. Zákon nepředepisuje formu jednání, proto stačí ústní projev vůle obou stran.

Povinnosti zprostředkovatele se mohou lišit podle smluvního jednání stran. Zprostředkování jakožto smluvní typ je velice široký, proto je přesné vymezení ve smlouvě důležité. Zákonná úprava se omezuje jen na základní povinnosti. Za vzájemnou lze označit

informační povinnost (srov. § 2446 OZ). Zprostředkovatel je zejména povinen sdělovat zájemci skutečnosti důležité pro jeho rozhodnutí o (ne)uzavření zprostředkovávané smlouvy. Ačkoliv zprostředkovatel neručí za plnění závazku třetí osoby, nesmí navrhnout zájemci uzavření smlouvy s osobou, u které má důvodné pochybnosti o její důvěryhodnosti. V případě porušení této povinnosti může odpovídat zprostředkovatel za škodu způsobenou zájemci uzavřením smlouvy s nedůvěryhodnou osobou, např. podvodníkem (srov. § 2452 OZ).

Odměnou za zprostředkování je provize, která je splatná dnem uzavření zprostředkovávané smlouvy. Pokud si tak strany ujednají, může být splatná již samotným obstaráním příležitosti. Výše provize závisí na smlouvě. Není-li ve smlouvě ujednána, zaplatí zájemce provizi v ceně obvyklé v daném odvětví. Nárok zprostředkovatele na úhradu vynaložených nákladů musí být ve smlouvě výslovně uveden, jinak se předpokládá, že jsou náklady zahrnuty ve sjednané provizi. V případě, že odměna sjednána není, právo na zaplacení vynaložených nákladů zprostředkovatel má. Nárok na provizi je vázaný splněním závazku zprostředkovat sjednanou smlouvu či obstarat obchodní příležitost. Nárok naopak nevzniká, pokud se zprostředkovatel odchýlí od smlouvy.

Závazek zaniká, není-li zprostředkovávaná smlouva v ujednané době uzavřena, nebo zrušením závazku formou oznámení druhé straně u smluv, kde není doba ujednána. **Závazek zaniká jednostranným oznámením o zrušení druhé straně.**

Typickým příkladem smlouvy o zprostředkování je smlouvy uzavírané s makléři při nákupu či prodeji nemovitosti. Makléř v postavení zprostředkovatele například hledá pro zájemce vhodného kupce nemovitosti, kterou hodlá zprostředkovatel prodat.

7.4 Komisionářská smlouva

Typem příkazní smlouvy v režimu nepřímého zastoupení je komisionářská smlouva. Předmětem smlouvy je zá**vazek komisionáře obstarat svým jménem určité záležitosti pro komitenta a na jeho účet.** Komitent se zavazuje zaplatit komisionáři odměnu. Komisionářská smlouva je českém právním řádu smlouvou úplatnou bez předepsané formy, tj. stačí i ústní forma. Jedná se o podtyp příkazu typický **nepřímým zastoupením** (srov. § 2455 OZ „*na jeho účet vlastním jménem"*). Zatímco příkazce sjednává smlouvu (např. nákup vozu) pro příkazníka (vůz tak smlouvou nabývá příkazník), komisionář na základě komisionářské smlouvy sjednává smlouvu na své jméno (vůz nabývá sám komisionář). **Podstatou komise je následný převod na komitenta.** Česká právní úprava následuje kontinentální právní systémy, které komisionářskou smlouvu znají.

Komise představuje **závazek uzavřít jinou smlouvu** podle pokynů komitenta. Lze rozlišit **nákupní** a **prodejní** komisi. V případě nákupní má komisionář obstarat nákup určité věci, naopak v případě prodejní komise má komisionář obstarat prodej určité věci. Komisionář nebude vlastníkem dané věci, ale osobou danou věc převést. Účel komisionářské smlouvy je

naplněn až okamžikem, kdy je komisionář „*přenese*“ účinky smlouvy (typicky kupní) na komitenta, tj. vydá mu vše, co při obstarání získal. V případě, že se komitent odchýlí od pokynů komitenta (např. nakoupí jinou věc), má komitent právo účinky takového jednání pro sebe odmítnout. Smlouva nebude považována za uzavřenou na jméno komitenta, pokud právo odmítnout účinky komitent vykoná bez zbytečného odkladu poté, co se o obsahu jednání dozvěděl. Obdobně má komitent právo požadovat po komisionáři nahrazení rozdílu v případě, že byla záležitost obstarána méně výhodně, než jak bylo ujednání v komisionářské smlouvě. Prodá-li komisionář věc za nižší cenu, nebo nakoupí-li věc za vyšší cenu, doplatí komisionář komitentovi rozdíl (srov. § 2459 OZ). V případě nákupní komise za vyšší cenu může být situace řešena rovněž ponecháním vlastnictví ve věci komisionáře, neboť neshoda ohledně ceny mezi komisionářem a komitentem nemůže ohrozit převod vlastnictví na základě jiné smlouvy (kupní) s třetí osobou. V případě, že se komisionáři podaří opatřit věc za výhodnějších podmínek, náleží prospěch komitentovi (srov. § 2458 OZ).

S ohledem na charakter smlouvy jako úplatné **náleží komisionáři právo na odměnu**. Výše odměny a její splatnost budou obvykle součástí smlouvy. V případě, že není odměna dojednána, náleží komisionáři odměna v přiměřené výši dle vykonané činnosti a vzniklých nákladů. Obdobně jako u příkazu není odměna vázána na úspěšné obstarání záležitosti. Vedle práva na odměnu náleží komisionáři právo na náhradu nákladů. Zákonná úprava předpokládá, že jsou náklady zahrnuty v odměně, ale lze sjednat ve smlouvě odlišně (srov. § 2469 odst. 2 OZ). V případě, že má komitent vůči komisionáři dluh (např. nezaplacení odměny), **má komisionář zadržovací právo.** Komisionář může dočasně zadržovat věc, která byla za základě komisionářské smlouvy koupena od třetí osoby, dokud komitent dluh neuhradí.

Zákon předpokládá, že je komisionář podnikatelem a profesionálem v daném oboru a spojuje s účastí komisionářském závazku určité povinnosti. Vedle povinnosti postupovat pečlivě a poctivě podle svých schopností se na komisionáře vztahuje též povinnost odborné péče podle ustanovení § 5 odst. 1 OZ. Komisionář je dále **za všech okolností povinen chránit zájmy komitenta a řídit se jeho pokyny.** Odchýlení od pokynů zákon umožňuje jen v zájmu komitenta a jen pro případy, že si nelze vyžádat jeho včasný souhlas. Může se jednat o situace, kdy se původní pokyny komitenta stanou vlivem vývoje neaktuální, například dynamický vývoj na trhu. V neposlední řadě je povinností komisionáře průběžně informovat o každé okolnosti, která může mít vliv na trvání příkazu a o jeho plnění. Povinností komitenta je zejména zaplatit odměnu. Komise zaniká obdobně jako příkaz. **Komitent je při skončení závazku omezen tak, že příkaz nelze odvolat, pokud již vznikl komisionáři závazek vůči třetí osobě.**

Typickým příkladem komisionářské smlouvy mohou být smlouvy v oblasti kapitálového trhu. Drobní investoři často nakupují akcie prostřednictvím obchodníka s cennými papíry. Nákupem investičních nástrojů uzavírá investor komisionářskou smlouvu, na základě které obchodník s cennými papíry nakoupí daný investiční nástroj na kapitálovém trhu. Nakupuje

sice svým jménem, ale na účet (tedy pro) investora. Obchodným příkladem může být bazar ojetých automobilů.

7.5 Zasílatelská smlouva

Postupem času je od komisionářské smlouvy dále vydělila smlouva zasílatelská, která reflektuje potřeby přepravy zboží. **Zasílatelství je specifický typ komise uzpůsobený specifikům obstarávání přepravy.** S ohledem na využití v mezinárodní dopravě je výklad tohoto smluvního součástí kapitoly 10.

7.6 Smlouva o obchodním zastoupení

Zatímco příkaz, zprostředkování, komise a zasílatelství jsou z hlediska trvání jednorázové, či krátkodobé závazky představuje obchodní zastoupení **typ závazku dlouhodobého**. Účelem je navázat mezi podnikateli dlouhodobou spolupráci, na jejíž základě bude obchodní zástupce zastoupeného vyvíjet činnost směřující k uzavírání určitého druhu obchodů nebo ke sjednávání obchodů. **Obchodní zástupce jedná jménem zastoupeného a na jeho účet**. Za zastupování náleží obchodnímu zástupci provize. **Smlouvu o obchodním zastoupení lze využít pro široký rozsah prodeje zboží a služeb.** S ohledem na dlouhodobost spolupráce obchodního zástupce existuje značná závislost na zastoupeném, proto zákon obchodnímu zástupci přiznává zvýšenou ochranu. Na rozdíl od většiny smluvních typů v české právním řádu **je vyžadována písemná forma.**

Pro svou širokou využitelnost byla v **Evropské unii dosaženo společné harmonizace** smlouvy o obchodním zastoupení jako smluvního typu. České úprava v občanském zákoníku je promítnutím transpozice směrnice č. 86/653/EHS ze dne 18. 12. 1986 o koordinaci právní úpravy členských států, týkající se nezávislých obchodních zástupců. Výhodou společné unijní úpravy je snazší poskytování přeshraničních služeb v různých členských státech EU. Důsledkem je **kogentní povaha ustanovení**, kterými se úprava v občanském zákoníku řídí. Zatímco u většiny smluvních typů je úprava dispozitivní, tj. od zákonné úpravy se lze odchýlit, pokud si to strany smlouvy ujednají, v případně kogentních ustanovení se odchýlit nelze a je třeba se řídit zákonným režimem (ustanovení § 2497 OZ stanoví, že zastoupený sdělí obchodnímu zástupci bez zbytečného odkladu, zda obchod přijal nebo odmítl, popřípadě, že jej nesplní, rovněž v případě splatnosti provize podle § 2505 OZ se lze odchýlit pouze ve prospěch obchodního zástupce, tj. lze ujednat platnost dříve, nikoliv později). Další důsledek existence společné evropské úpravy je terminologický.

Z hlediska obsahu závazku je náplň činnosti obchodního zástupce **výkon blíže nespecifikovaných aktivit, které mají vést k tomu, že bude zastoupený moci uzavřít obchod**. Typicky se bude jednat o vyhledávání zájemců či prezentace produktů a služeb. Smlouvu samotnou uzavírá zastoupený sám, zákon nepředpokládá, že bude obchodní zástupce

uzavírat obchody jménem zastoupeného, či za něj jinak právně jednat. Uzavření smlouvy za zastoupeného lze sjednat za použití ustanovení o příkazu (srov. § 2486 OZ).

Kromě činnosti má smlouva o obchodním zastoupení následující obvyklé náležitosti:

- **Vymezení rozhodného území**, na kterém bude obchodní zástupce vyvíjet činnost. Může jít například o okresy, kraj, či státy, nebo jinak definované území. Není-li ve smlouvě sjednáno jinak, platí, že je rozhodným územím celá Česká republika (srov. § 2485 OZ).
- **Doba trvání obchodního zastoupení** není podstatnou náležitostí. Neplyne-li ze smlouvy doba, po kterou je obchodní zastoupení sjednáno, předpokládá zákon dobu neurčitou (srov. § 2509 OZ).
- **Výhradní obchodní zastoupení** musí být sjednáno ve smlouvě výslovně, jinak platí, že je obchodní zastoupení sjednáno jako nevýhradní. V případě výhradního obchodního zastoupení nemá zastoupený právo na rozhodném území využívat obchodní zastoupení jiných osob, ani uzavírat obchody na vlastní účet či na účet jiné osoby. V případě výhradního zastoupení je na daném území „pánem" obchodní zástupce. Pokud by zastoupený i přes výhradní obchodní zastoupení sjednával obchody, pak bude obchodnímu zástupci náležet provize, jako by byly obchody uzavřeny s jeho součinností. Při nevýhradním obchodním zastoupení může zastoupený využívat činnosti i jiných osob neomezeně, případně sjednávat obchody sám (srov. § 2487 - § 2488 OZ).
- **Provize je odměnou obchodního zástupce**. Smlouva o obchodním zastoupení je úplatný smluvní typ, proto obchodnímu zástupci bude náležet provize, přestože není ve smlouvě sjednána. Výše provize se určí podle zvyklostí s místě jeho činnosti a vzhledem k druhu zboží či služby, pokud takové zvyklosti nejsou, má obchodní zástupce právo na rozumnou výši. Zákon předpokládá, že provize zahrnuje také náklady spojené s obchodním zastoupením. Právo obchodního zástupce na provizi je vázáno na skutečnost, že byl obchod uzavřen v důsledku jeho činnosti. Je-li ve smlouvě sjednáno, že obchodní zástupce obstará pro zastoupeného jen „příležitost" k uzavření smlouvy, pak vzniká právo na provizi již obstaráním této příležitosti. Nebude-li obchod mezi zastoupeným a třetí osobou splněn, právo na odměnu nevznikne, nebyl-li důvod na straně zastoupeného (srov. § 2499–2508 OZ).

Vzhledem k evropské úpravě je rozsah povinností obchodního zástupce specifikován detailněji než u předchozích závazků. V první řadě je povinností **vykonávat činnost s odbornou péčí**, postupovat v souladu s pokyny zastoupeného a dbát jeho zájmů. Dále podléhají strany smlouvy vzájemné informační povinnosti, která se týká veškerých nezbytných údajů. Nemůže-li obchodní zástupce činnost vykonávat, je povinen skutečnost sdělit zastoupenému bez zbytečného odkladu. Kromě jiných je obchodní zástupce též omezen v nakládání s údaji, které získal při plnění svých povinností ze smlouvy o obchodním zastoupení. Údaje, které by

mohly přivodit újmu zastoupenému, nesmí využít pro sebe, ani pro jiné osoby, ledaže s tím zastoupený výslovně souhlasí. Povinnost obchodního zástupce trvá i po skončení závazku. V neposlední řadě je obchodní zástupce povinen po skončení závazku vrátit veškeré poklady a věci, které měl k dispozici od zastoupeného k plnění povinností. Ačkoliv je obchodní zástupce na určitém území často jediným spojením zastoupeného s třetí osobou, se kterou uzavírá smlouvu, **neručí obchodní zástupce za to, že třetí osoba splní povinnosti** ze sjednaného obchodu. Zákon nicméně předvídá možnost dobrovolného smluvního převzetí závazku písemnou formou za zvláštní úplatu.

Mezi povinnosti zastoupeného na druhou stranu patří sdělení nezbytných údajů, předání podkladů a dokumentace k plnění povinností obchodního zástupce. Zastoupený je zároveň povinen bez zbytečného odkladu sdělit, zda obstaraný obchod přijímá nebo odmítá. Případné snížení rozsahu činnosti ze strany zastoupeného, které povede ke snížení příjmů obchodního zástupce, je zastoupený povinen oznámit v rozumné době, tak aby si případně obchodní zástupce mohl ztrátu výdělku vykompenzovat jinak.

Obchodní zastoupení trvá po sjednanou dobu. V případě sjednání na dobu neurčitou lze smlouvu o obchodním zastoupení vypovědět. Pro první rok trvání závazku je výpovědní doba jeden rok, při trvání dva roky jsou to dva měsíce, při trvání tři roky jsou to tři měsíce. Kratší výpovědní dobu sjednat nelze. Výpovědní doba končí posledním dnem kalendářního měsíce po měsíci následujícího po doručení výpovědi. Zvláštní výpovědní dobu stanoví zákon pro výhradní zastoupení při porušení exkluzivity (srov. § 2512 - § 2513 OZ). Po skončení závazku může být obchodní zástupce omezen ve výkonu činnosti, která by měla soutěžní nebo konkurenční povahu ve vztahu k podnikání zastoupeného v případě, že bylo ve smlouvě sjednána **konkurenční doložka** (srov. § 2518 OZ).

Obchodní zastoupení je v praxi hojně využívaným smluvním typem pro obchodní přítomnost podnikatele v nových regionech, kde nemá stále zastoupení. Často se jedná o formu expanze na nové trhy.

7.7 Srovnání smluv příkazního typu

Smluvní typ	Agent	Principál	Závazek	Forma
Příkazní smlouva	Příkazník	Příkazce	**Obstarání záležitosti** (*obecný typ*)	Není předepsáno
Smlouva o zprostředkování	Zprostředkovatel	Zájemce	Zprostředkování **uzavření určité smlouvy** s třetí osobou	Není předepsáno
Komisionářská smlouva	Komisionář	Komitent	**Obstarání záležitosti na účet komitenta** jménem komisionáře	Není předepsáno
Zasílatelská smlouva	Zasílatel	Příkazce	**Obstarání přepravy určité zásilky na účet příkazce** jménem zasílatele	Není předepsáno, *ale lze* ***zasílatelský příkaz***
Obchodní zastoupení	Obchodní zástupce	Zastoupený	**Dlouhodobé vyvíjení činnosti směřující k uzavírání určitého druhu obchodů nebo k ujednání obchodů jménem zastoupeného a na jeho účet**	**Písemná forma**

7.8 Kontrolní otázky

1. Jaký je rozdíl mezi přímým a nepřímým zastoupením?
2. Jaké smluvní typy příkazního typy zná občanský zákoník?
3. Které ze smluv požadují písemnou formu?
4. Jaká práva a povinnosti má příkazník a příkazce?
5. V čem spočívá rozdíl mezi smlouvou o zprostředkování a obchodním zastoupením?
6. Kdo se stane vlastníkem věci při uzavření kupní smlouvy komisionáře s třetí osobou?
7. Vysvětlete rozdíl mezi zajištěním v případě komisionářské smlouvy a smlouvy zasílatelské.
8. Co je předmětem smlouvy o obchodním zastoupení?
9. Jaký je rozdíl mezi vyhradím a nevýhradním obchodním zastoupením?

10. Jaké jsou důsledky harmonizace obchodního zastoupení v Evropské unii na základě směrnice?
11. Uveďte příklad ke každému smluvnímu typu.

7.9 Další zdroje

Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník

Směrnice Rady ze dne 18. prosince 1986, o koordinaci právní úpravy členských států týkající se nezávislých obchodních zástupců (86/653/EHS)

ČERNÁ, S.; ŠTENGLOVÁ I.; PELIKÁNOVÁ I.; DĚDIČ J. a kolektiv. Obchodní právo – podnikatel, podnikání, závazky s účastní podnikatele. 1. vydají. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2016.

HORÁČEK, V. Obchodní zastoupení, ve Švestka, J.; Dvořák, J. a Fiala, J. Občanský zákoník, Komentář, Svazek V, Praha, Wolters Kluwer, 2014.

MAREK, K. Ke smlouvám příkazního typu. (Příkazní smlouva, smlouva o zprostředkování a smlouva komisionářská). Advokátní deník. 1. 10. 2019. Dostupné zde: https://advokatnidenik.cz/2019/10/01/ke-smlouvam-prikazniho-typu-prikazni-smlouva-smlouva-o-zprostredkovani-a-smlouva-komisionarska/

MAREK, K. OBCHODNÍ ZASTOUPENÍ. Bulletin-advokacie. 25.02.2019. Dostupné zde: http://www.bulletin-advokacie.cz/obchodni-zastoupeniii

UHLÍŘ, D. Závazky ze smluv příkazního typu, Příkaz, ve Švestka, J.; Dvořák, J.; Fiala, J. Občanský zákoník, Komentář, Svazek V, Praha, Wolters Kluwer, 2014.

8. Mezinárodní kupní smlouva

8.1 Úvod do problematiky

Nejčastějším a nejdůležitějším smluvním typem v oblasti mezinárodní obchodu je **kupní smlouva**.

Vznik odpovídající právní úpravy prošel dlouholetým vývojem a snahami různých mezinárodních organizací, které byly v roce 1980 završeny uzavřením **Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží** (dále také „**Vídeňská úmluva**“ nebo jen „**Úmluva**“). Vídeňská úmluva je také známá pod svou anglickou zkratkou **CISG (*Contracts for the International Sale of Goods*).** Vídeňská úmluva je platná dodnes a jejími signatáři jsou desítky států z celého světa. Úmluva samotná však neupravuje podmínky mezinárodní kupní smlouvy ze sta procent; ponechává totiž prostor pro národní právní řády jednotlivých signatářských států a jejich zvyklosti.

8.2 Obecné vymezení pojmu „mezinárodní kupní smlouva“

Mezinárodní kupní smlouva je tvořena třemi aspekty: (a) **smlouvou**, (b) **koupí** a (c) **mezinárodním prvkem**. Tyto aspekty jsou nedílnou součástí každé mezinárodní kupní smlouvy, přičemž absence i jen jednoho z nich by znamenala, že se o kupní smlouvu jednat nebude.

K definici prvního aspektu, tedy výše uvedeného aspektu „**smlouva**“ si lze vypůjčit ustanovení § 1724 OZ, které uvádí, že „*Smlouvou projevují strany vůli zřídit mezi sebou závazek a řídit se obsahem smlouvy*.“

Koupě v širším smyslu představuje způsob převedení vlastnického práva k věci za úplatu. Jedná se o synallagmatický závazek, jehož podstata je ve směně věci za peníze. **Stejně jako v českém právním řádu** je i podle Vídeňské úmluvy kupní smlouva vůči smlouvě o dílo smlouvou subsidiární, a zahrnuje všechny případy, které nelze pod smlouvu o dílo podřadit. „*Smlouvy o dodávce zboží, které má být vyrobeno nebo vyhotoveno, se považují za smlouvy o koupi zboží, ledaže strana, která zboží objednává, se zavazuje dodat podstatnou část věcí nutných pro jejich výrobu nebo zhotovení.*“ (čl. 3 odst. 1 Úmluvy). Zároveň se Úmluva v souladu s týmž článkem odstavcem druhým „*nepoužije na smlouvy, v nichž převažující část závazků strany, která dodává zboží, spočívá ve vykonání prací nebo poskytování služeb*“.

Při určování **mezinárodního prvku** u mezinárodní kupní smlouvy se pak dle právní teorie vychází jak z hledisek objektivních, tak z hledisek subjektivních. **Subjektivní hledisko** spočívá v odlišné lokaci smluvních stran, kdy strany, mezi nimiž dochází k uzavření mezinárodní kupní smlouvy, nemají bydliště, sídlo, popř. místo podnikání na území téhož státu. Obecně podle subjektivního hlediska nezáleží na tom, jakou mají smluvní strany státní

příslušnost. **Objektivní hledisko** představuje přepravu zboží přes státní hranice, tedy z jednoho státu do druhého. Předmět plnění je zde tedy určujícím prvkem obsahu kupní smlouvy i ve významu jejího uznání za mezinárodní kupní smlouvu. To znamená, že mezinárodní kupní smlouvou bude i taková kupní smlouva, která byla uzavřena mezi smluvními stranami majícími sídlo, bydliště nebo místo podnikání ve stejném státu, ale zboží, které je předmětem plnění kupní smlouvy, je v době uzavření smlouvy odesláno do místa, které leží na území státu jiného. Aby byla mezinárodní kupní smlouva podle tohoto objektivního hlediska podřízena režimu Vídeňské úmluvy, musí se na její aplikaci smluvní strany **domluvit**.

Z hlediska toho, aby kupní smlouva byla označena za mezinárodní, **stačí, aby bylo naplněno i pouze jen jedno hledisko**, tedy buď hledisko subjektivní, nebo to objektivní.

K objektivním a subjektivním hlediskům pak přistupuje ještě další hledisko spočívající v tom, že cílem kupní smlouvy není, aby kupující předmět koupě získal do svého vlastnictví za účelem **vlastní spotřeby**, ale aby tento příslušný předmět koupě dále **prodal** nebo jinak **obchodně využil**. Vídeňská úmluva se tedy použije výhradně na vztahy **B2B**, nikoliv na spotřebitelské smlouvy (B2C).

Obecnou definici mezinárodní kupní smlouvy tedy lze v souladu s výše uvedeným formulovat tak, že se jedná o kupní smlouvu uzavíranou mezi stranami, které nemají sídlo (bydliště), resp. místo podnikání na území téhož státu, anebo zboží, které je předmětem této smlouvy, má být odesláno z jednoho státu do státu jiného, přičemž smluvní strany věděly nebo zřejmě vědět musely, že zboží má být dále prodáno, popř. má být kupujícím užito k jiným obchodním účelům.

Je přitom nutné zdůraznit, že mezinárodní kupní smlouva řídící se Vídeňskou úmluvou se **týká pouze zboží**, tedy věcí **hmotných** a **movitých**, nikoli věcí nemovitých nebo nehmotných.

Mezinárodní kupní smlouvu tedy lze, vycházeje z výše uvedeného výkladu, definovat také tak, že se jedná o **kupní smlouvu, která má určitý vztah k zahraničí**. Zpravidla půjde o smlouvu uzavíranou mezi stranami, které nemají v okamžiku platného uzavření smlouvy bydliště, sídlo, popř. místo podnikání na území téhož státu, přičemž kupující nezískává předmět koupě pro výhradní potřebu svou, potřebu své rodiny nebo své domácnosti.

8.3 Fakultativní povaha Vídeňské úmluvy

Vídeňská úmluva je **příkladem tzv. přímé úpravy**, upravuje tedy přímo práva a povinnosti stran kupní smlouvy. Tuto přímou hmotně-právní úpravu je nutno odlišit od tzv. kolizních norem (mezinárodního práva soukromého), které pouze určují, který právní řád se na kupní smlouvu s mezinárodním prvkem použije. Tyto kolizní normy však neobsahují žádnou úpravu práv a povinností stran kupní smlouvy. Jestliže kolizní normy určí jako rozhodné právo

právní řád státu, který je signatářem Vídeňské úmluvy, použije se přednostně před vnitrostátní právní úpravou ve vztazích B2B Vídeňská úmluva, nikoliv vnitrostátní úprava kupní smlouvy (např. v případě rozhodného práva ČR úprava kupní smlouvy podle NOZ).

Přehled států, které ratifikovaly Vídeňskou úmluvu je dostupný online. Patří mezi ně i **Česká republika**.

Z hlediska **obecné aplikovatelnosti** Vídeňské úmluvy je třeba upozornit na fakt, že **smluvní strany mohou její aplikaci vyloučit**, a to jak aplikaci celé Úmluvy, tak její jednotlivé části, nebo dokonce jen některých jejích ustanovení. Není tedy nutné, aby vylučovací doložka obsahovala celou odchylnou úpravu, ale je také možné vyloučit pouze určitá ustanovení a namísto těch zvolit úpravu jiného právního řádu. Jako vzor lze uvést formulaci ve stylu: „*Vznik smlouvy se neřídí Vídeňskou úmluvou.*“ nebo „*Následky porušení smlouvy se nebudou řídit Vídeňskou úmluvou.*“ aj.

8.4 Působnost Vídeňské úmluvy

8.4.1 Věcná působnost Vídeňské úmluvy

Základní vymezení věcné působnosti Vídeňské úmluvy lze nalézt v článku 1 odst. 1: „*Tato Úmluva upravuje smlouvy o koupi zboží mezi stranami, které mají místa podnikání v různých státech.*“

Ustanovením článku 2 písm. a) až c) jsou z působnosti Vídeňské úmluvy výslovně vyloučeny určité **typy kupních smluv, zejména spotřebitelské smlouvy a dražby.**

Ustanovení článku 2 písm. d) až f) Vídeňské úmluvy z její věcné působnosti **výslovně vylučuje** koupi cenných papírů nebo peněz, lodí, člunů, vznášedel, letadel a elektrické energie.

Z výše uvedeného plyne, že věcná působnost Vídeňské úmluvy je do značné míry ovlivněna **předmětem koupě**.

Vídeňská úmluva se aplikuje na uzavírání smlouvy o koupi zboží a práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího vznikající z takové smlouvy. V souladu s čl. 4 se ale Vídeňská úmluva **nedotýká** posuzování platnosti smlouvy, kteréhokoli jejího ustanovení nebo jakékoli zvyklosti, kterou si strany mezi sebou zavedly, a nedotýká se rovněž účinku, který může mít smlouva na vlastnické právo k prodávanému zboží.

Ustanovení čl. 5 Vídeňské úmluvy dále **vylučuje** její **aplikaci** v případě vzniku odpovědnosti prodávajícího za smrt či ublížení na zdraví způsobené prodávaným zbožím kupujícímu nebo jakékoliv třetí osobě.

Předpokladem aplikace Vídeňské úmluvy je ve shodě s výše uvedeným samozřejmě i to, že smluvní strany mají místa podnikání v různých státech. Pojem „místo podnikání“ pak lze

vykládat jako místo, odkud se stabilně a po určitou dobu podnikání skutečně provozuje. Vídeňská úmluva však pamatuje i na situace, kdy mohou mít smluvní strany více míst podnikání, a v článku 10 uvádí, že: „*V případech, kdy strana má více míst podnikání, je rozhodující místo podnikání, které má* ***nejužší vztah*** *ke smlouvě a jejímu plnění, s přihlédnutím k okolnostem stranám známým nebo stranami zamýšlenými kdykoli před uzavřením smlouvy nebo při jejím uzavření.*“

V případech, kdy dotčená smluvní strana **místo podnikání** nemá, je v souladu s článkem 10 písm. b) Vídeňské úmluvy rozhodující její bydliště (sídlo). Pokud by smluvní strany měly místo podnikání v témže státě, nespadala by jejich kupní smlouva pod Vídeňskou úmluvu, protože by jí chybělo výše vysvětlené subjektivní hledisko. Vídeňskou úmluvu by pak ale bylo možné aplikovat na základě dohody smluvních stran.

8.4.2 Časová působnost Vídeňské úmluvy

Vzhledem k tomu, že Vídeňská úmluva je mezinárodní smlouvou, ke které **smluvní státy přistupovaly postupně, je nutné zkoumat její platnost a účinnost pro každý smluvní stát individuálně** – dle okamžiku uložení ratifikačních listin, listin o přijetí, schválení nebo přístupu. Konkrétní specifika pro přistoupivší státy upravují **článek 99 a článek 100** Vídeňské úmluvy.

Přijetí Vídeňské úmluvy potřebnými deseti státy trvalo až do prosince roku 1986, přičemž Vídeňská úmluva vstoupila v platnost ke dni 1. 1. 1988. Tehdejší ČSFR uložila ratifikační listinu u příslušného depozitáře dne 5. 3. 1990. V souladu s článkem 99 odst. 2 pro ni Vídeňská úmluva nabyla platnosti prvního dne následujícího měsíce po uplynutí dvanácti měsíců od uložení ratifikační listiny, tedy ke dni 1. 4. 1991. Účinky pro Českou republiku Vídeňská úmluva vyvozuje od 1. 1. 1993.

8.5 Uzavírání mezinárodní kupní smlouvy podle Vídeňské úmluvy

V souladu s článkem 11 Vídeňské úmluvy platí, že: „*Smlouva o koupi nemusí být uzavřena nebo prokazována písemně a nevyžadují se u ní žádné jiné formální náležitosti; lze ji prokazovat jakýmikoli prostředky, včetně svědků.*“

Návrh na uzavření smlouvy určený jedné nebo více určitým osobám je považován za nabídku, a to tehdy, je-li dostatečně určitý a projevuje vůli navrhovatele, aby byl zavázán v případě jeho přijetí. Článek 14 Vídeňské úmluvy přitom dále uvádí, že návrh je dostatečně určitý tehdy, pokud je v něm odpovídajícím způsobem označeno zboží a jestliže výslovně nebo nepřímo stanoví množství a kupní cenu zboží nebo obsahuje ustanovení umožňující jejich určení. Návrh na uzavření smlouvy o koupi, který není určen jedné nebo více určitým osobám, se pokládá pouze za výzvu k podávání nabídek, ledaže osoba činící návrh jasně uvede opak.

V souladu s článkem 15 Vídeňské úmluvy platí, že návrh na uzavření smlouvy o koupi, tedy v terminologii výše nabídka, působí od doby, kdy dojde osobě, které je určen. Nabídku, i když je neodvolatelná, lze zrušit, dojde-li její zrušení osobě, které je nabídka určena, dříve nebo nejpozději současně s nabídkou.

Nabídka nikdy **nemůže být odvolána** jestliže: a) z ní vyplývá stanovením určité lhůty pro přijetí nebo jiným způsobem, že je neodvolatelná; nebo b) osoba, které byla určena, mohla důvodně spoléhat na její neodvolatelnost a podle toho jednala.

Nabídka, i když je neodvolatelná, **zaniká**, jakmile navrhovateli dojde její odmítnutí (blíže viz článek 17 Vídeňské úmluvy).

Prohlášení učiněné osobou, které byla nabídka určena, nebo jiné jednání této osoby naznačující souhlas s nabídkou, je považován za přijetí. **Mlčení nebo nečinnost samy o sobě nikdy přijetím nabídky nebudou** (blíže viz článek 18 Vídeňské úmluvy).

Přijetí nabídky se stává účinné v okamžiku, kdy vyjádření souhlasu dojde zpět navrhovateli. Přijetí není účinné, jestliže vyjádření souhlasu nedojde navrhovateli v době, kterou určil, a pokud tato doba určena není, v době rozumné s přihlédnutím k okolnostem obchodu, včetně rychlosti sdělovacích prostředků, které navrhovatel použil. Ústní nabídka musí být přijata ihned, ledaže z okolností vyplývá něco jiného. Jestliže však na základě nabídky nebo v důsledku praxe, kterou strany mezi sebou zavedly, nebo zvyklostí, může osoba, které je nabídka určena, vyjádřit souhlas provedením úkonu bez vyrozumění navrhovatele (např. odeslání zboží nebo zaplacení kupní ceny), je přijetí účinné v okamžiku, kdy byl tento úkon vykonán – a to za předpokladu, že byl vykonán ve lhůtě stanovené výše.

Důležité je pro mezinárodní obchodní praxi pravidlo zakotvené v článku 19 Vídeňské úmluvy. To uvádí, že: „*Odpověď na nabídku, která se jeví přijetím, avšak obsahuje dodatky, omezení nebo jiné změny, je odmítnutím nabídky a je* ***protinabídkou****. Avšak odpověď na nabídku, která se jeví přijetím, ale obsahuje dodatky nebo odchylky, které* ***podstatně nemění*** *podmínky nabídky, je přijetím, ledaže navrhovatel bez zbytečného odkladu ústně vznese proti rozdílům námitky nebo za tímto účelem odešle oznámení. Jestliže tak neučiní, jsou součástí smlouvy podmínky uvedené v nabídce se změnami obsaženými v přijetí.*“ Ve třetím odstavci téhož článku navíc Vídeňská úmluva zpřesňuje, kdy se jedná o **podstatnou změnu podmínky nabídky**. Jsou to například takové dodatky nebo odchylky, které se týkají zejména **kupní ceny**, **placení**, **jakosti** a **množství** zboží, **místa a doby dodání**, **rozsahu odpovědnosti** jedné strany vůči druhé straně nebo **řešení sporů**.

Lhůta pro přijetí nabídky určená navrhovatelem v telegramu nebo v dopisu počíná běžet od okamžiku, kdy je telegram podán k odeslání nebo od data uvedeného v dopise, a není-li takové datum uvedeno, od data uvedeného na obálce. Lhůta pro přijetí nabídky určená

navrhovatelem telefonicky, dálnopisně nebo jinými prostředky umožňujícími okamžité sdělení začíná běžet od okamžiku, kdy nabídka dojde osobě, které je určena.

Samotná smlouva o koupi zboží je pak **uzavřena** okamžikem, kdy se přijetí nabídky stane účinným (v souladu s příslušnými ustanoveními Vídeňské úmluvy).

Pro zpřesnění výše citované „**teorie dojití**“ Vídeňská úmluva v článku 24 blíže uvádí, že: „*Pro účely této části Úmluvy nabídka, prohlášení o přijetí nebo jakýkoli jiný projev vůle dojde osobě, které jsou určeny, když jsou jí sděleny ústně nebo jsou doručeny jakýmkoli jiným způsobem jí do vlastních rukou do jejího místa podnikání nebo na její poštovní adresu, nebo, nemá-li místo podnikání nebo poštovní adresu, do jejího bydliště (sídla).*“

8.6 Odstoupení od kupní smlouvy, její změna a ukončení podle Vídeňské úmluvy

Vídeňská úmluva uvádí, že porušení smlouvy jednou ze stran je považováno za **podstatné** tehdy, pokud způsobuje takovou újmu druhé straně, že ji ve značné míře zbavuje toho, co tato strana je oprávněna očekávat podle smlouvy, ledaže strana porušující smlouvu nepředvídala takové důsledky a ani rozumná osoba v tomtéž postavení by je nepředvídala za týchž okolností (blíže viz článek 25 Vídeňské úmluvy). Prohlášení o odstoupení od smlouvy je účinné jen tehdy, je-li řádně **oznámeno** druhé straně.

Smlouva o koupi zboží může být v souladu s Vídeňskou úmluvou změněna nebo ukončena **dohodou stran** (blíže viz článek 29).

Písemná smlouva, která obsahuje ustanovení, že její změna nebo ukončení dohodou stran vyžaduje písemnou formu, může být změněna nebo ukončena jen při **dodržení této formy**.

8.7 Povinnosti prodávajícího podle Vídeňské úmluvy

Prodávající je především povinen **dodat zboží**, **předat jakékoliv doklady**, které se k němu vztahují, a **převést vlastnické právo** ke zboží. Není-li prodávající povinen dodat zboží v určitém jiném místě, jeho povinnost dodat zboží spočívá:

a) v předání zboží prvnímu dopravci k přepravě pro kupujícího, jestliže smlouva o koupi zahrnuje také přepravu zboží;
b) u zboží, jež je ve smlouvě určeno jednotlivě nebo sice podle druhu, avšak má být dodáno z určitého skladu nebo vyrobeno nebo zhotoveno, a strany věděly v době uzavření smlouvy, že zboží se nachází nebo má být vyrobeno nebo zhotoveno v určitém místě, umožní kupujícímu nakládat zboží v tomto místě, jestliže se na zboží nevztahuje ustanovení písm. a);
c) v ostatních případech v umožnění kupujícímu nakládat zbožím v místě, kde má prodávající své místo podnikání v době uzavření smlouvy.

Prodávající je povinen dodat zboží ke dni, který je určen ve smlouvě nebo je určitelný podle příslušné smlouvy; popř. kdykoli během lhůty, která je ve smlouvě určena nebo podle příslušné smlouvy určitelná, ledaže z okolností vyplývá, že dobu dodání určuje kupující; a konečně v přiměřené lhůtě po uzavření smlouvy v ostatních případech (blíže viz článek 33 Vídeňské úmluvy).

Je-li prodávající povinen předat **doklady** vztahující se k prodávanému zboží, musí je předat v době, v místě a způsobem, jež jsou stanovené v příslušné smlouvě. Předal-li prodávající doklady před stanovenou dobou, může do této doby odstranit jakékoli vady dokladů, jestliže tím nezpůsobí kupujícímu nepřiměřené obtíže nebo nepřiměřené náklady. Kupujícímu je však zachován nárok na náhradu škody v souladu s příslušnými ustanoveními Vídeňské úmluvy.

Článek 35 Vídeňské úmluvy stanoví povinnost prodávajícího dodat zboží v **množství**, **jakosti** a **provedení**, jež určuje smlouva. Současně musí prodávající zboží zabalit nebo opatřit v souladu se smlouvou. Pokud se strany nedohodly jinak, zboží neodpovídá smlouvě, ledaže:

a) se hodí pro účely, pro něž se používá zpravidla zboží téhož provedení;

b) se hodí pro zvláštní účel, o kterém byl prodávající výslovně nebo jinak uvědomen v době uzavření smlouvy s výjimkou případů, kdy z okolností vyplývá, že kupující se nespoléhal, nebo kdyby nebylo od něj rozumné, aby spoléhal na odbornost a úsudek prodávajícího;

c) má vlastnosti zboží, které prodávající předložil kupujícímu jako vzorek nebo předlohu;

d) je uloženo pro přepravu nebo zabaleno způsobem, který je obvyklý pro takové zboží nebo, nelze-li tento způsob určit, způsobem přiměřeným k zachování a ochraně zboží.

Prodávající neodpovídá podle písmen a) až d) výše za vady zboží, o kterých kupující v době uzavření smlouvy věděl nebo nemohl nevědět.

Na základě článku 36 Vídeňské úmluvy platí, že prodávající **odpovídá za jakoukoli vadu**, kterou má zboží v okamžiku přechodu nebezpečí na kupujícího, i když se vada stane zjevnou až po této době. Prodávající rovněž odpovídá za jakoukoli vadu zboží, jež vznikne po době uvedené výše, jestliže je/byla způsobena porušením některé jeho povinnosti, včetně nedodržení záruky, že zboží po určitou dobu bude způsobilé pro obvyklé své použití nebo pro zvláštní použití nebo že si zachová určitou jakost nebo určité vlastnosti.

Proti tomu platí, že kupující musí **prohlédnout zboží** nebo zařídit jeho prohlídku v době podle okolností co nejkratší. Jestliže však předmětná smlouva zahrnuje přepravu zboží, může být prohlídka odložena až do doby, kdy zboží dojde do místa určení. V neposlední řadě platí, že pokud je zboží během přepravy směrováno do jiného místa určení nebo kupujícímu znovu odesláno, aniž by měl kupující přiměřenou možnost si je prohlédnout, a v době uzavření smlouvy prodávající věděl nebo měl vědět o možnosti takové změny místa určení nebo

takového opětného odeslání, prohlídka může být odložena až do doby kdy, zboží dojde do nového místa určení.

Právo kupujícího z vad zboží **zaniká**, jestliže kupující **neoznámí** prodávajícímu povahu těchto vad v přiměřené době poté, kdy je zjistil nebo je měl zjistit. Toto právo také zaniká, jestliže kupující neoznámí prodávajícímu vady zboží nejpozději **do dvou let** ode dne, kdy zboží bylo skutečně předáno kupujícímu, ledaže tato lhůta není v souladu se smluvní záruční lhůtou.

8.8 Povinnosti kupujícího podle Vídeňské úmluvy

Kupující se především, v souladu s článkem 53 Vídeňské úmluvy, povinen **zaplatit za zboží kupní cenu** a **převzít dodávku** způsobem stanoveným v příslušné smlouvě (nebo Vídeňské úmluvě).

Jestliže kupující nepřevzal povinnost zaplatit kupní cenu v **určitém jiném místě**, je povinen ji prodávajícímu zaplatit buď v místě podnikání prodávajícího; nebo – má-li být cena placena při předání zboží nebo dokladů – v místě takového předání.

Není-li kupující povinen zaplatit kupní cenu v jiné **konkrétní době**, je povinen ji zaplatit, když prodávající v souladu s příslušnou smlouvou umožní kupujícímu nakládat se zbožím nebo s doklady, na základě kterých může kupující nakládat se zbožím. Prodávající může v souladu s článkem 58 Vídeňské úmluvy učinit závislým předání zboží nebo dokladů na takovém zaplacení kupní ceny.

Povinnost kupujícího **převzít dodávku** spočívá v provedení všech úkonů, které lze od něho rozumně očekávat k tomu účelu, aby prodávající mohl dodat zboží, a dále ve faktickém převzetí zboží.

Co se týká **náhrady škody**, platí především, že ta při porušení smlouvy jednou stranou zahrnuje částku odpovídající ztrátě, včetně ušlého zisku, kterou utrpěla druhá strana v důsledku porušení smlouvy. Náhrada škody nesmí přesáhnout ztrátu a ušlý zisk, kterou rušitel předvídal nebo měl předvídat v době uzavření smlouvy s přihlédnutím ke skutečnostem, o nichž věděl nebo měl vědět, jako možný důsledek porušení smlouvy.

V souladu s článkem 79 Vídeňské úmluvy také platí, že smluvní strana **není odpovědná** za nesplnění jakékoli povinnosti, jestliže prokáže, že toto nesplnění bylo způsobeno překážkou, která nezávisela na její vůli, a ohledně které nebylo možno rozumně očekávat, že by s ní strana počítala v době uzavření smlouvy, nebo že by tuto překážku nebo její důsledky odvrátila nebo překonala.

Případné **odstoupení od smlouvy** způsobuje zánik povinností smluvních stran podle smlouvy s výjimkou vzniklého nároku na náhradu škody. Odstoupení se nedotýká ustanovení smlouvy ohledně řešení sporů nebo jiných ustanovení smlouvy upravujících práva a povinnosti

stran při odstoupení od smlouvy. Strana, která splnila smlouvu buď zcela, nebo zčásti, může požadovat zpět od druhé strany to, co podle smlouvy dodala nebo zaplatila. Jsou-li obě strany povinny vrátit plnění, musí tak v souladu s článkem 81 Vídeňské úmluvy učinit současně.

8.9 Nejednotný výklad Vídeňské úmluvy

Neexistuje žádný mezinárodní soud, který by **sjednocoval výklad ustanovení Vídeňské úmluvy** prováděný soudy jednotlivých smluvních států. **Národní soudci** se však mohou inspirovat sbírkou příkladů sestavovanou sekretariátem UNCITRALu (Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo). Její poslední vydání bylo zpracováno k roku 2016.

8.10 Kontrolní otázky

1. Proč je přijetí Vídeňské úmluvy pro mezinárodní obchod tak důležité?
2. Jakými třemi aspekty je tvořena mezinárodní kupní smlouva?
3. Definujte (svými slovy) mezinárodní kupní smlouvu.
4. Kdo provádí výklad Vídeňské úmluvy?
5. Výsledkem mezinárodních snah o unifikaci právní úpravy mezinárodní kupní smlouvy je Newyorská úmluva. Je toto tvrzení pravdivé?
6. Jestliže si smluvní strany ve své kupní smlouvě s mezinárodním prvkem ve vztahu B2B sjednají jako rozhodné právo právo české, použije se na tuto kupní smlouvu Vídeňská úmluva anebo ustanovení NOZ o kupní smlouvě?
7. Vztahuje se Vídeňská úmluva na koupi/prodej zboží v rámci dražby?
8. Lze aplikaci Vídeňské úmluvy obecně vyloučit?
9. Lze ji naopak dobrovolně sjednat?
10. Jaký je obecně rozdíl mezi smlouvou kupní a smlouvou o dílo?
11. Jak Vídeňská úmluva definuje návrh na uzavření smlouvy (nabídku)?
12. Mlčení nebo nečinnost jsou vždy považovány za přijetí nabídky. Je toto tvrzení pravdivé? Je pravdivé z pohledu Vídeňské úmluvy? A z pohledu českého práva?
13. Je tzv. „akceptace s ale či obecně s výhradou“ považována – dle Vídeňské úmluvy – za přijetí nabídky? Jak je to v českém právu?
14. Jaká jsou obecná práva a povinnosti prodávajícího a kupujícího?

8.11 Další zdroje

Dobiáš, P. *Vídeňská úmluva o smlouvách o mezinárodní koupi zboží v aplikační praxi českých soudů*. Obchodněprávní revue. 2021, (4). ISSN 1803-6554.

Kučera, Z.; Pauknerová, M. a Růžička, K. *Mezinárodní právo soukromé*. 8. vydání. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2015. ISBN 978-80-7380-550-0.

Portál epravo.cz: <https://www.epravo.cz/top/clanky/vybrane-aspekty-mezinarodni-kupni-smlouvy-v-teorii-a-praxi-114971.html>.

Sdělení federálního ministerstva zahraničních věcí č. 160/1991 Sb. *Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží*: <https://www.epravo.cz/top/zakony/sbirka-zakonu/sdeleni-federalniho-ministerstva-zahranicnich-veci-o-sjednani-umluvy-osn-o-smlouvach-o-mezinarodni-koupi-zbozi-11592.html>.

Vrajíková, M. Vybrané aspekty mezinárodní kupní smlouvy v teorii a praxi [online], 2022. Dostupné na https://www.epravo.cz/top/clanky/vybrane-aspekty-mezinarodni-kupni-smlouvy-v-teorii-a-praxi-114971.html

Tichý, L. *CISG – Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží: komentář*. Praha: C. H. Beck, 2017. Beckova edice komentované zákony. ISBN 978-80-7400-649-4.

Video: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Lecture I: Purposes, Background, History, Nature, Scope and Application, Mr. Harry M. Flechtner (32 minutes).

Video: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), Lecture II: Issues Covered and Key Substantive Provisions, Mr. Harry M. Flechtner (34 minutes).

9. Dodávky investičních celků a podmínky FIDIC

9.1 Úvod do problematiky

Dodávky investičních celků s sebou často přinášejí velmi komplexní otázky, na něž podnikatelé musejí pamatovat – i pokud se transakce odehrává v tuzemsku, jen stěží ji lze podřadit pod nějaký smluvní typ (a jedná se tak v případě jejich právního řešení často o tzv. inominátní smlouvy). Nejinak je tomu v mezinárodním obchodě, tedy obsahuje-li transakce mezinárodní prvek – v takovém případě však vyvstává potřeba ošetřit mnoho dalších otázek souvisejících s potenciální aplikací cizích právních řádů, nejasností ohledně interpretace pojmů (mj. i jazykových nepřesností), otázky měnového rizika apod.

Než se však pustíme do podrobnější analýzy možných transakčních struktur, je nutné vymezit rozsah působnosti této kapitoly. Předně se následující text věnuje investicím ze soukromoprávního pohledu. Jinými slovy, veřejnoprávní hledisko je řazeno do tzv. mezinárodního ekonomického práva (jakožto součást mezinárodního práva veřejného) a upravuje např. ochranu zahraničních investic (tj. mezistátní dohody); v následujícím textu se však omezujeme čistě na vztahy mezi podnikateli. Veřejnoprávní hledisko je významné také při zadávání veřejných zakázek – jelikož daná oblast je značně specifická (a v každém státě upravena odlišně), blíže se jí nevěnujeme; užíváme-li slova tendr, máme tím na mysli výběrové řízení podnikatele (které zpravidla nepodléhá úpravě veřejných zakázek a představuje obecnější pojem). Text se vyhýbá konvenčním pojmům pro kupní smlouvu (prodávající a kupující), resp. smlouvu o díle (objednatel a zhotovitel; pokud je tedy pojem objednatel užit, má se na mysli obecný pojem označující investora) – je tomu tak z toho důvodu, že transakce může být právně posouzena (v závislosti na její konstrukci) jako smlouva kupní, smlouva o dílo, ale také jako jiná smlouva či kombinace vícera smluvních typů. Dodávka je tak pojem obecnější (nepodléhající konkrétnímu právnímu pojmu) a pro výklad tak lépe odpovídající.

Otázkám mezinárodního práva procesního – v obchodním styku (u dodávek investičních celků) především úprava rozhodčího řízení – se kapitola věnuje pouze okrajově jako jednomu z rizik. Z hlediska výkladu látky je tak nutno zdůraznit, že text se zabývá primárně úpravou hmotněprávní (mezinárodního práva soukromého hmotného).

Konečně je třeba také vymezit pojem investice pro tento text: investicí budeme v širším smyslu rozumět naprostou většinu transakcí, které se projeví na straně aktiv (v rozvaze) podnikatele-investora (transferem majetkových hodnot k němu), nicméně nikoliv výlučně – může se jednat i o práva (resp. veřejnoprávní – např. podnikatelská – oprávnění převáděná na investora a mající hospodářský význam). V užším smyslu je pojem investice vnímán jako dodávka složitých konstrukcí (strojních zařízení, komplexních stavebních činností apod.).

9.2 Přehled základních transakčních struktur

Podnikatelé se snaží do smlouvy vtělit a upravit celou řadu otázek, které však mají svůj odraz v komerční logice transakce. Pokud vycházíme ze systematiky dané mezinárodně uznávanými – byť nestátními – obchodními podmínkami vypracovanými Mezinárodní federací konzultačních inženýrů (FIDIC), pak lze pro následující výklad vyjít z tohoto přehledu jednotlivých fází (ne vždy se všechny uplatňují – spíše jde o přehled, aby bylo patrné, které oblasti bývají rutinně předmětem vyjednávání):

- Design: zajištění projektové dokumentace
- Bid: zadání práce či dodávky (stavební/technologické)
- Build: vlastní realizace prací
- Operate: provozování realizované dodávky (investice)
- Maintain: provozování údržby
- Finance: financování investice

V následujícím výčtu jsou představeny hlavní možnosti, jak lze strukturovat dodávku investičního celku; neznamená to však, že by si podnikatelé nemohli některá specifika upravit jinak. (Ve skutečnosti se nicméně většina dodávek uskutečňuje na půdorysu níže nastíněných řešení.)

Transakční struktura č. 1 Investor vstupuje do (všech/hlavních) smluvních vztahů sám

Pokud má investor preference jednotlivá dílčí plnění řídit sám (i v rámci výše uvedených fází bývá pravidlem, že jich je celá řada – lze hovořit o mnoha dílčích dodávkách a subdodávkách), musí pak také nutně vstupovat do všech smluvních vztahů. Sám pak nese významné koordinační riziko (čemuž by měl odpovídat nižší celkový součet všech sjednaných cen). Mimoto rozhodné právo jednotlivých smluv bude vždy posuzováno odděleně a vyvstává tak i podstatné riziko právní – náklady na seznamování se s různými právními řády. Riziko koordinace může investor přenášet na tzv. *contract managera*, který bývá v takovém případě zavázán smluvní vztahy s dodavateli řídit. Významnou poradní roli mívá též tzv. *consulting engineer*.

Zcela běžnou součástí dodávek komplexních stavebních a technologických prací v tuzemsku bývá zapojení stavebního dozoru. V této souvislosti je nutné si uvědomit, že není samo od sebe nutné vystavovat stavebnímu dozoru plnou moc (ta je potřeba tehdy, má-li stavební dozor též právně – nikoliv pouze fakticky – jednat za investora).

Je-li potřeba zajistit soulad konečné realizace dodávky s projektovou dokumentací vypracovanou zpravidla projektovým inženýrem, pak se sjednává navíc též tzv. autorský dozor.

Transakční struktura č. 2 Investor uzavírá smlouvu s generálním dodavatelem

V podmínkách FIDIC je tento způsob velmi běžný a pokrývá první tři výše uvedené fáze, tj. *Design-Bid-Build* (zkráceně také DBB). Za fázi Design odpovídá investor, a to včetně výkresů, specifikace apod. To odpovídá běžné komerční praxi, při níž si investor nejprve obstará projektovou dokumentaci, a následně soutěží (prostřednictvím výběrového řízení – tendru) nejvhodnějšího dodavatele.

Transakční struktura č. 3 Investor uzavírá smlouvu s tzv. dodávkou na klíč

Dodávka na klíč (označovaná též obvykle jako turnkey project nebo *EPC – Engineer-Procure-Construct*) ve své čisté variantě (*pure-turnkey contract*) znamená, že investor si přeje, aby dodavatel převzal veškerá rizika a nesl odpovědnost za celou dodávku vč. jejího designu.

Pokud chce mít dodavatel na klíč pouze některou z dodávaných částí investičního celku, pak půjde o tzv. částečnou dodávku na klíč (*semi-turnkey contract*).

Transakční struktura č. 4 Kooperace investora a dodavatele

U některých dodávek investičních celků může investor motivovat dodavatele i tak, že s investorem budou investici provozovat společně. Z možností, jež právo nabízí, se lze často setkat s tzv. konsorciem (v takovém případě jde o ryze smluvní bázi definované spolupráce, konsorcium postrádá právní osobnost) nebo s joint venture (zde strany vytvoří samostatnou právnickou osobu za určitým účelem – např. společnost s ručením omezeným – a investici řídí prostřednictvím vymezených práv – a odpovídajících podílů v této právnické osobě).

9.3 Cena a její placení

V následujícím výkladu se budeme věnovat určení ceny a platebním metodám.

9.3.1 Určení ceny

Základní otázkou vyjednávání je cena. Pokud vycházíme z běžné praxe, pak lze uvažovat několik různých možností, jak cenu určit:

- **paušálně** (*lump sum*)
- **nákladovým způsobem určení ceny**: na základě skutečných nákladů plus přirážky (*cost reimbursable, cost plus*)
- **rozpočtem**: na základě výkazu výměr (*unit price*)

Je třeba si uvědomit, že celá dodávka bývá díky své komplexnosti a mezinárodnímu aspektu často dlouhodobější a smlouva tak často obsahuje celou řadu adaptačních mechanismů, aby dávala oběma stranám možnost se přizpůsobit budoucím podmínkám. Pro investora je samozřejmě komfortní cenu zakotvit paušálně jakožto nejvyšší přípustnou (v takovém případě riziko nese výhradně dodavatel). Díky značnému riziku pro dodavatele se nicméně často prosazuje kompromisní řešení, a to zakotvit pouze určité parametry – ať už na cost-plus bázi, nebo rozpočtem (zpravidla s pevnými cenami určitých vstupů).

9.3.2 Metody placení

Důležitou otázku představuje mechanismus, jakým bude vypořádán závazek investora zaplatit za dodávku investičního celku dodavateli. Lze se v zásadě setkat s následujícími mechanismy:

(Jednorázová) platba po realizaci: Prakticky se nesetkáváme s tím, že by cena byla uhrazena až po realizaci dodávky – nejen kvůli nepřiměřeným nárokům na řízení cash flow ze strany dodavatele (resp. investora na konci celého projektu), ale i z důvodu rizika, které pro dodavatele představuje riziko potenciálních ekonomických obtíží investora (nebo jen jeho prosté neochoty po realizaci dodávky – ztráta jeho motivace nadále kooperovat).

Postupné placení na základě časového období: (i.) Zcela obrácenou situaci oproti té nastíněné výše představuje postupné placení ceny na základě předem určeného časového období. Bez návaznosti na provedené práce je to tak naopak investor nesoucí nepřiměřené riziko, a tak ani tato varianta není v praxi využívána. (ii.) Pokud se tedy setkáváme s postupným placením ceny na základě určeného časového období (např. měsíčně nebo kvartálně), pak jedině v kombinaci s objemem realizovaných prací – tak je tomu zpravidla tehdy, byla-li cena určena jako unit price (k určení ceny viz výše).

Postupné placení po dosažení předem definovaných milníků: Konečně v praxi nejběžnější způsob placení ceny spočívá v definování milníků (milestones, klíčových bodů v harmonogramu projektu), na něž je navázáno placení předem určené části celkové ceny dodávky. Dodavatel je díky tomu motivován milníku dosáhnout co nejdříve a investor může alespoň orientačně předvídat jejich splatnost a podle toho řídit své peněžní toky.

9.3.3 Vybraná právní specifika mezinárodních dodávek investičních celků

Níže se věnujeme některým specifikům spojeným s právním režimem.

9.3.4 Obchodní podmínky FIDIC

Jak již bylo zmíněno výše, obchodní podmínky vypracované zájmovou organizací FIDIC jsou v praxi často využívány – jejich použití mohou též vyžadovat např. banky ohledně financování. Byť se z angličtiny (oficiální překlad do českého jazyka neexistuje) tyto obchodní podmínky často překládají jako „smluvní vzory“, nejde samo o sobě o smlouvy. Jejich klasifikace je tak obdobná jako např. u INCOTERMS – FIDIC upravuje obchodní podmínky, které se často stanou součástí transakce, ale nelze odhlédnout od pravidel mezinárodního práva soukromého a právního řádu státu, kterým se bude řídit rozhodné právo – zpravidla půjde o jejich subsidiární aplikaci. Jinými slovy, obchodní podmínky FIDIC lze připustit jen v rámci kogentních norem rozhodného práva, jež určuje kolizní norma (byť mají přednost např. před dispozitivními ustanoveními rozhodného práva – viz níže).

Pořadí vybraných norem v případě tuzemského práva jakožto práva rozhodného

- **kogentní** (angl. *mandatory*) normy
- **smlouva vč. obchodních podmínek**, pokud se na ně smlouva odvolává
- **dispozitivní** (angl. *non-mandatory, default*) normy

9.3.5 Kolizní problematika

Pokud transakce nepodléhá přímé metodě, pak je nutné se zabývat kolizním režimem smlouvy. Lze jen doporučit, aby se strany včas zabývaly volbou práva – důvodem je nejen odlišný přístup k řešení obchodních podmínek a jejich souladu s rozhodným právem (v němž bude docházet k jejich aplikaci), ale též k jiným okolnostem – čím větší počet smluv investor uzavřel, tím narůstá riziko, že jejich právní režim bude nutno posuzovat odlišně. Neexistence unifikované úpravy na úrovni státní by měla tedy strany vést k hledání unifikace alespoň na úrovni dané transakce – často tomu tak je. Vhodné je danou volbu práva zakotvit co nejdříve – už při kontraktaci –, jelikož i pokud by smlouva nakonec uzavřena nebyla, lze přesto předvídat řešení např. při nastanuvší otázce předsmluvní odpovědnosti (*culpa in contrahendo*). Výběr právního řádu mohou stanovovat již podmínky výběrového řízení, v němž dodavatel uspěl (a na něž se pak smlouva může odvolávat). Nedojde-li k volbě práva, odkazujeme na obecné určování

prostřednictvím kolizních norem (náhradní hraniční určovatelé) – v EU půjde zejména o nařízení Řím I (pro závazky smluvní), resp. nařízení Řím II (pro závazky deliktní); pozor na věcně-právní účinky (§ 69 a násl. ZMPS).

9.4 Nejčastější rizika mezinárodních dodávek a jejich smluvní řešení

V obchodním styku vzniká celá řada rizik – tomu odpovídá i snaha podnikatelů těmto rizikům předcházet nebo je ve smlouvě efektivně alokovat (nejlépe tak, aby vytvářela adekvátní motivační nástroj pro druhou stranu riziku předejít nebo jej minimalizovat – tedy daná strana by měla mít možnost toto riziko ovládat). Alternativu představuje přesun rizika na jiný subjekt: příkladem přesunu na třetí subjekt je např. pojištění. (Pokud jde o přesun částečný, jde vlastně o jeho sdílení – i k tomu mezi stranami může docházet, tak např. u zádržného strany tím mimoděk do – byť velmi omezené – míry sdílí riziko insolvence investora.)

Nejčastější obchodní rizika lze obecně dělit do několika hlavních skupin (jejichž řešení se pak může prolínat v různých nástrojích demonstrativně uváděných pod výčtem níže):

- **neschopnost protistrany plnit** (tj. u investora zpravidla neschopnost zaplatit cenu dodávky a u dodavatele neschopnost ji dodat);
- **neochota protistrany plnit** (nedostatečná snaha);
- **vlastní neschopnost plnit**;
- **změna okolností** (ode dne doby uzavření smlouvy).

Pokud investor vybírá dodavatele prostřednictvím tendru, pak bývá zvykem, že bude po vítězi (s nejvhodnější nabídkou) požadovat tzv. tender bond (*bid bond*). Tento nástroj ošetřuje riziko, že by vítěz tendru odmítal uzavřít samotnou smlouvu o dodávce, čímž by investorovi vznikaly nejen další náklady (resp. škoda – skutečná škoda a/nebo ušlý zisk), ale hrozilo by nesplnění termínů dle předpokládaného harmonogramu. Tender bond tedy představuje dostatečné krytí tohoto rizika za současné motivace dodavatele dostát závazku dle výběrového řízení a uzavřít smlouvu pod hrozbou propadnutí bondu.

Aby investor nenesl po celou dobu realizace dodávky riziko plynoucí z toho, že protistrana nebude schopna nebo ochotna smluvně existující závazek plnit, může po dodavateli požadovat tzv. záruku za realizaci (*performance bond*) kryjící do jisté míry riziko nedokončení dodávky, jejích vad či prodlení.

Investor nese též riziko toho, že dodávka nemusí být v požadované kvalitě – nastupuje tak otázka odpovědnosti dodavatele, jejíž prokazování v případě sporu může být zdlouhavé a investor mezitím nemusí mít ani zájem na odstranění vad spolupracovat. Pro tyto účely si strany zpravidla sjednávají též tzv. warranty bond, který představuje záruku za záruční dobu – neodstraní-li dodavatel vady vzniknuvší v záruční době. Těchto neplatebních záruk se obecně v obchodním styku využívá celá řada – pokud je ve způsobu placení sjednáváno tzv. zádržné

(někdy označované také jako pozastávky), pak zpravidla dochází k výměně za *retention bond.* Záruka za zádržné tedy investorovi kryje riziko, které ošetřoval prostřednictvím zadržování části ceny dodávky, přičemž umožňuje dodavateli již disponovat celými finančními prostředky.

Riziko vlastní neschopnosti strany ošetřují tak, že se snaží vyloučit či omezit svou odpovědnost prostřednictvím limitačních či vylučujících klauzulí – jde tak o otázky (úplného/částečného) omezování jejich vlastní odpovědnosti, čímž fakticky dochází k přenášení nepříznivých následků rizik majících původ u této strany, tedy s tím spojených nákladů, na druhou stranu. Jelikož výše bylo uvedeno, že strana by měla mít možnost dané riziko řídit (tj. mít možnost působit na něj preventivně, nebo jej alespoň mít možnost zmírňovat), nelze takový způsob označit za vhodný nástroj a jednotlivé právní řády se tak k platnosti limitačních klauzulí stavějí různě – prakticky může jít o otázky limitace (resp. vylučování) náhrady škody, rozšiřováním liberačních důvodů apod.

Nedostatečné úsilí strany též rutinně utvrzují celou řadou smluvních pokut. Vzhledem k tomu, že jde o nástroj velmi často využívaný (a nikoliv tedy specifický pro tento typ dodávek), blíže se mu zde nevěnujeme.

Změna okolností představuje nikoliv změnu jakýchkoliv okolností – ty jsou oproti zakotvení ve smlouvě k okamžiku jejího uzavření vždy do určité míry proměnlivé, ale zásadní a nepředvídatelné okolnosti; v tomto kontextu se lze setkat se dvěma instituty:

(i.) ***force majeure*** (angl. Acts of God, česky tzv. okolnosti vyšší moci) má obvykle ve smlouvě jasně definovaný význam (v doložce vyšší moci), ale některé právní řády mohou přinášet vlastní definici; obecně jde o nepředvídatelné a nepřekonatelné překážky, které brání splnění smluvních povinností. Záleží na dané smluvní konstrukci a rozhodném právu, *force majeure* však nepředstavuje terminační mechanismus a nevede k zániku závazku ze smlouvy;

(ii.) ***hardship (těžkost)*** – změna okolností, která nevede k nemožnosti splnit smluvní povinnost, ale pouze ji podstatně ztíží a naruší presumovaný princip ekvivalence, na němž jsou smlouvy za normálních okolností postaveny (smlouvou má být totiž vždy mezi stranami dosaženo tzv. win-win situace; z toho důvodu do transakce vstupují a k tomuto okamžiku smlouvu svým podpisem zakotvují); z tohoto důvodu se objevuje možnost otevřít tzv. renegociaci smlouvy (tj. znovu-vyjednání smlouvy) za účelem nastolení opětovné rovnováhy ve smluvním vztahu.

9.5 Kontrolní otázky

1. Kdo je autorem obchodních podmínek FIDIC?
2. Jaké jsou obvyklé varianty struktury investičních celků?
3. Jakým způsobem je možné určit cenu při dodávce investičních celků?
4. Jaká je v praxi nejčastější metoda platby za dodání investičních celků?
5. Proč je důležité provést volbu rozhodného práva již ve fázi uzavírání smlouvy?
6. Jaká jsou nejčastější obchodní rizika?
7. Je vyšší moc důvodem pro zánik závazku ze smlouvy?
8. Co si představujete pod anglickým pojmem „hardship“?

9.6 Další zdroje

BAKER, Ellis; MELLORS, Ben a CHALMERS, Scott. FIDIC Contracts: Law and Practice. London: Informa Law from Routledge, 2009. ISBN 978-1-84311-628-8.

JAEGER, Axel-Volkmar a HÖK, Götz-Sebastian. FIDIC-A Guide for Practitioners. Berlin a Heidelberg: Springer-Verlag, 2010. ISBN 978-3-64202-099-5.

KLEE, Lukáš. Smluvní podmínky FIDIC. 2. vydání. Praha: Wolters Kluwer 2017. ISBN 978-80-7552-161-3.

Videa:

Video: FIDIC Contracts Explained (4:01)

Video: FIDIC Contract | Construction Process Explained | From Tender Stage to Final Completion (8:35)

Internetové stránky:

Domovská stránka FIDIC: https://fidic.org/

10. Smlouvy v oblasti mezinárodní dopravy

10.1 Úvod do problematiky

Vedle mezinárodní kupní smlouvy hrají nezastupitelnou roli smlouvy v oblasti mezinárodní přepravy. Na základě smluv o mezinárodní přepravě dochází k přesunu zboží z od prodávajícího ke kupujícímu, díky nim se realizuje export, respektive import zboží. Smlouvy o přepravě jsou ve vztahu ke kupní smlouvě typicky komplementární. K přepravě pochopitelně nedochází pouze v souvislosti s mezinárodními kupními smlouvami – může se jednat i o jiné smluvní typy, s nimiž je mezinárodní přeprava spojena, například smlouvy o dílo, smlouvy nájemní, leasingové, směnné a podobně, které jsou z hlediska mezinárodního obchodu oproti smlouvám kupním méně časté. Přepravu zboží zajišťuje jedna ze stran hlavní smlouvy (například prodávající), a to samostatně či prostřednictvím třetí osoby.

Mezinárodní přepravou se rozumí přeprava, kde se místo odeslání a místo určení nachází v různých státech, zboží překračuje státní hranice – s čímž často souvisejí některé úkony, které je nutno v souvislosti s přepravou zajistit. Přeprava se uskutečňuje různými dopravními prostředky, které mají svá specifika, své výhody i nevýhody. Konkrétně se jedná o přepravu po souši (silniční nebo železniční), leteckou a lodní. Nezřídka je zboží do místa určení přepravováno i více způsoby (tzv. multimodální přeprava). V té souvislosti nelze nezmínit i kontejnerovou přepravu, kde kontejnery usnadňují překládku zboží z jednoho prostředku na druhý. Volba způsobu přepravy hraje důležitou roli v souvislosti s hlavní smlouvou a má nezanedbatelný vliv na celkovou cenu obchodu. Cena přepravy může významně ovlivnit rentabilitu celé obchodní transakce.

Význam mezinárodní přepravy pro mezinárodní obchod vedl k uzavření mezinárodních smluv k její unifikaci či alespoň harmonizaci. Tyto smlouvy upravují nejen pravidla mezinárodní dopravy (pravidla bezpečnosti a provozu), ale některé z nich obsahují úpravu smluv o mezinárodní přepravě, na něž se dále zaměříme. Ani v mezinárodní přepravě nelze odhlédnout od specifik vnitrostátních úprav, které je třeba si osvojit ad hoc, a to zejména v případě, kdy se na právní vztah neuplatní mezinárodní smlouva, ať už z důvodu neexistence příslušné mezinárodní smlouvy nebo z důvodu, že daný stát nebude mezinárodní smlouvou vázán. Proto lze jen doporučit provést výslovně volbu práva v příslušné smlouvě, pokud to okolnosti případu umožňují. Jinak se podle okolností bude právní poměr v přepravní smlouvě řídit právem státu, na nějž odkáže příslušná kolizní norma. Z toho důvodu bude v následujícím textu věnován malý prostor i české vnitrostátní úpravě pro případ, že by rozhodným právem bylo právo české.

V jednotlivých mezinárodních smlouvách týkajících se přepravy se často v souvislosti s náhradou škody a její limitací používá tzv. zúčtovací jednotka. Zúčtovací jednotkou se rozumí tzv. zvláštní práva čerpání (**SDR**; Special Drawing Rights), jež spravuje Mezinárodní měnový

fond. Jedná se o zvláštní aktivum devizových rezerv sloužící jako doplněk rezerv členských států. Nejedná se o zvláštní měnu. V současné době je hodnota zvláštních práv čerpání určena košem pěti měn – USD, EUR, CNY, JPY a GBP. Kurz SDR se pro lepší představu pohyboval v letech 2012-2022 mezi 28,7 a 35,7 českými korunami.

Je třeba též upozornit na pojmy **přeprava** a **doprava**, respektive přepravce a dopravce, které jsou často zaměňovány.

Doprava označuje úkony nezbytné k zabezpečení provozu dopravních prostředků. Díky těmto úkonům (čerpání pohonných hmot, řízení/provoz vozidla) se dopravní prostředky pohybují (se zbožím) z místa na místo.

Přeprava označuje veškeré úkony nezbytné k přemístění zboží z výchozího místa na místo určení. Při přepravě se zboží nejen *dopravuje*, ale zboží je též nutné vhodně zabalit, pojistit, naložit, vyložit, skladovat, proclít apod. – to vše zahrnuje pojem přeprava.

10.2 Česká úprava smluv o přepravě

Úpravu přepravních smluv v českém právním řádu nalezneme v zákoně č. 89/2012 Sb., občanském zákoníku, ve znění pozdějších předpisů, a to v jeho čtvrté části (Relativní majetková práva) hlavě druhé (Závazky z právních jednání). Mezi závazky z právních jednání je úprava obsažena jednak v Díle 7 označeném jako *Závazky ze smluv o přepravě*, avšak i v některých dalších dílech hlavy druhé nalezneme úpravu týkající se přepravy, konkrétně v Díle 2 ustanovení *o nájmu dopravního prostředku* (mezi závazky o přenechání věci k užití jinému) a v Díle 5 *zasílatelskou smlouvu* (mezi závazky ze smluv příkazního typu).

10.2.1 Smlouva o přepravě osob a smlouva o přepravě věcí

Odlišuje se **smlouva o přepravě osob** a **smlouva o přepravě věci**. Každá z nich má svá specifika vzhledem k předmětu smlouvy.

Smluvními stranami **smlouvy o přepravě osoby** je **dopravce** na straně jedné a **cestující** na straně druhé. Dopravce se zavazuje přepravit cestujícího do místa určení a cestující se zavazuje zaplatit jízdné.

U **smlouvy o přepravě zboží** se smluvní strany označují jako **dopravce** a **odesílatel.** Podstatou tohoto smluvního typu je přeprava věci jako zásilky z místa odeslání do místa určení, za což je odesílatel povinen zaplatit dopravci odměnu – přepravné. Právě přeprava zboží má jistě větší význam v mezinárodním obchodě. Obě strany mají povinnost písemně si potvrdit objednávku přepravy (potvrzuje odesílatel), respektive převzetí zásilky (potvrzuje dopravce). Jako doklad o uzavření smlouvy o přepravě slouží tzv. **nákladní list**. Tento dokument nesmí být zaměňován s tzv. **náložným listem**, který je (na rozdíl od *nákladního* listu) cenným papírem, s nímž je spojeno právo požadovat po dopravci vydání zásilky. **Odpovědnost za**

škodu na zásilce nese dopravce od jejího převzetí do vydání zásilky příjemci. Odpovědnost dopravce je **objektivní** (bez ohledu na zavinění). Dopravce se může odpovědnosti zprostit v případě, že škodu způsobil odesílatel, příjemce nebo vlastník zásilky, nebo v případě že škodu způsobila vada či přirozená povaha zásilky. Pokud škodu způsobil vadný obal zásilky, musí dopravce odesílatele na vadu obalu upozornit a pokud byl vydán *nákladní* nebo *náložný* list, musí v nich být vada obalu poznamenána.

10.2.2 Smlouva zasílatelská

Zasílatelská smlouva je v občanském zákoníku řazena mezi smlouvami příkazního typu, její vztah ke smlouvám o přepravě je však zřejmý. Oproti smlouvě o přepravě věci **zasílatel** obstarává pro **příkazce** přepravu zásilky z určitého místa do místa určení a případně též provádí či obstarává úkony s přepravou související. Zasílatel tak činí vlastním jménem na účet příkazce (jde o tzv. nepřímé zastoupení). Za obstarání přepravy a případně dalších úkonů má zasílatel právo na odměnu. Zasílatel může, nevylučuje-li to smlouva či zákaz příkazce, sám provést přepravu, kterou má obstarat (tzv. samovstup zasílatele). Vznikne-li na převzaté zásilce při obstarávání přepravy škoda, zasílatel ji nahradí, neprokáže-li, že škodu nemohl odvrátit – jedná se tedy opět o objektivní odpovědnost.

10.2.3 Smlouva o provozu a smlouva o nájmu dopravního prostředku

Mezi přepravní smlouvy se řadí i smlouva o provozu, respektive nájmu dopravního prostředku.

Smlouvou **o provozu dopravního prostředku** se **provozce** zavazuje za odměnu přepravit náklad určený **objednatelem** a k tomu účelu vykonat alespoň jednu předem určenou cestu, případně vykonat větší počet cest. Oproti tomu smlouvou o **nájmu dopravního prostředku** se **pronajímatel** zavazuje přenechat **nájemci** na určitou dobu užívání dopravního prostředku a nájemce se zavazuje platit za to pronajímateli nájemné.

V čem spočívá rozdíl? V případě nájmu dopravního prostředku pronajímatel přenechává nájemci k užití pouze samotný dopravní prostředek. V případě provozu dopravního prostředku neužívá dopravní prostředek přímo objednatel (objednatel sám neřídí nákladní vozidlo, vlak, letadlo) vlastními silami. Provozce je povinen zajistit nejen způsobilost dopravního prostředku ke smluvené cestě (či smluveným cestám), jeho použitelnost pro dohodnutou přepravu, ale především opatří dopravní prostředek způsobilou posádkou a pohonnými hmotami a dalšími potřebnými věcmi.

10.3 Mezinárodní silniční přeprava.

Mezinárodní úpravu v oblasti silniční přepravy smluvní státy upravily v Úmluvě o přepravní smlouvě v mezinárodní silniční nákladní dopravě (**CMR**; Convention Marchandise

Routière). Smluvním státem této úmluvy je i Česká republika, stejně tak i další evropské státy, některé státy Blízkého východu. Z Afrických států je to Maroko a Tunisko.

Úmluva se uplatní na každou smlouvu **o přepravě zásilek** za úplatu silničním vozidlem, jestliže místo převzetí zásilky a předpokládané místo jejího dodání, jak jsou uvedena ve smlouvě, leží ve dvou různých státech, z nichž alespoň jeden je smluvním státem Úmluvy. Otázkou je, nakolik by se orgán veřejné moci (např. soud) nesmluvního státu Úmluvy řídil jejími pravidly, pokud by byl příslušný pro rozhodování sporu – kupříkladu Čína, Indie, Irák.

CMR obsahuje náležitosti **nákladního listu**, který slouží jako doklad o uzavření přepravní smlouvy (opět – odlišovat od *náložného* listu) – smlouva o přepravě věci totiž nevyžaduje písemnou formu. Nákladní list se vydává ve třech vyhotoveních – jedno obdrží odesílatel, druhé provází zásilku a třetí si ponechá dopravce. Nákladní list musí obsahovat řadu údajů, které jsou uvedeny v článku 6 Úmluvy.

Obdobně jako v české úpravě je v Úmluvě nastavena **odpovědnost za škodu dopravce** jako objektivní. Dopravce konkrétně odpovídá za úplnou nebo částečnou ztrátu zásilky anebo za její poškození, které vznikne od okamžiku převzetí zásilky k přepravě až do okamžiku jejího vydání, jakož i za překročení dodací lhůty. Zprostit se této odpovědnosti může pouze tehdy, pokud se tak stalo vinou oprávněného, příkazem oprávněného, vlastní vadou zásilky nebo v důsledku okolností, které dopravce nemůže odvrátit a jejichž následky odstranit není v jeho moci. Lze si povšimnout, že úprava odpovědnosti se zásadně neliší od české vnitrostátní úpravy. CMR upravuje i **odpovědnost odesílatele za škody** způsobené osobám, na provozních prostředcích nebo na jiných zásilkách vadami obalu zásilky, jakož i za veškeré výlohy vzniklé z tohoto důvodu. To však neplatí v případě, že by vada obalu byla zjevná nebo dopravci známá v době převzetí zásilky a dopravce neměl k tomu výhrady.

Výše náhrady škody způsobené dopravcem zásadně odpovídá hodnotě zásilky v místě a době jejího převzetí k přepravě. Avšak maximální výše náhrady škody zásilky je limitována 8,33 zúčtovacími jednotkami (SDR) na jeden kilogram chybějící hmotnosti či poškození zásilky. Tento limit lze prolomit, pokud odesílatel za příplatek udá do nákladního listu cenu zásilky převyšující 8,33 SDR za kilogram nebo pokud si smluvní strany za příplatek ujednají tzv. zvláštní zájem na dodání. V případě zvláštního zájmu na dodání zásilky lze požadovat nad rámec 8,33 SDR/kg i další prokázané škody až do smluvně stanovené výše.

Dopravce s odesílatelem se nemohou odchýlit od ustanovení CMR – taková ustanovení jsou podle CMR neplatná. Až na výjimky týkající se ustanovení o placení náhrady škody jsou tedy ustanovení této úmluvy **kogentní**.

10.4 Mezinárodní železniční přeprava.

V oblasti železniční přepravy je mezinárodní právní úprava obsažena v Úmluvě o mezinárodní železniční přepravě (**COTIF**; Convention relative aux transports internationaux ferroviaires). Uvedená úmluva obsahuje několik příloh (přípojků), z nichž zvláště podstatné pro přepravní smlouvy jsou:

- Přípojek A – Jednotné právní předpisy pro smlouvu o mezinárodní přepravě cestujících a zavazadel (**CIV**; Règles uniformes concernant le Contrat de transport international ferroviaire des voyageurs) a
- Přípojek B – Jednotné právní předpisy pro smlouvu o mezinárodní železniční přepravě zboží (**CIM**; Règles uniformes concernant le Contrat de transport international ferroviaire des marchandises).

Smluvními státy COTIF jsou evropské státy, včetně České republiky, avšak s výjimkou Běloruska a Moldavska, některé státy Blízkého východu, Maroko, Alžírsko a některé další.

Pro přepravu osob i zboží společně platí, že Jednotné právní předpisy (CIV, popř. CIM) se použijí pro smlouvy o přepravě po železničních tratích, leží-li výchozí a cílová stanice na území dvou různých smluvních států, a to bez ohledu na sídlo nebo státní příslušnost stran přepravní smlouvy. Pokud to Jednotné právní předpisy výslovně nepřipouštějí, jsou odchylná ujednání smluvních stran neplatná a neúčinná – ustanovení CIV i CIM jsou tedy zásadně **kogentní**.

Pokud jde o železniční **přepravu osob**, spočívá přepravní smlouva dle CIV v závazku dopravce k přepravě cestujícího a případně zavazadel a vozidel na místo určení a k vydání zavazadel a vozidel v místě určení. Obsah přepravní smlouvy se zaznamenává v **přepravním dokladu**, který slouží jako důkazní prostředek o existenci a obsahu přepravní smlouvy. Dopravce **odpovídá za škodu** způsobenou usmrcením, zraněním či jinou újmou na zdraví, ke které došlo v souvislosti s železničním provozem při pobytu cestujícího v železničních vozech či při nástupu nebo výstupu z nich. Jedná se o objektivní odpovědnost dopravce s možností liberace (např. byl-li úraz způsoben okolnostmi, které nemají původ v železničním provozu, nebo zaviněním cestujícího apod.). Nahrazuje se škoda obdobně jako (újma) podle českých právních předpisů (pohřebné, léčebné výlohy, nutné výdaje, snížení společenského uplatnění). Náhrada se poskytuje v penězích (ve formě kapitálu). Výše náhrady škody je limitována na 175 000 SDR, pokud vnitrostátní právo předvídá nižší maximální hranici škody.

Pravidla pro mezinárodní železniční **přepravu zboží** jsou obsažena v CIM. Dopravce zavazuje, že za úplatu přepraví pro odesílatele zásilku na místo určení a tam ji dodá příjemci. Přepravní smlouva se zaznamenává v **nákladním listě** – CIM výslovně stanoví, že nákladní list nemá význam konosamentu (*náložného* listu, bill of lading, B/L), tedy nejedná se o cenný papír. Nákladní list tedy slouží jako doklad o uzavření a obsahu přepravní smlouvy, jakož i o převzetí zboží dopravcem. Povinné obsahové náležitosti nákladního listu jsou uvedeny v čl. 7 CIM.

Odesílatel odpovídá dopravci za všechny škody a náklady vzniklé tím, že obal chybí nebo je vadný, ledaže závada byla zřejmá nebo byla dopravci při převzetí zboží známa a dopravce k tomu neučinil žádné výhrady. CIM upravuje rovněž limity dodacích lhůt, některé možné dispozice se zbožím (de facto jednostranné změny přepravní smlouvy), překážky přepravní a při dodání, jakož i některé další náležitosti přepravní smlouvy. Dopravce nese **odpovědnost za škodu** vzniklou úplnou nebo částečnou ztrátou nebo poškozením zboží v době od přijetí zboží až do jeho dodání, jakož i za škodu vzniklou překročením dodací lhůty. Jedná se opět o objektivní odpovědnost s možností liberace – například prokázáním zavinění oprávněné osoby, v důsledku příkazu oprávněné osoby, který nezavinil dopravce, zvláštními vadami zboží (vnitřní zkázou, ubýváním atd.) nebo okolnostmi, kterým dopravce nemohl zabránit a jejichž následky nemohl odvrátit. Výše náhrady škody na zboží odpovídá ceně na burze, popřípadě tržní ceně, eventuálně obecné hodnotě zboží stejného druhu a jakosti platné v den a v místě, kde bylo zboží přijato k přepravě. I zde je výše škody limitována

10.5 Mezinárodní letecká přeprava.

Úmluva o sjednocení některých pravidel o mezinárodní letecké přepravě byla sjednána v roku 1999 v Montrealu – často je označována jako **Montrealská úmluva**, upravuje mezinárodní **přepravu osob, zavazadel a nákladu**, prováděnou letadlem za úplatu, eventuálně bezplatně, pokud je prováděna subjekty zabývajícími se leteckou dopravou. Montrealská úmluva ve své podstatě nahradila Úmluvu o sjednocení některých pravidel o mezinárodní letecké dopravě z roku 1929 sjednanou ve Varšavě (od toho **Varšavská úmluva**), která obsahuje obdobnou úpravu.

K Montrealské úmluvě, která měla za cíl modernizovat pravidla Varšavské úmluvy, přistoupilo doposavad 133 smluvních států, včetně Evropské unie jako celku. Nutno však upozornit, že Varšavská úmluva existuje současně vedle Montrealské úmluvy (ta nebyla zrušena). Řada států totiž prozatím k Montrealské úmluvě nepřistoupila, avšak Varšavskou úmluvou jsou tyto státy nadále vázány (například Alžírsko, Bělorusko, Irák, Írán, Kyrgyzstán, Laos, Severní Korea, Turkmenistán, Uzbekistán). Některé státy nepřistoupily k žádné z mezinárodních úprav. Následující řádky reflektují úpravu podle Montrealské úmluvy.

Jak bylo řečeno, Montrealská úmluva se vztahuje především na veškerou mezinárodní přepravu osob, zavazadel a nákladu, prováděnou letadlem za úplatu. **Mezinárodní přepravou** se rozumí jakákoli přeprava, při níž podle dohody mezi zúčastněnými stranami leží místo odletu a místo určení, buď na území dvou smluvních stran, nebo na území jedné smluvní strany, je-li stanovena zastávka na území jiného státu (a to i když tento jiný stát není smluvní stranou Montrealské úmluvy).

Montrealská úmluva stanoví náležitosti přepravních dokumentů. V případě přepravy **cestujících a zavazadel** musí dopravce vydat přepravní dokument s vyznačením místa odletu

a určení. Stejně tak musí dopravce vydat cestujícímu zavazadlový lístek pro každý kus zapsaného zavazadla (checked baggage), včetně písemného upozornění o omezení odpovědnosti dopravců za usmrcení či zranění osob nebo zničení, poškození či ztrátu zavazadel a za zpoždění. Porušení uvedených povinností dopravcem však nemá vliv na existenci či platnost přepravní smlouvy ani na prolomení limitů odpovědnosti dopravce.

V případě **přepravy nákladu** musí dopravce vydat **letecký nákladní list**, případně jiný prostředek (nosič), z něhož budou patrny informace o přepravě nákladu. Pod tím si lze představit například elektronický dokument. Letecký nákladní list slouží jako potvrzení o uzavření přepravní smlouvy. Vydává se ve třech prvopisech (pro dopravce, pro příjemce a pro odesílatele). Úmluva stanovuje povinné údaje leteckého nákladního listu, jejichž množství je podstatně menší, nežli v případě silniční či železniční dopravy. Jedná se o údaj místa odletu a určení, údaj o druhu a hmotnosti nákladu a případně též vyznačení alespoň jedné zastávky v případě, kdy místo odletu a určení je ve stejném státě, avšak zastávka je na území jiného státu. Za správnost údajů v dokladech odpovídá odesílatel.

Dopravce v případě **přepravy osob odpovídá za škodu** vzniklou **usmrcením a zraněním cestujících** na palubě letadla či v průběhu nástupu či výstupu z něho. Dopravce dále odpovídá za škodu zničením, poškozením či ztrátou *zapsaného* zavazadla, pokud se tak stalo na palubě letadla či v době, kdy měl dopravce zapsané zavazadlo pod kontrolou, s výjimkou případů, kdy je škoda způsobena vadami zavazadla. V případě *nezapsaných* (tj. palubních) zavazadel či osobních předmětů odpovídá dopravce pouze za škody zaviněné jím samotným či jeho zaměstnanci či pověřenými osobami.

V případě **přepravy nákladu odpovídá dopravce za vzniklou škodu** v případě zničení nebo ztráty nebo poškození přepravovaného nákladu pouze za podmínky, že se událost, která způsobila takové poškození, stala v průběhu letecké přepravy, tedy v době, po kterou měl náklad v péči dopravce. Dopravce však neodpovídá za škodu vůbec či jen omezeně, jestliže prokáže, že škoda byla způsobena vlastní vadou nákladu, vadným balením nákladu (pokud balila náklad osoba odlišná od dopravce, jeho zaměstnanců či jím pověřených osob), válkou či ozbrojeným konfliktem či zásahem úředního orgánu (například při celní kontrole).

Podle Montrealské úmluvy dopravce odpovídá též za **škody způsobené zpožděním**, a to v případě cestujících a zavazadel, tak rovněž zpožděním nákladu. V této souvislosti lze upozornit též v rámci Evropské unie na nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 261/2004 ze dne 11. února 2004, kterým se stanoví společná pravidla náhrad a pomoci cestujícím v letecké dopravě v případě odepření nástupu na palubu, zrušení nebo významného zpoždění letů. Toto nařízení uvádí právní předpisy EU o odpovědnosti leteckých dopravců při letecké dopravě cestujících a jejich zavazadel do souladu s ustanoveními Montrealské úmluvy, jejíž smluvní stranou je i EU, a rozšiřuje uplatňování pravidel Montrealské úmluvy na služby letecké dopravy poskytované na území členského státu.

Ve všech uvedených případech dle Montrealské úmluvy má dopravce odpovědnost objektivní (s různými liberačními důvody), v případě přepravy *nezapsaných* zavazadel však jde o odpovědnost subjektivní.

Montrealská úmluva **limituje výši náhrady škody dopravce**, s určitou výjimkou v případě usmrcení či zranění cestujícího, kde je jeho povinnost k náhradě škody téměř neomezená. Za usmrcení či zranění cestujícího je dopravce povinen nahradit škodu až do výše 128 821 SDR bez možnosti liberace. Za škodu způsobenou zpožděním cestujícího odpovídá dopravce nejvýše částkou 5346 SDR za cestujícího. Za škodu způsobenou zničením, poškozením, ztrátou či zpožděním zavazadel odpovídá nejvýše částkou 1288 SDR za cestujícího.

10.6 Mezinárodní lodní přeprava

Lodní přeprava probíhá v mezinárodním měřítku nejen na moři, ale též po řekách. Představuje co do objemu zboží nejrozšířenější způsob přepravy v mezinárodním obchodě. Lodní přepravu (nejen mezinárodní) lze rozdělit proto na námořní a říční, přičemž každá z nich má poněkud odlišnou úpravu.

Pokud jde o **přepravu říční**, Česká republika přistoupila k Budapešťské úmluvě **o smlouvě o přepravě zboží po vnitrozemských vodních cestách** z roku 2001 (**CMNI**; Convention de Budapest relative au contrat de transport de marchandises en navigation intérieure). Z podstaty říční přepravy má tato úmluva evropský dosah, jejími smluvními státy jsou mj. Německo, Francie, Slovensko, Maďarsko (ovšem nikoli Polsko nebo Rakousko).

Pokud jde o **přepravu námořní**, za zmínku stojí Aténská úmluva o přepravě osob a jejich zavazadel po moři z roku 1974 (PAL; Athens Convention relating to the carriage of passengers and thein luggage by sea). Její dosah je omezen, neboť dosud byla ratifikována 24 státy, včetně evropských států jako Estonsko, Lucembursko, Polsko, Švýcarsko, Ukrajina. K úmluvě však nepřistoupily Čína, Spojené státy, Německo, Nizozemsko, Velká Británie ani jiné námořní mocnosti (včetně České republiky).

Z hlediska celosvětového mezinárodního obchodu v námořní přepravě zboží má svůj význam Úmluva OSN **o námořní přepravě zboží** z roku 1978, tzv. **Hamburská pravidla** či Hamburská úmluva, na niž se zaměří další text. Hamburská pravidla ratifikovalo 35 států, včetně České republiky. K úmluvě však zatím nepřistoupily státy jako USA, Velká Británie, Francie, Nizozemsko, Čína a další. Tedy i dosah Hamburských pravidel je relativně omezený. Hamburská pravidla se použijí především na všechny smlouvy o námořní přepravě mezi dvěma různými státy, jestliže přístav nakládky či vykládky podle smlouvy o námořní přepravě je na území smluvního státu Hamburských pravidel nebo konosament (námořní *náložný* list) či jiný dokument je vydán v takovém smluvním státě.

Pozastavme se nejprve u **konosamentu**, tj. námořního *náložného* listu (bill of lading, B/L), jehož náležitosti Hamburská pravidla upravují. Krom toho, že konosament je průkazem o smlouvě o námořní přepravě a o tom, že dopravce zboží převzal či naložil, je konosament především cenným papírem, do něhož je inkorporováno vlastnické právo ke zboží a který umožňuje vlastníkovi konosamentu se zbožím nakládat. Dopravce má povinnost vydat zboží při odevzdání konosamentu. Konosament může mít všechny tři formy předpokládané českým právním řádem, tj. na jméno, na řad či na doručitele. Konosament obsahuje řadu údajů, mimo jiné obecnou povahu zboží, hlavní značky nutné pro identifikaci zboží, prohlášení o nebezpečné povaze zboží, počet obalů nebo kusů a hmotnost zboží nebo jeho množství vyjádřené jiným způsobem, zjevný stav zboží, jméno a hlavní podnikatelské sídlo dopravce, jméno odesílatele, příjemce (v případě konosamentu na jméno), přístav nakládky, přístav vykládky a další údaje. Jestliže zboží není při převzetí či nakládce nepoškozené hovoří se v této souvislosti o tzv. čistém konosamentu.

Dopravce odpovídá podle Hamburských pravidel za škodu ze ztráty zboží nebo jeho poškození, jakož i za opožděné dodání, jestliže událost, která způsobila ztrátu, poškození nebo opoždění, nastala v době, kdy zboží bylo v jeho péči. Této odpovědnosti se může dopravce zprostit, pokud prokáže, že on, jeho zaměstnanci nebo zmocněnci podnikli všechna opatření, která mohla být rozumně požadována, aby bylo zabráněno škodní události a jejím následkům. Dopravce neodpovídá za škodu s výjimkou případu společné havárie, jestliže ztráta, poškození nebo opožděné dodání nastaly v důsledku opatření k záchraně života nebo rozumných opatření k záchraně majetku na moři. Některé odlišnosti platí v případě škody způsobené požárem na plavidle. Odpovědnost dopravce v případě ztráty či poškození zboží je omezena na 835 SDR za kus nebo za jinou přepravní jednotku nebo 2,5 SDR za kilogram hrubé hmotnosti ztraceného nebo poškozeného zboží, a to podle toho, co je vyšší. V případě opožděného dodání je limit náhrad škody limitován 2,5násobkem přepravného připadajícího na zboží.

Hamburská pravidla též upravují odpovědnost odesílatele za škodu. Základní povinností odesílatele je náležitě označit nebezpečné zboží. Pokud tak neučiní a neinformuje o nezbytných opatřeních, odpovídá za ztrátu, kterou utrpěl dopravce nebo další dopravce, nebo za poškození, které utrpěla loď, pokud taková ztráta nebo poškození nebyly způsobeny zaviněním nebo nedbalostí odesílatele, jeho zaměstnanců nebo zmocněnců.

Výše bylo zmíněno, že například USA, Velká Británie, Francie, Nizozemsko nebo Čína nepřistoupily k Haburským pravidlům. Uvedené státy (nikoli však Čína) jsou vázány Mezinárodní úmluvou o sjednocení některých pravidel práva týkajících se konosamentů (International Convention for the Unification of Certain Rules of Law relating to Bills of Lading), neboli tzv. **Haagskými pravidly** (z roku 1924), případně těmito pravidly ve znění Prvního protokolu (z roku 1968) – tzv. Haagsko-Visbyská pravidla, či ve znění Druhého protokolu (z roku 1979). Haagská pravidla též obsahují úpravu konosamentu, jak název

napovídá. V této souvislosti lze zmínit Úmluvu OSN o smlouvách o mezinárodní přepravě zboží zcela či částečně po moři z roku 2009 (tzv. **Rotterdamská pravidla**), která však zatím nevstoupila v účinnost, neboť nebyla ratifikována alespoň 20 smluvními stranami. Byla však alespoň podepsána (neratifikována) mj. Dánskem, Francií, Řeckem, Nizozemskem, Norskem, Polskem, Španělskem (to ji i ratifikovalo), Švédskem a v neposlední řadě Spojenými státy americkými.

Česká republika se zatím nepřipojila k Haagským ani Rotterdamským pravidlům.

10.7 Kontrolní otázky

1. Co znamená multimodální přeprava?
2. Jaký je rozdíl mezi dopravou a přepravou?
3. Co si lze představit pod zúčtovací jednotkou, která se používá v mezinárodních smlouvách o přepravě?
4. Jaký je rozdíl mezi nákladním a náložným listem?
5. Jak je v zasílatelských smlouvách podle občanského zákoníku označován klient zasílatele?
6. V čem spočívá rozdíl mezi smlouvou o provozu a o nájmu dopravního prostředku?
7. Co se skrývá pod zkratkou CMR, COTIF, CIV, CIM, CMNI?
8. Co jsou Hamburská pravidla?
9. Jakou odpovědnost mají dopravci v mezinárodní přepravě za zboží (jeho ztrátu, zničení)? Je jejich odpovědnost nějak omezena?
10. Co je to konosament?
11. Co znamená zvláštní zájem na dodání?

10.8 Další zdroje

International Civil Aviation Organization (ICAO) – https://www.icao.int/

International Maritime Organization (IMO) – http://imo.org/

Intergovernmental Organisation for International Carriage by Rail (OTIF) – https://otif.org/

Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 261/2004 ze dne 11. února 2004, kterým se stanoví společná pravidla náhrad a pomoci cestujícím v letecké dopravě v případě odepření nástupu na palubu, zrušení nebo významného zpoždění letů. https://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/?uri=CELEX%3A32004R0261

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu. Včetně problematiky mezinárodního rozhodčího řízení.* 4. vydání. Praha : Wolters Kluwer, ČR, a. s., 2021, 524 s.

United Nations Economic Comission for Europe (UNECE) – https://unece.org/ (Budapešťská úmluva o smlouvě o přepravě zboží po vnitrozemských vodních cestách)

11. Právo duševního vlastnictví. Licenční smlouva

11.1 Úvod do problematiky

V rámci této kapitoly se budeme zabývat licenční smlouvou a souvisejícími otázkami. Nežli však přistoupíme k nástinu problematiky licenční smlouvy, je vhodné provést alespoň stručný exkurs do oblasti práva duševního vlastnictví, neboť právě v této oblasti je tento smluvní typ hojně užíván.

Ačkoli existuje mezinárodněprávní úprava některých aspektů práva duševního vlastnictví, je nutné mít zároveň na paměti, že zásadně platí princip teritoriality práva duševního vlastnictví. Proto je důležité kontrolovat v každém jednotlivém případě, zda a nakolik se mezinárodní úprava promítá do vnitrostátních úprav a nakolik se v konkrétním případě skutečně uplatní. Nelze než doporučit si alespoň předběžně ověřit nakolik je příslušná úprava skutečně vymahatelná před nezávislými orgány. Až na některé výjimky (např. v rámci práva Evropské unie – tzv. ochranná známka EU, průmyslový vzor Společenství) je tedy ochrana poskytovaná právem duševního vlastnictví omezena hranicemi jednotlivých států. Krom toho neexistuje žádná závazná mezinárodní úprava licenční smlouvy a s ohledem na specifika jednotlivých vnitrostátních úprav lze jen stěží očekávat v blízké budoucnosti zásadní posun. Uvedený fakt je nutno vzít na vědomí při sjednávání podmínek licenčních (a ostatně i řady jiných) smluv a neopomenout v té souvislosti provést zavčasu volbu práva, pokud to okolnosti případu umožňují, případně i volbu sudiště.

Ačkoliv lze obecně licencí rozumět právo určitého subjektu něco užít (věc, právo, znalost) či vůbec oprávnění k nějaké činnosti orgánu veřejné moci (např. bankovní licence od České národní banky), v následujícím textu bude pojem licence užíván ve smyslu oprávnění k výkonu (užití) práva duševního vlastnictví k jeho předmětu.

11.2 Právo duševního vlastnictví – exkurs

Právo duševního vlastnictví je odvětvím práva, kterým lze rozumět soubor právních norem, které upravují společenské vztahy k některým nehmotným statkům, které jsou výsledkem duševní či hospodářské činnosti. Právo duševního vlastnictví poskytuje ochranu těmto nehmotným statkům. V tomto vymezení se vyskytuje několik pojmů, které je třeba vysvětlit.

Základním pojmem je v této souvislosti **nehmotný statek**. Nehmotný statek je typicky výsledkem lidské duševní (tvůrčí) činnosti, eventuálně hospodářské činnosti. Ty jsou jako předměty práva duševního vlastnictví chráněny. Nehmotný statek je však též například podobizna člověka, jeho jméno, pověst, čest – ty ovšem nejsou výsledkem duševní (tvůrčí) či hospodářské činnosti. Ne každý nehmotný statek je tedy **předmětem práva duševního**

vlastnictví. Předmět práva duševního vlastnictví je užší pojem nežli nehmotný statek. Například jméno člověka, jeho čest, pověst, nebo podobizna je nehmotným statkem, avšak nikoli předmětem práva duševního vlastnictví. To neznamená, že by čest či pověst člověka nebyla právem chráněna, to samozřejmě je, avšak nikoli právem duševního vlastnictví.

Statek je nehmotný z toho důvodu, že není nutně závislý na hmotném substrátu, nemusí být do hmotného substrátu (nosiče) inkorporován. Na druhou stranu však musí být možné nehmotný statek vyjádřit ve smysly objektivně vnímatelné podobě. Je třeba proto odlišovat hmotný substrát (kniha, stroj), v němž je nehmotný statek vyjádřen (román v knize jako hmotném substrátu nebo vynález zhmotněný ve stroji). Rozsah subjektů, které mohou nehmotný statek vnímat zároveň, je neurčitý (jeden či více lidí hledí na výtvarné dílo zachycené v obraze nebo poslouchá stejnou skladbu), není podstatné místo a čas vnímání nehmotného statku, nehmotný statek se užíváním nespotřebovává (např. stroj se může opotřebováním zničit, avšak principy jeho fungování tím dotčeny nejsou).

V českých poměrech může být nehmotný statek *věcí v právním smyslu*, což je významově širší pojem, nežli běžně (mimoprávně) užívaný pojem věc. Podle § 489 občanského zákoníku je totiž věcí (v právním smyslu) *vše, co je rozdílné od osoby a slouží potřebě lidí.* Konkrétně se tedy v případě nehmotného statku jedná v právním smyslu typicky o věc nehmotnou. Jde však o určité zjednodušení. Doktrína v této souvislosti upozorňuje, že nehmotné statky nejsou vždy nehmotnými věcmi (v právním smyslu), a to tehdy, když na nich váznou i osobnostní práva (např. právo osobovat si autorství ke svému dílu) – nejsou totiž dost dobře *rozdílné od osoby*.

Duševní vlastnictví vyjadřuje právní vztah k nehmotným statkům (práva k nehmotným statkům), konkrétně panství nad nimi, zahrnující i možnost s právy k nehmotným statkům různými způsoby podle okolností nakládat – například je zcizit, přenechat k užití jinému (tj. vlastně poskytnout licenci). Ne se všemi právy k nehmotným statkům lze však vždy neomezeně nakládat. Podle okolností je sice možné všechna či alespoň některá práva k nehmotným statkům chráněným právem duševního vlastnictví převést, avšak toto lze stěží zobecnit pro celý svět. Přinejmenším v českých a evropských (kontinentálních) podmínkách se v této souvislosti rozlišují **osobnostní práva**, která z povahy věci převoditelná nejsou (například právo autora osobovat si autorství, obdobně právo vynálezce být uveden jako původce vynálezu), a **práva majetková**, která naopak převoditelná až na výjimky jsou (například právo poskytnout licenci k užití patentu, ochranné známky či právo patent či ochrannou známku jako celek převést). Výjimkou z převoditelnosti jsou majetková práva autora díla – ta autor převést nemůže, avšak může poskytnout licenci k užití díla.

11.3 Právo duševního vlastnictví – systém

V rámci práva duševního vlastnictví rozlišujeme dvě základní oblasti:

- právo autorské a práva související s autorským právem a
- práva průmyslová a práva související s průmyslovými právy.

Základní rozdíl mezi první a druhou oblastí spočívá ve způsobu a okamžiku vzniku ochrany příslušných předmětů práva duševního vlastnictví.

Autorská práva k dílu vznikají okamžikem, kdy je vyjádřeno v jakékoli objektivně vnímatelné podobě – například sepsáno do notového partu, namalováno na plátno. Podmínkou vzniku autorských práv však není zveřejnění díla. Ochrana vzniká bezplatně a není za tím účelem potřeba provádět žádnou registraci díla.

Naopak práva průmyslová jsou *zpravidla* podmíněna registrací v příslušném seznamu a zaplacením příslušného poplatku.

Ke zmíněným dvěma hlavním skupinám lze přidat ještě **třetí, zbytkovou, skupinu,** kam lze zařadit zejména goodwill, know-how, případně někdy obchodní tajemství. Tyto nehmotné statky nejsou chráněny ani autorským zákonem ani specifickou úpravou na ochranu průmyslových práv.

11.3.1 Právo autorské a práva související

Právo autorské je upraveno v českém právním řádu v zákoně č. 121/2000 Sb., o právu autorském, o právech souvisejících s právem autorským a o změně některých zákonů (autorský zákon), ve znění pozdějších předpisů. Zákon konkrétně upravuje na straně jedné **práva autora k jeho autorskému dílu** a na straně druhé **práva související s právem autorským**.

Nehmotným statkem, který je chráněn autorským zákonem, je autorské dílo. **Autorské dílo** je dílo literární, jiné dílo umělecké (například hudební, dramatické, výtvarné, fotografické, architektonické) a dílo vědecké, které je jedinečným výsledkem tvůrčí činnosti autora a je vyjádřeno v jakékoli objektivně vnímatelné podobě.

Autor má ke svému dílu **práva osobnostní** (právo rozhodnout o zveřejnění díla, právo osobovat si autorství, právo na nedotknutelnost svého díla) a **práva majetková** (právo dílo užít, právo přenechat jiné osobě právo k užití díla, tedy například poskytnout licenci). Pokud jde o majetková práva, ta jsou ve svém trvání omezena na 70 let po smrti autora.

Z práv souvisejících s právem autorským lze jmenovat uvedená práva výkonného umělce k jeho uměleckému výkonu, který má obdobná práva jako autor ke svému dílu. Dále jsou to například právo výrobce zvukového nebo obrazového záznamu k jeho záznamu, právo nakladatele na odměnu.

11.3.2 Práva průmyslová a práva související s průmyslovými právy

Práva k průmyslovému vlastnictví jsou upravena napříč českým právním řádem v řadě zvláštních zákonů. Práva průmyslová a související lze dále rozčlenit následovně:

- **práva k výsledkům duševní (tvůrčí) činnosti** – vynálezy chráněné patenty, zlepšovací návrhy, užitné vzory, průmyslové vzory, topografie polovodičových výrobků, rostlinné odrůdy;
- **ochranná označení** – ochranné známky, označení původu, zeměpisná označení, práva k obchodním jménům (obchodní firmě).

11.4 Právo duševního vlastnictví – některé prameny práva

Česká republika je členem Světové organizace duševního vlastnictví (WIPO, World Intellectual Property Organization), jejímž posláním je rozvoj vyváženého a efektivního mezinárodního systému duševního vlastnictví. Vedle toho i Světová obchodní organizace (WTO, World Trade Organization) má nezastupitelnou roli v této oblasti. Obě organizace spolupracují.

Mezinárodněprávní úprava duševního vlastnictví je obsažena v následujících mezinárodních smlouvách. Na prvním místě je třeba zmínit Dohodu o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (TRIPS; Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) z roku 1994, při Světové obchodní organizaci. Dohoda zavazuje členské státy, aby zajistily ochranu právům k duševnímu vlastnictví a to alespoň v minimálním, dohodou stanoveném, rozsahu.

Mezi významné mezinárodní smlouvy v oblasti **autorského práva** patří mimo jiné:

- Bernská úmluva o ochraně literárních a uměleckých děl z roku 1886,
- Všeobecná úmluva o právu autorském z roku 1952,
- Úmluva o ochraně výkonných umělců, výrobců zvukových snímků a rozhlasových organizací z roku 1961,
- Úmluva o ochraně výrobců zvukových záznamů proti nedovolenému rozmnožování jejich zvukových záznamů z roku 1971,
- Úmluva o mezinárodním zápisu audiovizuálních děl z roku 1989,
- Smlouva WIPO o autorském právu z roku 1996,
- Smlouva WIPO o uměleckých výkonech a zvukových záznamech z roku 1996.

Mezi významné mezinárodní smlouvy v oblasti **průmyslových práv** patří zejména univerzální **Pařížská úmluva o mezinárodní ochraně průmyslového vlastnictví** z roku 1883 (někdy jen Pařížská unijní úmluva). Dále lze zmínit příkladmo tyto smlouvy:

- Madridská dohoda o mezinárodním zápisu továrních nebo obchodních známek z roku 1891, ve znění revizí,
- Smlouva o patentové spolupráci z roku 1970,
- Smlouva o patentovém právu z roku 2000,
- Vídeňská smlouva o zápisu ochranných známek z roku 1973.

V rámci práva Evropské unie nelze nezmínit zejména Nařízení (EU) 2017/1001 ze dne 14. června 2017 o ochranné známce Evropské unie.

11.5 Licenční smlouva

Na následujících řádcích se seznámíme s právní úpravou licence v českém právním řádu, konkrétně v zákoně č. 89/2012 Sb., občanského zákoníku, ve znění pozdějších předpisů.

Jak bylo již uvedeno, závazná mezinárodní úprava licenční smlouvy neexistuje a jednotlivé národní státy mají určitá specifika v úpravě licenční smlouvy. Tuto skutečnost je třeba vždy brát na vědomí a s ohledem na minimalizaci rizik a právní nejistoty lze doporučit, aby byla v rámci licenční smlouvy provedena výslovně volba rozhodného práva a ideálně (dle okolností konkrétního případu) též volba sudiště. Bude-li provedena volba práva českého, nebo pokud kolizní normy odkáží na právo české, je následující text použitelný bez dalšího. Pokud uvedené v konkrétním případě nenastane, nezbude než nastudovat příslušnou právní úpravu ad hoc. Lze však předpokládat, že se česká a zahraniční úprava licence nebude v základech zásadně odlišovat.

Určitou inspiraci lze načerpat z některých návodů (nezávazných) vydávaných mezinárodními organizacemi. Jedná se například o publikaci WIPO: Licensing Guide for Developing Countries.

Slovo licence pochází z latinského *licentia* – povolení, svolení, oprávnění, což samo o sobě charakterizuje podstatu licenční smlouvy. Licenční smlouvou poskytuje jedna strana (poskytovatel) straně druhé (nabyvateli) oprávnění k výkonu některého z práv duševního vlastnictví, tedy licenci. V souladu se zásadou smluvní volnosti a autonomie vůle stran závisí jen na jejich dohodě, v jakém rozsahu (územním, věcném, množstevním, časovém) je výkon práva duševního vlastnictví poskytnut. Poskytovateli za udělení tohoto oprávnění obvykle náleží odměna, ledaže se strany výslovně dohodnou na bezúplatné licenci.

Podstatnými náležitostmi licenční smlouvy podle občanského zákoníku tedy jsou:

- vymezení práva duševního vlastnictví, k němuž se uděluje poskytovatelem svolení,
- poskytnutí oprávnění k výkonu práva duševního vlastnictví nabyvateli (včetně stanovení jeho rozsahu),
- ustanovení o odměně nebo způsobu jejího určení či ustanovení o bezúplatnosti (viz níže).

Nelze rovněž odhlédnout od možnosti **převodu (koupě a prodeje) práv k duševnímu vlastnictví**. Toto právní jednání se liší od poskytnutí licence (uzavření licenční smlouvy) tím, že namísto původního vlastník práv se stává novým vlastníkem práv k duševnímu vlastnictví jiný subjekt. Je nutno zdůraznit, že převod práv k duševnímu vlastnictví není vždy právně možný. V České republice například nelze *převést* majetková práva autora k jeho dílu. Autor díla však může smluvně poskytnout licenci k užití díla. V případě průmyslových práv, která podléhají zpravidla registraci a poplatkové povinnosti, lze doporučit opatření informací o příslušné národní právní úpravě.

11.5.1 Forma licenční smlouvy

Písemnou formu vyžaduje občanský zákoník pouze buď v případě výhradní licence (k pojmu výhradní licence – viz níže), nebo licence, která *má být* zapsána do veřejného seznamu.

Ustanovení je v případě výhradní licence jednoznačné a výklad jeho smyslu nevzbuzuje pochybnosti. V této souvislosti dále platí, že v případě již udělené výhradní licence, dokud tato stále trvá, vyžaduje se též písemná forma pro souhlas nabyvatele této výhradní licence, jestliže poskytovatel výhradní licence hodlá poskytnout stejné oprávnění třetí osobě. Není-li dán souhlas v písemné formě, další licence ani nevznikne.

Licence obligatorně být zapsána do veřejného seznamu *nemusí*, žádná ze smluvních stran licenční smlouvy *není povinna* žádat o zápis licence do veřejného seznamu, licenční smlouva pak platně zavazuje jen smluvní strany, není jen účinná vůči třetím osobám. Z výše uvedeného lze dovodit, že licenční smlouva písemnou formu vyžaduje tehdy, budou-li smluvní strany mít vůli zapsat ji do veřejného seznamu, což nemusí, a beztak budou smlouvou vázány. Písemnou formu tak dle našeho soudu vyžaduje u nevýhradních licencí toliko licence k využívání vynálezu chráněného patentem, k využití odrůd rostlin, neboť písemná forma je zvláštní právní úpravou vyžadována výslovně. Přesto lze ve všech případech doporučit formu písemnou v zájmu zachování právní jistoty stran. Zápis licence do veřejného seznamu je významný, neboť až zápisem je licence účinná vůči třetím osobám.

Pokud jde o licence k ostatním předmětům průmyslového vlastnictví (tzv. nepravé licence), zejména know-how, obchodní označení apod., zde zcela nepochybně písemná forma pro nevýhradní licence vyžadována není. Stejně tak postačí ústní forma pro nevýhradní licenční smlouvy týkající se práv chráněných autorským zákonem.

11.5.2 Licence výhradní a nevýhradní

Poskytnutím *výhradní licence* se poskytovatel licence omezuje v dalším nakládání s předmětem práva duševního vlastnictví. Podstata výhradní licence spočívá v tom, že poskytovatel nemůže poskytnout tutéž licenci třetí osobě, dokud výhradní licence trvá. Dokonce ani sám poskytovatel licence nesmí vykonávat právo, ke kterému udělil výhradní licenci (jedná se pak o tzv. úplnou či výlučnou výhradnost), ledaže je výslovně sjednán opak. Pokud sjednán opak je a poskytovatel může za trvání výhradní licence vykonávat právo, k němuž udělil výhradní licenci, jedná se o výhradnost omezenou ve prospěch poskytovatele.

Výhradní licence bývá typicky limitována určitým územím, například územím státu, kraje, obce. Pokud není výhradní licence výslovně územně limitována, jedná se o výhradnost celosvětovou, ledaže lze dovodit ze smlouvy něco jiného. Výhradní (ale i nevýhradní) licenci lze limitovat rovněž množstevně nebo časově, popřípadě věcně (např. způsobem užití).

Výhradní licence, jak bylo již uvedeno výše, musí být vždy písemná. Výhradnost licence musí být ujednána výslovně, jinak platí, že se jedná o licenci nevýhradní.

Udělením *nevýhradní licence* není poskytovatel ve výkonu práva, k němuž nevýhradní licenci poskytl, nikterak bez dalšího omezen, není omezen ani v dalším poskytování shodných licencí třetím osobám.

Může však nastat situace, kdy poskytovatel poskytne nejprve nevýhradní licenci a po čase jiné osobě výhradní licenci. V takovém případě zůstává starší nevýhradní licence zachována vedle novější výhradní licence. Nabyvatel starší, nevýhradní licence může nadále vykonávat oprávnění z licenční smlouvy.

Může nastat i opačná situace, kdy je poskytována licence (výhradní či nevýhradní) až poté, co již byla udělena výhradní licence a tato stále trvá. Pro vznik následně poskytované licence je však nezbytný písemný souhlas nabyvatele starší licence. Není-li souhlas dán, následná licence ani nevznikne.

11.5.3 Odměna

Jak bylo uvedeno, ustanovení o odměně je podstatnou náležitostí licenční smlouvy. Absence ustanovení o odměně nebo o způsobu jejího určení nevede k neplatnosti licenční smlouvy, pokud:

- z jednání stran o uzavření smlouvy vyplývá jejich vůle uzavřít úplatnou smlouvu i bez určení výše odměny nebo
- strany (výslovně) ujednají, že se licence poskytne bezúplatně.

V prvém z uvedených případů se jedná o korektiv předcházející neplatnosti smlouvy pro případ, že strany opomenou do licenční smlouvy zahrnout ustanovení o výši odměny nebo

způsobu jejího určení, respektive ustanovení o bezúplatnosti. I v takovém případě je licenční smlouva platná a úplatná. Poskytovateli přísluší odměna ve výši, která je obvyklá v době uzavření smlouvy za obdobných smluvních podmínek. Nutno podotknout, že obvyklá odměna se určuje velmi obtížně, neboť zřídkakdy strany obdobných licenčních smluv mají zájem na tom, aby tato informace byla všeobecně dostupná. Riziko sporu v tomto případě by bylo vysoké.

Bylo již uvedeno výše, že ustanovení o bezúplatnosti licence musí být výslovné. V případě, že ustanovení o odměně chybí zcela a zároveň se nejedná o případ uvedený pod první odrážkou (viz výše), je smlouva relativně neplatná. Nejedná se o bezúplatnou licenci v případě tzv. křížových licenčních smluv, kdy jako protiplnění za jednu licenci je poskytnuta jiná licence – tj. obě smluvní strany jsou na straně nabyvatele i poskytovatele licence. V tomto případě se posoudí smlouva podle ustanovení o licenci s prvky smlouvy směnné.

Výše odměny může být sjednána jako paušální (bez ohledu na výnosy z licence) nebo podílová (v závislosti na výnosech z licence). V případě podílové odměny má poskytovatel licence, coby příjemce odměny, právo kontroly příslušných účetních záznamů nebo jiné dokumentace ke zjištění skutečné odměny. Poskytovatel je povinen zachovat důvěrnost informací takto získaných, jestliže je nabyvatel takto označí. Nabyvatel je dále povinen provádět alespoň jednou ročně vyúčtování odměny, pokud se strany nedohodnou na jiné periodicitě.

11.5.4 Podlicence a postoupení licence

Nabyvatel licence může oprávnění, které je součástí licence, poskytnout třetí osobě (podlicence), jestliže to bylo ujednáno v licenční smlouvě. Není vyloučena možnost, že poskytovatel licence udělí nabyvateli souhlas k poskytnutí podlicence dodatečně. Poskytnutím podlicence nabyvatel oprávnění k výkonu práv z licence neztrácí. Vzhledem k tomu, že podlicence je závislá na původní licenci, dochází zánikem licence zároveň i k zániku podlicence.

Poskytnutí podlicence nabyvatelem třetí osobě licence je třeba odlišit od postoupení licence. Jedná se o změnu subjektu právního vztahu (poměru) a původní nabyvatel licence postoupením ztrácí oprávnění k výkonu příslušného práva duševního vlastnictví. Postoupením licence však bez dalšího nedochází k převzetí dluhů nabyvatele licence. Jedná se o obdobu postoupení pohledávky. Postupník nabývá licenci, avšak povinnosti nabyvatele nadále trvají (kupř. úhrada odměny).

11.5.5 Další práva a povinnosti stran licenční smlouvy

Licencí se rozumí, jak bylo již uvedeno, *oprávnění* k výkonu práva duševního vlastnictví, to znamená, že nabyvatel není zásadně povinen toto oprávnění využívat, jedná se zásadně o tzv. opravňující licenci (opačná zásada platí u licence k užití autorského díla – viz níže). Povinnost využívat licenci (tzv. zavazující licence) má nabyvatel tehdy, jestliže trvání oprávnění závisí na jeho výkonu, jak je tomu u ochranných známek, popřípadě u práv k odrůdám rostlin.

Nelze opomenout ani hrozbu v možnosti udělení nucené nevýhradní licence Úřadem průmyslového vlastnictví dle § 20 zákona č. 527/1990 Sb., o vynálezech a zlepšovacích návrzích, v případě, kdy majitel patentu bezdůvodně nevyužívá patent vůbec nebo jej využívá nedostatečně a nepřijal-li v přiměřené lhůtě řádnou nabídku na uzavření licenční smlouvy. Nelze vyloučit obdobná ustanovení i v zahraničních úpravách.

Zde však nejde o případ, kdy trvání práva závisí na jeho výkonu. V případě úvah o využívání licence nabyvatelem pro zachování práva Úřad průmyslového vlastnictví z podstaty věci nemá možnost udělit nucenou licenci, neboť poskytovatel musel logicky přijmout nabídku na uzavření licenční smlouvy od nabyvatele. Že nabyvatel licenci nevyužívá, je věc jiná a tato skutečnost nevede k zániku trvání práva.

Poskytovatel licence na druhou stranu je povinen **po dobu trvání licence udržovat toto oprávnění.** Jedná se o případy, kdy trvání některých předmětů práv průmyslového vlastnictví jsou časově omezena, avšak lze je prodloužit – např. ochranné známky, průmyslové vzory, užitné vzory. O obdobný případ se jedná u udržování patentu, jehož dvacetiletá doba platnosti prodloužena být nemůže, avšak poskytovatel je povinen platit poplatky za udržování patentu v platnosti; v opačném případě patent zanikne.

Dále mezi práva a povinnosti smluvních stran licenční smlouvy patří povinnost poskytovatele poskytnout nabyvateli veškeré podklady a informace potřebné k výkonu licence, povinnost nabyvatele zachovat důvěrnost podkladů a sdělení, které obdržel od poskytovatele, povinnost nabyvatele informovat poskytovatele o ohrožení či porušení nabyvatelovy licence. Konečně je dána i povinnost poskytovatelovy součinnosti k právní ochraně nabyvatelovy licence, např. domáhat se ochrany práv k předmětu duševního vlastnictví proti neoprávněnému uživateli práva k duševnímu vlastnictví, které je předmětem licenční smlouvy; tohoto práva se vzhledem k relativní povaze práv a povinností ze smlouvy nemůže domáhat nabyvatel sám.

11.5.6 Zánik licence

Licenční smlouva zaniká stejným způsobem jako kterýkoli jiný závazek, zejména dohodou, splynutím, odstoupením od smlouvy apod.

Pokud je licenční smlouva uzavřena na dobu určitou, zaniká jejím uplynutím. Je-li uzavřena na dobu neurčitou, lze ji ukončit výpovědí, přičemž výpovědní doba činí jeden rok od konce kalendářního měsíce, v němž výpověď došla druhé straně. Jedná se však o ustanovení dispozitivní, a není tak vyloučena jiná úprava mezi smluvními stranami.

U licenčních smluv uzavřených na dobu určitou delší deseti let nebo na dobu života člověka se lze dle § 2000 OZ za určitých okolností domáhat jejich zrušení. Soud může zrušit smlouvu na dobu určitou i při výrazné změně okolností.

11.6 Kontrolní otázky

1. Jaký rozdíl je mezi pojmem „statek“ a „předmět práva duševního vlastnictví“?
2. Jaký je rozdíl mezi právy majetkovými a právy osobnostními k předmětu práva duševního vlastnictví?
3. Do jakých oblastí lze rozčlenit právo duševního vlastnictví z hlediska jeho systému?
4. Co je to právo autorské a které nehmotné statky chrání?
5. Co jsou to průmyslová práva?
6. Jaké můžete uvést příklady předmětů průmyslových práv?
7. Co je to licenční smlouva a k čemu slouží?
8. Jaký je rozdíl mezi výhradní a nevýhradní licencí?
9. Lze převést právo k duševnímu vlastnictví? Jak se toto právní jednání liší od licence?
10. Co je to podlicence?

11.7 Další zdroje

ARNI, Venkata. Guidelines for evaluation of transfer of technology agreements. Dostupné z: https://digitallibrary.un.org/record/11732.

BUX, Udo a Mariusz MACIEJEWSKI. Duševní, průmyslové a obchodní vlastnictví. *Evropský parlament* [online]. [cit. 2022-09-09]. Dostupné z: https://www.europarl.europa.eu/factsheets/cs/sheet/36/dusevni-prumyslove-a-obchodni-vlastnictvi.

KOUKAL, Pavel; Matěj MYŠKA; Helena PULLMANNOVÁ; Terezie VOJTÍŠKOVÁ a Jan ZIBNER. *Právo duševního vlastnictví: Multimediální elektronický výukový materiál* [online]. [cit. 2022-09-09]. ISSN 1802-128X. Dostupné z: https://is.muni.cz/do/rect/el/estud/praf/2019podzim/dusevni_vlastnictvi/web/index.html.

Licensing Guide for Developing Countries. WIPO. Dostupné z: https://tind.wipo.int/record/28749?ln=en.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu. Včetně problematiky mezinárodního rozhodčího řízení.* 4. vydání. Praha : Wolters Kluwer, ČR, a. s., 2021, 524 s.

12. Compliance v mezinárodním obchodě

12.1 Úvod do problematiky

Podstatou compliance je **zajištění souladu mezi vykonávanou podnikatelskou či jinou činností a obecně závaznými právními i jinými předpisy a etickými standardy**. Úkolem programů compliance je tedy podchytit a analyzovat všechna závazná pravidla regulující činnost daného podnikatele a následně je implementovat do rozličných postupů a procesů tak, aby bylo zajištěno legální a etické podnikání, a došlo tím k eliminaci, respektive efektivnímu ošetření souvisejících compliance a okrajově i jiných rizik. Jedná se o nástroj, jehož prostřednictvím dochází k reálné aplikaci českého, mezinárodního i evropského práva a dalších závazných pravidel; v jistém slova smyslu pak i o nástroj podnikatelské etiky chránící jak dotčené podnikatele, tak jejich jednotlivé „členy", zaměstnance i třetí strany.

Zavedení a průběžná správa vnitřních programů compliance by měly být nedílnou součástí činnosti každého podnikatele. Ta se totiž v obecné rovině musí řídit celou řadou právních i jiných předpisů a etických standardů, jejichž nedodržení vede k citelným finančním nebo i jiným sankcím (např. omezení podnikatelské činnosti, náhrada způsobené škody/ újmy či trestní odpovědnost fyzických i právnických osob). Nedodržováním aplikovatelných právních, etických i vnitřních předpisů a standardů daného podnikatele může navíc dojít k poškození jeho dobrého jména a reputace (pověsti) v očích veřejnosti, což je důsledek, který je zpravidla označován jako nefinanční, avšak který s sebou v konečném důsledku nese značné finanční ztráty – zpravidla velmi obtížně vyčíslitelné předem. Souhrnně jsou všechna tato rizika označována jako **rizika non-compliance**, tedy, ve své podstatě, jako jakási „rizika nesouladu".

I z těchto důvodů jsou programy compliance vnímány jako jeden z nástrojů řízení a správy compliance rizik v lokálním i mezinárodním podnikatelském prostředí. Nepostačuje přitom pouhá existence programu compliance jako takového, musí se jednat o skutečně **efektivní systém**, jehož obsah a dodržování dotčený podnikatel pravidelně kontroluje a vyhodnocuje. Nutno zdůraznit, že s ohledem na vývoj a průběh konkrétní (podnikatelské) činnosti ve spojení s vývojem české, evropské, a především mezinárodní legislativy a souvisejících etických i jiných standardů je nezbytné programy compliance a jejich jednotlivé prvky či oblasti zájmu průběžně upravovat a aktualizovat, neboť pouze v takovém případě docílí podnikatelé žádoucího stavu, zjednodušeně řečeno, souladu s požadavky právních i jiných předpisů regulujících jejich činnost.

12.2 Co znamená compliance a k čemu slouží?

Řada odborných compliance přednášek bývala na počátku rozvoje této problematiky zahajována velmi výstižným **příběhem Keitha Packera**, bývalého výkonného obchodního ředitele společnosti British Airways World Cargo. Keith Packer si na vlastní kůži prošel vším,

čím jsou častokrát v rámci školení představitelé nejvyššího (statutárního) managementu i jiní zpravidla vedoucí zaměstnanci „strašeni“. Výjimečnost příběhu K. Packera však tkví především v tom, že svůj osobní prožitek následně velmi otevřeně sdílí se širokou veřejností. „*Po dobu svého osmiměsíčního trestu – 241 dnů a nocí – jsem měl spoustu času přemýšlet nad tím, jak se typický britský manažer snažící se skloubit náročný pracovní život s plným a šťastným soukromým životem mohl dostat do vězení. Být odsouzen do vězení ve Spojených státech a zaplatit pokutu 20 tisíc amerických dolarů pro mne bylo něčím, co jsem si nikdy nepředstavil ani ve svých nejhorších nočních můrách. Nikdy jsem si nemyslel, že se k porušení zákona dostanu blíže než pokutou za překročení rychlosti nebo za špatné parkování.*“[1] Co přesně se však v příběhu K. Packera odehrálo? 11 cargo aerolinek bylo v letech 1996–2006 účastníky zakázané dohody o určení cen spočívající v navyšování palivových příplatků pro své zákazníky (British Airways, Air France – KLM, SAS, Air Canada, Qantas aj.). Příslušné soutěžní orgány provedly v únoru roku 2006 množství neohlášených místních šetření (tzv. *dawn raids*), a to poté, co Lufthansa jako jeden z účastníků zakázaného kartelu informovala úřady o jeho existenci. Jelikož se palivové příplatky týkaly také letů do USA, začaly tento kartel vyšetřovat i soutěžní úřady ve Spojených státech amerických. Aby se Keith Packer vyhnul vydání do USA, kde mu hrozil trest odnětí svobody až na 10 let a pokuta 1 milion USD, rozhodl se spolupracovat a učinil s vyšetřovateli dohodu, na základě které mu byl udělen mírnější trest v podobě 8 měsíců ve vězení a pokuta 20.000 USD. Jaké pak byly další následky? Zúčastněné aerolinky dostaly v USA pokutu v souhrnné výši přesahující 1.6 miliardy USD. Evropská komise udělila 11 aerolinkám v roce 2010 pokuty v celkové výši 799 milionů EUR, kdy nejvyšší pokutu ve výši 340 milionů EUR dostala společnost Air France – KLM a dále pak společnost BA – v tomto případě ve výši 104 milionů EUR. Keith Packer strávil 8 měsíců ve vězení Pensacole a zaplatil pokutu 20.000 USD, i když se (zřejmě) jednání o zakázaných dohodách sám přímo nezúčastnil. Zákazníci aerolinek, kteří platili zvýšené palivové příplatky, mohli samozřejmě vedle výše uvedeného žalovat jednotlivé účastníky kartelu o náhradu škody (újmy); žaloby byly podány mj. v Austrálii, USA, Francii, Velké Británii a Nizozemí.

Co z tohoto příběhu z pohledu problematiky compliance vyplývá? Jedná se především o níže uvedené teze, které je současně nutné vnímat jako základní podstatu, resp. smysl a účel existence vnitřního programu compliance, jehož ústřední oblastí v praxi bývá právě i oblast tzv. soutěžní compliance. Existence takového vnitřního kontrolního mechanismu mohla výše uvedenou linii v kterékoli její fázi podstatným způsobem ovlivnit, změnit či dokonce zcela zvrátit:

[1] Keith Packer, bývalý výkonný obchodní ředitel ve společnosti British Airways World Cargo. V originální jazykové verzi dostupné například na: <http://antifraudnetwork.com/2011/09/white-collar-crime-and-punishment-it-could-happen-to-you/>.

A. **Skutečně existuje osobní odpovědnost čelních představitelů obchodních korporací za protiprávní jednání;**
B. **Osobní odpovědnost se nevyhýbá ani nejvyšším představitelům obchodních korporací;**
C. **Osobní odpovědnost může následovat i za pochybení jiných subjektů práva.**

Výše uvedený praktický příklad výborně poukazuje na **základní vymezení pojmu compliance**. Lze shrnout, že compliance je v první řadě o důkladné znalosti a vyhodnocení dopadu příslušných (aplikovatelných) právních i jiných předpisů a etických standardů. Skrze tuto jejich funkci se předmětní podnikatelé průběžně ujišťují, že výkon jejich činnosti je v souladu se všemi závaznými právními i jinými požadavky – a to jak těmi vnitrostátními, tak i evropskými a mezinárodními. Problematika compliance by přitom měla být vnímána jako detailní a velmi komplexní proces. Jednotliví podnikatelé totiž nebudou zmíněné právní a jiné požadavky analyzovat pouze směrem k jejich hlavní činnosti, ale v řadě případů je budou muset vyhodnocovat také v rovině obecné, a to jak z pohledu konkrétních požadavků práva vnitrostátního, tak, je-li to pro daného podnikatele relevantní, z pohledu práva mezinárodního či evropského, popř. rovněž z pohledu práva podnikatelských seskupení. Účinný program compliance je tak z pohledu vnitřní i vnější ochrany daných podnikatelů (resp. obchodních korporací a jejich čelních představitelů) nástrojem zcela nezbytným, neboť, jak obecně známo, neznalost zákona neomlouvá a ignorování pravidel není povětšinou ve vyspělých společnostech tolerováno. Dotčená fyzická či právnická osoba se navíc zcela jistě nezprostí své osobní odpovědnosti za protiprávní jednání poukazem na fakt, že nevěděla, že danými jednáními dochází k porušování zákona. **Posláním funkce compliance** je tedy v první řadě ujištění, že odpovědné osoby dopředu rozumí všem klíčovým „pravidlům hry", a následně i zajištění jejich vnitřní aplikace, tedy implementace daných pravidel do postupů a procesů dotčeného subjektu.

Porozumění aplikovatelným zákonným a jiným požadavkům je tedy pouze jednou stranou mince compliance. Podnikatelé totiž musí následně vyhodnotit, které z těchto požadavků jsou povinni v konkrétní situaci dále dodržovat, a především pak takové dodržování či soulad s danými pravidly **reálně zabezpečit**. K tomu dochází právě prostřednictvím implementace vnitřního programu compliance. Aby byl tento program skutečně efektivní, lze doporučit svěření jeho prvotního nastavení a další správy do rukou odpovídajícího odborníka, tj. osoby, která se dostatečně orientuje nejen v právu jako takovém, ale především v předmětném odvětví a konkrétní organizaci i prostředí, ve kterém tato působí. Mezi další **prvky efektivní compliance** lze kromě vhodného a kvalifikovaného pracovníka či týmu zařadit také kvalitní strukturu vnitřních předpisů, propracovaný systém interních školení a řádně vytipované oblasti zájmu, které, především díky pečlivé počáteční analýze, pokrývají nejvýznamnější rizika non-compliance (např. ochrana osobních údajů, korupce a uplácení,

hospodářská soutěž, informační bezpečnost, ochrana a zdraví při práci, duševní vlastnictví, fyzická bezpečnost, finanční integrita aj.).

Program compliance lze tedy označit za srdce funkce compliance. Právě jeho prostřednictvím dochází k propojení všech nezbytných prvků a rozpohybování nevyhnutelných „souladných" aktivit. Compliance funkce by tedy skutečně měla jít – ve smyslu dobré korporační praxe – za hranice pouhé identifikace a znalosti aplikovatelných právních a jiných předpisů; měla by totiž zabezpečit jejich řádné promítnutí do příslušné podnikatelské činnosti. Stejně tak platí, že pouhé „slepé" respektování vytyčených právních mantinelů bez hlubšího pochopení jejich účelu a smyslu k žádoucí efektivitě nepovede. Členové volených (statutárních) orgánů obchodních korporací stejně jako jejich vedoucí či řadoví zaměstnanci by tedy neměli být v praxi stroze vedeni pouze k tomu, aby se prostřednictvím řady různých zákazů a příkazů vyhýbali právním a jiným problémům; tito by totiž naopak měli chápat, jaký hlubší smysl daná pravidla mají a proč je v daném případě důležité je dodržovat, tj. co je jejich smyslem a účelem. Pouze tak může dojít k vybudování silné **„kultury compliance"**, tedy takové kultury, která je založena na etických hodnotách, integritě a osobní odpovědnosti. To s sebou mimo jiné přináší i vysokou konzistentnost ve smyslu ucelenosti všech korporačních procesů, a logicky tedy i významné vnitřní úspory, a přispívá rovněž k eliminaci negativních dopadů nesouladu a všelijakých compliance selhání (včetně např. zmíněné civilní či deliktní odpovědnosti člena voleného orgánu obchodní korporace). Efektivní compliance proto musí být umocněna závazkem, zájmem a další podporou nejvyššího (statutárního) i delegovaného managementu, který etické a legální podnikání při každé možné příležitosti svým zaměstnancům připomíná a logicky také transparentně (interně) „trestá" jakékoli opačné tendence či konkrétní případy, včetně například zjevných snah o obcházení vnitřních či zákonných pravidel.

S implementací programu compliance mohou být v praxi – v obecné rovině – spojeny především dva zásadní nedostatky. První lze označit za **použití funkce compliance ve smyslu pouhé „výmluvy"**. Řada nejvyšších představitelů obchodních korporací (tedy i členů jejich statutárních orgánů) inklinuje v dnešní době k trendu odvolávat se v kritických situacích na existenci jejich vnitřního programu compliance, s tím, že tento fakt, tj. pouhá existence programu compliance jako takového, osvědčuje, že je v daném podnikatelském subjektu vše v naprostém pořádku – mají-li přeci tito ve své korporaci člověka či tým, který se problematikou compliance aktivně zabývá, je více než zřejmé, že jsou veškeré činnosti dotčeného subjektu v souladu s právními či jinými předpisy a požadavky. Tak tomu ale v praxi není. A ani být nemůže. Zmíněný compliance pracovník či tým totiž vždy potřebují odpovídající podporu, dostatečné zdroje a především spolupráci, a to napříč všemi úrovněmi dané obchodní korporace, tj. od jejího nejvyššího (statutárního) managementu až po např. velmi technicky zaměřené IT specialisty (týmy) či jiné úzce vyhraněné odborníky. Bez takové „podpory shora" a odpovídajícího postavení a další spolupráce je funkce compliance zpravidla zcela nefunkční a povětšinou bezradná. Právě v takovém případě pak může její existence sloužit čistě jen jako

určitá výmluva, popř. nástroj pro zamaskování či přikrytí nevhodné podnikatelské (korporační) kultury a nedbalého řízení a správy příslušné obchodní korporace. Netřeba dodávat, že taková situace je jak pro obchodní korporaci samotnou, tak obecně pro příslušné podnikatelské prostředí velmi nebezpečná. Dokonce mnohem nebezpečnější, než kdyby funkce compliance v dané korporaci neexistovala vůbec. Taková situace totiž dává společníkům, akcionářům, zaměstnancům a ostatně i široké veřejnosti (tedy obecně všem zainteresovaným osobám) klamnou představu o tom, že dotčená obchodní korporace má zájem na etickém a legálním podnikání, které se rovněž snaží ve své (podnikatelské) činnosti prosazovat, ačkoli opak je zřejmě pravdou. Řada obchodních korporací, které si prošly veřejně diskutovanými eticko-právními skandály a neúspěchy (např. společnost Enron, Volkswagen či Johnson & Johnson), měly ve svých vnitřních předpisech zakotvený velmi čtivý a pečlivě vypracovaný etický kodex, který se kvůli nedostatečné podpoře odpovědných osob, špatné interní komunikaci a očividně i klamné či obecně nesprávné korporační kultuře – projevil jen jako změť prázdných slov, která dost možná v reálu ani fungovat neměla.

Druhým typickým nedostatkem (problémem), který je nutné podchytit již ve fázi samotné implementace vnitřního programu compliance, je **stav, kdy tento není dostatečně podpořen kvalitními zdroji či jinou podporou a pozorností** – tentokrát však nikoli záměrně, tedy bez jakýchkoli „nekalých“ či obecně nepoctivých úmyslů. Takový trend je nejen velmi nebezpečný, ale také neefektivní až kontraproduktivní. Opět totiž dává všem zainteresovaným osobám klamnou představu či naději, že jejich odhodlání podnikat legálně a eticky bude skrze existenci funkce compliance naplněno. Může však být, pokud dotčená korporace nemá v této oblasti dostatečnou podporu a zdroje (finanční i lidské)? Nejedná se pak pouze o nikdy nekončící a očividně neefektivní „boj s větrnými mlýny“? Program compliance, který není dostatečně financován ani jinak podporován, je zcela jednoznačně předurčen k nezdaru a osoby na takový program spoléhající jsou vystaveny vysokému riziku.

Mezi **nejčastější důvody či motivy pro zavedení interních programů compliance** se v podnikatelské (korporační) praxi řadí především následující:

A. Rostoucí počet závazných právních a jiných předpisů či konkrétních pravidel

Podnikatel je při výkonu své (podnikatelské) činnosti svazován stále větším a větším množstvím různých pravidel a konkrétních předpisů (včetně např. legislativy jiných států) cílících do různých, v dnešní době zpravidla velmi specifických a *de facto* i velmi „technických“ oblastí. Podstatou interních programů compliance je tato pravidla – ve spolupráci s odpovídajícími specialisty či odborníky – podchytit, analyzovat, vyhodnotit a nabídnout dotčenému podnikateli odpovídající řešení, tj. konkrétní postupy, procesy a nástroje k jejich implementaci, dodržování a kontrole. Tyto jsou pak následně prakticky zavedeny a v průběhu „života“ dané obchodní korporace také průběžně upravovány

a aktualizovány tak, aby bylo i v průběhu další existence daného podnikatelského subjektu dosahováno požadovaného souladu.

B. Odpovědnost za soulad s pravidly, tj. vytvoření systému vnitřního dohledu

V rámci implementace vnitřního programu compliance určí daný podnikatel konkrétního pracovníka (potažmo celý tým), který dohlíží na dodržování pravidel ve všech oblastech, které se výkonu příslušné činnosti přímo či nepřímo týkají a které tento považuje za relevantní (*poznámka: méně častou, avšak zpravidla rovněž vyhovující možností je vytvoření tzv. systému distribuované odpovědnosti, tj. distribuce daného kontrolního prvku mezi jednotlivé odborné (specializované) útvary a propojené osoby – napříč celou obchodní korporací*). Jedná se o konkrétní a zpravidla velmi transparentní a účinný projev vertikální delegace vybraných působností člena či členů statutárního orgánu dotčené obchodní korporace a s ní související povinnosti kontroly.

C. Prevence nesouladu (non-compliance)

Sjednocením dohledu nad dodržováním závazných právních i jiných požadavků či konkrétních pravidel týkajících se té které (podnikatelské) činnosti dotčených podnikatelů (obchodních korporací) se významným způsobem snižuje riziko možných soukromoprávních i veřejnoprávních postihů (sankcí) a dalších negativních dopadů tzv. „nesouladu“ (non-compliance).

D. Kontrola

Je-li program compliance odpovídajícím způsobem nastaven, umožňuje danému podnikateli (obchodní korporaci) relativně jednoduchou kontrolu nad stavem dodržování příslušných (závazných) právních i jiných pravidel a předpisů. Podnikatel (obchodní korporace) tak získává rychlý a transparentní přehled i informace, které jsou nezbytným předpokladem pro řádný výkon jeho funkce.

E. Nutnost

Vytvoření účinného systému compliance může být v dnešní době a v řadě případů dokonce přímo nutností. České, evropské i mezinárodní právo dnes totiž reguluje nejen např. finanční či pojišťovací trhy a instituce, ale – zpravidla nepřímo – i další podnikatele (obchodní korporace) či skupiny těchto podnikatelů (podnikatelská seskupení). Design vnitřního programu compliance přitom zpravidla odpovídá aktuálním potřebám konkrétní obchodní korporace, její velikosti, mezinárodním prvkům a propojení, oborovým standardům, konkrétním aplikovatelným rizikům apod.

F. Lokální i globální legislativní trendy a vývoj

Je zřejmé, že zavedení a průběžnou správu interních programů compliance významně podporuje i vývoj české i mezinárodní soukromoprávní legislativy, a to především v kontextu výše uvedené „manažerské odpovědnosti“.

Platí, že v ideálním případě by měl být program compliance co do svého obsahu přizpůsoben tomu kterému oboru podnikání (činnosti) příslušného podnikatele, tj. vždy by měl být **jedinečný, šitý na míru konkrétnímu odvětví**, a především konkrétní obchodní korporaci. Každý podnikatel by tedy měl v počáteční fázi nejprve důkladně zmapovat níže uvedené vnější prvky (tj. externí prostředí a jednotlivé externí faktory či vlivy) a teprve poté tyto zasadit do obecného compliance rámce, tedy příslušného interního prostředí a programu compliance jako takového. Jedině tak lze zajistit, že tento program nebude příliš povrchní a skutečně pokryje všechna vytipovaná podnikatelská rizika.

Efektivně nastavený a funkční program compliance vede k **vyšší produktivitě zaměstnanců**, **vyšším ziskům** a mnohem **pozitivnějšímu hodnocení (reputaci)** daného podnikatele v očích veřejnosti – např. jednotlivých zákazníků či investorů. K uzavření výčtu možných užitků plynoucích z efektivně nastaveného programu compliance lze poukázat i na fakt, že tento ve většině případů umožní danému podnikateli podchytit možné problémy ještě ve fázi, kdy je lze s relativně malým úsilím a bez významnějších dopadů vyřešit dříve, než se například odrazí v ceně akcií předmětné obchodní korporace nebo než dojde k soudnímu sporu apod. Takové včasné postupy pak samozřejmě přinášejí i významné interní úspory související s implementací odpovídajících – a ve většině případů nezbytných – **nápravných opatření**. Netřeba dodávat, že obchodní korporace s řádně nastavenými programy compliance, výtečnou reputací a nulovou nepoctivou minulostí mají zpravidla velmi silnou **konkurenční výhodu** při jednání se svými zákazníky, obchodními partnery a dodavateli – a to v některých případech a za určitých okolností dokonce i s příslušnými reprezentanty státní správy. Etické a legální podnikání tak zcela jednoznačně nalézá své opodstatnění i z pohledu výkonnosti a profitability dané obchodní korporace. Může být těžší tento argument podložit obvyklými finančními ukazateli, není to však nemožné. Příkladem může být studie C. C. Verschoora[2], ze které vyplývá, že řádně spravované a řízené obchodní korporace, které při výkonu své podnikatelské činnosti zohledňují příslušné etické, sociální, environmentální a další aspekty dosahují z dlouhodobého hlediska vyšších zisků.

Vybudování odpovídající úrovně eticko-právní korporační kultury je **náročné také z pohledu času**. Taková kultura totiž, zjednodušeně řečeno, nemůže být vybudována přes noc. Související etické a právní zásady, pravidla a jiné compliance podklady sice mohou být v písemné podobě zformulovány relativně rychle, nicméně o pravé „kultuře souladu“ lze hovořit až v okamžiku, kdy jsou všechny z ní vyplývající požadavky všeobecně známy a dodržovány, a to jak ze strany nejvyšších představitelů daných obchodních korporací, tak i ze strany jednotlivých zaměstnanců. I tato teze tak podtrhuje výše představenou myšlenku, že řádně nastavený program compliance překračuje hranice pouhého odškrtávání všelijakých

[2] Verschoor, C. C. *Does Superior Governance Still Lead to Better Financial Performance?* Strategic Finance, číslo 10, ročník 2004, s. 13.

kontrolních seznamů a přehledů (tzv. check-listů), neboť jednotlivé vnitřní prvky musí především účinně a prakticky fungovat.

Compliance a související odpovědnost členů (nejen) statutárních orgánů obchodních korporací **nejsou pouze o právu**. Toto výborně dokladuje příklad **přístupu lodního průmyslu,** respektive jeho jednotlivých účastníků na počátku 20. století. Když v roce 1912 vyplula na moře jedna z nejslavnějších zaoceánských lodí na světě, Titanic, vezla tolik záchranných člunů, kolik bylo tehdy požadováno zákonem, tedy pouhých šestnáct. Problém však, jak známo, tkvěl v tom, že Titanic byl čtyřikrát větší než největší třída lodí (trajektů), s níž tehdejší zákony počítaly. Společnost Oceanic Steam Navigation Company, majitel Titanicu, se tedy v otázce počtu záchranných člunů vědomě držela zastaralé právní regulace. Dne 14. dubna roku 1912 pak Titanic uprostřed oceánu narazil do ledovce, a protože na palubě nebyl pro všechny cestující a členy posádky dostatek záchranných člunů, více než 1500 osob z celkového počtu 2224 v tento den zemřelo. Důvod? Loď čtyřikrát větší, než tehdejší největší třída měla – díky vědomému lpění managementu výše uvedené společnosti na zastaralé právní regulaci a jeho dílčí snaze uspořit a nenarušit design slavné zaoceánské lodi – pouze čtvrtinu záchranných člunů, než které byly ve skutečnosti potřeba. Pokud bychom se ztotožnili s tvrzením, že výše popsaný přístup a rozhodnutí statutárního managementu dané obchodní korporace byly zcela v pořádku, tedy v souladu s povinnou péčí, nepřímo bychom podpořili trend korporačního využívání legislativních mezer. V danou chvíli sice bylo výše uvedené jednání jednáním legálním, nicméně rozhodně nebylo jednáním etickým, tj. i v takovém případě by mělo dojít k uplatnění institutu právní odpovědnosti.

Mezi **vnitřní prvky programů compliance** se pak na druhé straně tradičně řadí například:

- řízení („governance“);
- analýza a řízení rizik (tzv. risk management);
- vhodné nástroje;
- školení a komunikace;
- kontrola;
- monitoring a zajištění; a
- reporting.

12.3 Dopady „non-compliance“

Opomíjení či porušování legislativních, etických i vnitřních a jiných pravidel toho kterého podnikatele, a to jak jednorázové, tak opakované, může mít v praxi obchodních korporací značné dopady. Podnikateli totiž nehrozí jen vysoké pokuty, ale i další, mnohdy dokonce podstatně „bolestivější“ sankce. Z toho důvodu je třeba klást důraz nejen na prvotní nastavení programu compliance (co do jeho cílů, jednotlivých vnitřních prvků a oblastí zájmu,

konkrétního rozsahu, časového hlediska apod.), ale především na jeho **pravidelné udržování a uzpůsobování aktuálním společenským potřebám a pravidelný monitoring** v oblasti jednotlivých obecných i specifických vnitřních i vnějších prvků. Zaměstnanci dotčené obchodní korporace musí navíc tato pravidla dobře znát, ještě lépe jim rozumět, a především je plně respektovat. K tomu má pak daný podnikatel mocné vnitřní nástroje.

Dojde-li k **selhání** či obecně porušení stanovených právních či jiných požadavků, tj. dojde-li k takzvanému **nesouladu** či **non-compliance**, lze v podnikatelské (korporační) praxi běžně hovořit především o následujících (vybraných) dopadech či přímo zákonných postizích:

- náklady interních či externích šetření;
- náhrada způsobené škody (újmy);
- ztráta času;
- vysoké pokuty;
- trestněprávní sankce (pro fyzické i právnické osoby);
- újma na produktovém portfoliu dotčeného podnikatele (obchodní korporace);
- ztráta konkurenční výhody;
- zákaz výkonu činnosti;
- vyloučení z veřejných zakázek;
- poškození dobrého jména (názvu či obchodní firmy), respektive obecně pověsti dotčeného podnikatele (obchodní korporace) aj.

V poslední době je pak možné především díky kombinaci internetu a silně globalizovaného podnikatelského prostředí sledovat, jak citelné mohou být v podnikatelské (korporační) praxi **finanční dopady non-compliance**. Jedním z mnoha příkladů může být i relativně nedávná korupční kauza společnosti Novartis AG, která v rámci smluvního vyrovnání (pro podezření z porušení amerického protikorupčního zákona, tzv. *Foreign Corrupt Practices Act* nebo jen „FCPA“ mající extrateritoriální účinky, při výkonu své podnikatelské činnosti v Číně) zaplatila americké dohledové organizaci SEC (*Securities and Exchange Commission*) 25 milionů USD[3]. O dalších možných důsledcích či dopadech nemluvě. Ačkoli je tedy při rozhodování nejvyšších (statutárních) představitelů obchodních korporací o zavedení či rozšíření funkce compliance často argumentováno především souvisejícími finanční náklady, které s sebou důsledné podporování oblasti compliance a etiky logicky přináší, jedná se, zejména ve světle dalších možných postihů, dopadů a interních neefektivit a při rozumně nastaveném kompromisu, o náklady zcela zanedbatelné, a především smysluplně vynaložené.

Porušení zákonných, etických či vnitřních a jiných pravidel toho kterého podnikatele přitom většinou **nebude mít pouze jedinou příčinu**. Zpravidla se jedná o celý řetězec událostí, který

[3] Více informací např. na: <http://www.fcpablog.com/blog/2016/3/23/novartis-pays-25-million-to-sec-to-resolve-china-fcpa-offens.html>.

vede k neefektivnímu (internímu) vynakládání finančních prostředků, a na jehož konci může stát i vznik velké škody (újmy), pokuta ze strany regulatorních (dohledových) institucí, nespokojenost společníků (akcionářů) či investorů té které obchodní korporace, pokles tržní hodnoty jejích akcií, případně i zmíněné trestněprávní postihy. Ačkoliv prvky tohoto řetězce mohou být v různých případech eticko-právních selhání spojených s provozováním a výkonem předmětné činnosti různé, v praxi se často dotýkají například níže uvedených principů:

- **nevhodná korporační kultura**, tj. kultura upřednostňující rychlá, levná, snadno dostupná a často i neetická či dokonce nelegální řešení;
- **neznalost zákonných a jiných pravidel** – zaměstnanci neznají vnitřní pravidla a předpisy daného podnikatele a tím méně zákonnou regulaci a tyto ani znát nechtějí; což může být mimo jiné důsledek nesprávné komunikace a nedostatečné podpory aplikovatelných právních i jiných pravidel ze strany nejvyššího (statutárního), ale i nižšího či středního (delegovaného) managementu dotčené obchodní korporace;
- **neefektivní interní kontrola**, tj. kontrola, která není podpořena dostatečnými finančními či lidskými zdroji anebo kontrolními systémy (a to nejen z pohledu funkce compliance, ale třeba i oddělení interního auditu), která staví na udělování četných výjimek a nedostatku vstupních informací, a jejíž výsledky nejsou řádně vyhodnoceny a odpovídajícím způsobem zpracovány.

12.4 Geneze a následný vývoj compliance

Korporátní compliance a další interní eticko-právní funkce zaznamenaly v posledních letech značný nárůst. Takový vývoj souvisí především s řadou významných „**governance selhání**“ velkých obchodních korporací, potažmo celého trhu mohou mít dopad na celou (nejen podnikatelskou) společnost. Typickou a zcela jistě i přirozenou reakcí ze strany příslušných národních i nadnárodních či mezinárodních regulátorů je pak ve většině případů zavedení, zpřísnění či obecně přizpůsobení a úprava odpovídajících podnikatelských pravidel (regulace). V důsledku výše uvedeného tak právě i podnikatelská praxe (byť povětšinou nepřímo) prochází řadou podstatných změn, kdy dochází např. k nebývalým investicím do oblastí jako je compliance či risk management. Jednotliví podnikatelé mnohem častěji než dříve implementují své interní programy compliance, budují vnitřní systémy na řízení a správu compliance a jiných podnikatelských rizik, zavádějí robustní školící aktivity a komunikační plány, navrhují konkrétní compliance postupy, procesy a nástroje, věnují obrovské – především časové – úsilí tvorbě a správě svých vnitřních předpisů a snaží se podpořit kulturu souladu i skrze opravdový zájem, zapojení a zainteresovanost čelních představitelů svého statutárního i delegovaného managementu. Tento trend v současné době postihuje nejen ta odvětví, která přirozeně podléhají silnější regulaci, ale naopak i ta, která se již tradičně zájmu lokální či mezinárodní (evropské) regulace spíše „vyhýbala“. Lze tedy shrnout, že většina dnešních obchodních

korporací, především z řad kapitálových společností s nadnárodní vlastnickou strukturou, má již s problematikou compliance alespoň základní zkušenost.

„Viníkem" výše naznačeného vývoje jsou tedy především **moderní finanční a jiné krize**. V jejich důsledku totiž došlo k posílení stavu, kdy se jednotlivé obchodní korporace snaží být v náročném a silně globalizovaném prostředí konkurenceschopnějšími, a také se mnohem více snaží naplnit přání či potřeby a očekávání svých společníků (akcionářů) či obecně investorů. Na jedné straně tedy dnešní obchodní korporace čelí silnému finančnímu tlaku a interním škrtům (úsporám), na té druhé však – logicky – stále hledají nové a nové příležitosti a prostředí k rozšíření či zefektivnění jejich (podnikatelské) činnosti a skladby produktového portfolia, a to mnohdy i za hranicemi svých domovských států. Takové kroky jsou sice v podnikatelské (korporační) praxi zcela jistě velmi náročné (z pohledu např. důsledného řízení souvisejících strategických či operačních rizik), ale do jisté míry rovněž nezbytné. Obchodní korporace se tak dnes stávají mnohem „dravějšími" a „odolnějšími", a to třeba právě i ve smyslu určitého etického naladění či obecného boje proti podvodům nebo neefektivitě svých zaměstnanců. Stejně tak se ovšem mění i postoj jednotlivých regulátorů, popř. profesních organizací. I tito totiž dnes mnohem důsledněji vystupují proti všelijakým projevům podnikatelské nepoctivosti či dokonce korporačního zneužívání. Důraz na implementaci vnitřních programů compliance je tak v tomto světle zcela přirozenou reakcí. Nejsilnější korporace dnešní podnikatelské (korporační) praxe se tedy snaží o vybudování odpovídající úrovně své vnitřní integrity, která by se měla stát základem pro tolik žádoucí eticko-právní kulturu souladu. Taková kultura však, jak uvedeno výše, musí prostoupit, má-li být opravdu účinná, do každého koutu dané obchodní korporace, tj. od členů jejích volených (statutárních) orgánů, přes vyšší a zejména střední (delegovaný) management, až k běžným řadovým pracovníkům, a to včetně zaměstnanců v případných zahraničních pobočkách či dceřiných společnostech. Důraz by přitom měl být kladen nejen na soulad se zákonem, ale také na každodenní podnikatelskou i lidskou poctivost, etiku a osobní integritu. **Efektivní compliance** se tak z tohoto pohledu stává elementárním požadavkem dnešního globalizovaného korporačního (podnikatelského) světa a je rovněž kritickým faktorem při určování případných sankcí ze strany příslušného regulátora či jiného státního (dohledového) orgánu. To je ostatně dobře vidět i na příkladu českého zákona o trestní odpovědnosti právnických osob. Etika a compliance tak sice mohou být vnímány jako funkce s nemalými vedlejšími náklady, na druhou stranu však spolehlivě dané podnikatele (obchodní korporace), jejich společníky (akcionáře) či investory, vedoucí pracovníky i běžné zaměstnance, a především pak obchodní korporace jako takové, chrání před zpravidla obrovskými škodami (újmami) a samozřejmě i související civilní či deliktní odpovědností.

To, co dnes vnímáme jako běžnou součást problematiky compliance, je výsledkem několikaletého (celosvětového) vývoje. **Compliance regulace** se přitom začala formovat již v devatenáctém století, a to především v USA – právě jako jakási reakce na tehdejší korporační skandály a individuální selhání. Počátek (mezinárodní) moderní compliance je pak datován na

60. léta 19. století a svého vrcholu dosáhl především v letech 80., kdy byl vydán detailní compliance manuál doporučujícího charakteru s názvem *USSC (United States Sentencing Commission) Organizational Guidelines*, který dodnes slouží v aktualizované podobě jako základní vodítko při implementaci vnitřních programů compliance jednotlivých podnikatelů (obchodních korporací). Rovněž zákon U.S. Sarbanes-Oxley z roku 2002 nebo UK Bribery zákona z roku 2010 se zasadily o rozvoj problematiky compliance i napříč 21. století.

V mnoha ohledech tedy platí, že vývoj podnikatelské (compliance) regulace zrcadlí všelijaká korporační selhání a skandály. Regulátor (či příslušná profesní organizace) tak velmi pružně reaguje na jednotlivé nepoctivé a neetické praktiky a chování některých tržních subjektů, obratně využívá svého silného postavení, kdy takto rozehranou hru ve většině případů přerušuje a nastavuje pravidla zcela nová (popř. významným způsobem adaptovaná). Smyslem takových pravidel je samozřejmě co nejvíce podpořit rozvoj podnikatelského prostředí pod taktovkou férového, legálního, a především transparentního podnikání.

12.5 Povinnost nebo program ve stylu „nice-to-have“?

Jak uvedeno výše, byly to právě četné podnikatelské skandály, které se zasadily o podstatné změny v jednotlivých korporačních životech či celých kulturách. **Integrita, poctivost a osobní odpovědnost** jsou tak v tomto kontextu a v dnešním globalizovaném světě mnohdy vnímány jako klíčové prvky obchodní korporace. Vedle toho platí, že dosažení souladu mezi provozováním konkrétní (podnikatelské) činnosti a jejím tuzemským či zahraničním (evropským či mezinárodním) regulačním či obecně eticko-právním rámcem je dnes nezbytností, při jejíž absenci zasahuje důsledně propracovaný sankční systém. Oba výše zmíněné přístupy představují kombinaci edukativní a odstrašující funkce problematiky compliance. K individuálním či korporačním selháním totiž zcela přirozeně dochází a vždy docházet bude. Je však důležité takové případy veřejně komentovat a, je-li to nutné, rovněž exemplárně trestat.

Etika a compliance však mohou být prospěšné například i z pohledu související možnosti zaměstnat vysoce kvalifikované a spolehlivé pracovníky. Nepoctivý a neetický výkon (podnikatelské) činnosti totiž významně ovlivňuje i její pracovní sílu – a to především kvalitativně. Tento závěr osvědčuje např. americká studie provedená společností LRN[4]. Z výsledků této studie lze v obecné rovině shrnout, že **většina zaměstnanců je na oblast podnikatelské etiky velmi citlivá**. Jsou si moc dobře vědomi, v jaké kultuře pracují, a vnímají, jakým způsobem se chovají jejich manažeři či nejvyšší (statutární) vedení dotčené obchodní korporace. Neetické, nepoctivé či dokonce nelegální podnikání velmi silně ovlivňuje jejich

[4] *Strengthening the foundation: How ethical culture impacts the employee experience*. LRN, 13 May 2022. V originální jazykové verzi dostupné na: < https://blog.lrn.com/how-ethical-corporate-culture-impacts-employee-experience-and-engagement>. LRN se specializuje na navrhování řešení v oblasti práva, compliance, etiky a řízení.

pracovní morálku a následně samozřejmě i související výstupy. Až jeden ze čtyř zaměstnanců navíc přiznává, že se ve své profesní praxi setkal s neetickými či dokonce nelegálními praktikami. 89 % z těchto zaměstnanců pak tvrdí, že je tato zkušenost z pohledu jejich „korporační loajality“ a související pracovní morálky velmi silně ovlivnila (v negativním slova smyslu).

V kontextu výše položené otázky, zda je implementace programu compliance povinností či spíše určitou možností dnešní podnikatelské (korporační) praxe je také nutné zdůraznit, že **problematika compliance je zpravidla oblastí či problémem přesahujícím hranice toho kterého sídelního státu předmětné obchodní korporace**. Většina souvisejících právních i jiných předpisů a etických standardů má totiž extrateritoriální účinky. Compliance tak mnohdy překračuje geografické hranice jednotlivých domovských států, což je přirozený důsledek dnešního globalizovaného podnikatelského i právního prostředí. Má-li tak dotčená obchodní korporace provozující podnikatelskou činnost na území České republiky svoji mateřskou společnost například ve Spojených státech amerických či ve Velké Británii, plně na ni dopadají některé související právní předpisy, jakými jsou např. výše zmíněný FCPA nebo UK Bribery Act. Tyto zákony navíc zavazují nejen nejvyšší představitele a jednotlivé zaměstnance předmětných korporací, ale i jejich dodavatele, obchodní partnery aj. V takovém případě je tedy zavedení vnitřního programu compliance, respektive odpovídajících protikorupčních opatření zcela evidentně nutností (má-li být dosaženo požadovaného souladu). V opačném případě může totiž dojít k aplikaci některého z výše uvedených postihů, a to např. i směrem k managementu obchodní korporace mateřské. I z toho důvodu bývají mnohdy programy compliance nadnárodních korporací řízeny a spravovány především globálně. Výše uvedené však nikterak nepopírá či nepotlačuje jejich smysl a účel u obchodních korporací operujících ryze lokálně, ani v podnikatelské (korporační) praxi často se objevující kombinace výše uvedených (tj. situaci, kdy základní povinnost implementovat program compliance a jeho základní složení „nařizuje“ té které vnitrostátní obchodní korporaci korporace mateřská, nicméně tento program, jakmile je do vnitřní struktury dotčené lokální korporace zaveden, je následně uzpůsoben tak, aby vyhovoval nejen požadavkům mezinárodní legislativy, ale i jednotlivým požadavkům a pravidlům předpisů lokálních – např. zmíněnému zákonu o trestní odpovědnosti právnických osob).

12.6 Kontrolní otázky

1. Jak lze laicky vysvětlit termín „compliance“? Co si můžeme v praxi představit pod pojmem „program compliance“?
2. Co vše spadá pod tzv. „rizika nesouladu“, resp. „rizika non-compliance“?
3. Je implementace programu compliance jednorázovou činností?
4. Mohou být členové statutárního orgánu české obchodní korporace osobně odpovědní za její protiprávní jednání?

5. Na jaké prvky efektivní compliance byste upozornili?
6. Jak lze definovat tzv. „kulturu souladu“ (z angl. „culture of compliance“) a proč je důležitá?
7. Co dnes označujeme za nejčastější důvody a obecnou motivaci k implementaci programů compliance?
8. Jaké benefity správně nastavený a funkční program compliance přináší?
9. Jaký je z pohledu compliance rozdíl mezi právem a etikou?
10. Na jaké vnitřní prvky programu compliance si vzpomenete?
11. Co jsou nejčastější oblasti zájmu programů compliance?
12. Kdy compliance jak samostatný obor vzniká?
13. Je implementace programu compliance povinnou záležitostí?

12.7 Další zdroje

Biegelman, M. T. *Building a world-class compliance program: Best practices and strategies for success.* New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2008. ISBN: 978-0-470-11478-0.

Biegelman, M. T. a Bartow, J. T. *Executive roadmap to fraud prevention and internal control: Creating a culture of compliance.* New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2012. ISBN: 978-1-118-00458-6.

Cadburry Report (The Financial Aspects of Corporate Governance). Dostupné na: <http://www.ecgi.org/codes/documents/cadbury.pdf>.

Čech, P. a Šuk, P. *Právo obchodních společností v praxi a pro praxi (nejen soudní)*. 1. vydání. Praha: RNDr. Ivana Hexnerová – BOVA POLYGON, 2016. ISBN: 978-80-7273-177-0.

Moravec, T. a Andreisová, L. *Obchodní společnosti pohledem corporate governance*. Praha: Grada Publishing, 2021. ISBN 978-80-271-1217-3.

OECD Principles of Corporate Governance. OECD (2015), G20/OECD Principles of Corporate Governance, OECD Publishing, Paris. Dostupné na: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264236882-en>. ISBN: 978-92-64-23688-2.

Schenková, K. a Lasák, J. *Compliance v podnikové praxi*. Praha: C.H. Beck, 2017. ISBN 978-80-7400-668-5.

Podcasty/videa:

Video: Incorporating ESG into ERM: SAI360 and TLG panel discussion (1:15:13)

Video: ESG a Compliance (1:54:45)

Podcast: Právo a byznyz: ESG je poslední roky mega trend. Neměli bychom ho podceňovat.

13. Přehled použité literatury

ALEXANDER, N.; WALSH, S. a SVATOŠ, M. (eds.) EU Mediation Law Handbook. Regulatory Robustness Ratings for Mediation Regimes. Wolters Kluwer, 2017. ISBN 978-9041158598.

ARNI, V. Guidelines for evaluation of transfer of technology agreements. Dostupné z: https://digitallibrary.un.org/record/11732.

BAUBÖCK, R; PERCHINIG, B.; SIEVERS, W. (eds.), Citizenship Policies in the New Europe, Amsterdam University Press, 2009 (dostupné na books.google.com)

BIEGELMAN, M. T.; BARTOW J. T. *Executive roadmap to fraud prevention and internal control: Creating a culture of compliance.* New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2012. ISBN 978-1-118-00458-6.

BŘÍZA, P. Volba práva a volba soudu v mezinárodním obchodě. Praha: C. H. Beck 2012. ISBN 978-8071796060.

BUX, Udo a Mariusz MACIEJEWSKI. Duševní, průmyslové a obchodní vlastnictví. *Evropský parlament* [online]. [cit. 2022-09-09]. Dostupné z: https://www.europarl.europa.eu/factsheets/cs/sheet/36/dusevni-prumyslove-a-obchodni-vlastnictvi.

Cadburry Report (The Financial Aspects of Corporate Governance). Dostupné na: <http://www.ecgi.org/codes/documents/cadbury.pdf>.

CEPS. EU Trade and Investment Policy since the Treaty of Lisbon. Dostupné na: https://www.ceps.eu/download/publication/?id=30637&pdf=RR2020-04_EU-Trade-and-Investment-Policy.pdf

ČECH, P.; ŠUK, P. *Právo obchodních společností v praxi a pro praxi (nejen soudní)*. 1. vydání. Praha: RNDr. Ivana Hexnerová – BOVA POLYGON, 2016. ISBN 978-80-7273-177-0.

ČERNÁ, S.; ŠTENGLOVÁ I.; PELIKÁNOVÁ I.; DĚDIČ J. a kolektiv. Obchodní právo – podnikatel, podnikání, závazky s účastní podnikatele. 1. vydají. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2016.

DOBIÁŠ, P. *Vídeňská úmluva o smlouvách o mezinárodní koupi zboží v aplikační praxi českých soudů*. Obchodněprávní revue. 2021, (4). ISSN 1803-6554.

EPRAVO. Vybrane aspekty mezinarodni kupni smlouvy v teorii a praxi. Portál epravo.cz: <https://www.epravo.cz/top/clanky/vybrane-aspekty-mezinarodni-kupni-smlouvy-v-teorii-a-praxi-114971.html>.

EUROPEAN COMMISSION. DG Justice. Practice guide for the application of Regulation (EC) No 861/2007 of the European Parliament and of the Council of 11 July 2007 establishing a European Small Claims Procedure. 2013.

EUROPEAN PARLIAMENT BRIEFING. EU International Investment Policy: Looking ahead. 2022. https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2022/729276/EPRS_BRI(2022)729276_EN.pdf

EUROPEAN PARLIAMENT. Report on the implementation of Directive 2008/52/EC of the European Parliament and of the Council of 21 May 2008 on certain aspects of mediation in civil and commercial matters (the 'Mediation Directive'). Report - A8-0238/2017. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0238_EN.html

GRMELOVÁ, N. Vybrané kapitoly z evropského obchodního práva. Praha: Oeconomica. 2015. ISBN 978-80-245-2118-3.

HORÁČEK, V. Obchodní zastoupení, ve Švestka, J.; Dvořák, J.; Fiala, J.: Občanský zákoník, Komentář, Svazek V, Praha, Wolters Kluwer, 2014.

JANKŮ, M. WTO a právo mezinárodního obchodu. Praha: C.H. Beck 2018. ISBN 978-80-7400-735-4.

KACZOROWSKA, A. Public International Law, 5th ed., Routledge, 2015 (zčásti dostupné na books.google.com)

KOUKAL, Pavel; Matěj MYŠKA; Helena PULLMANNOVÁ; Terezie VOJTÍŠKOVÁ a Jan ZIBNER. *Právo duševního vlastnictví: Multimediální elektronický výukový materiál* [online]. [cit. 2022-09-09]. ISSN 1802-128X. Dostupné z: https://is.muni.cz/do/rect/el/estud/praf/2019podzim/dusevni_vlastnictvi/web/index.html.

KUČERA, Z.; PAUKNEROVÁ, M.; RŮŽIČKA, K. *Mezinárodní právo soukromé*. 8. vydání. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2015. ISBN 978-80-7380-550-0.

LIBERTAS INSTITUT. Statistiky nadnárodních forem obchodních korporací: https://www.libertas-institut.com/en/

MAREK, K. Ke smlouvám příkazního typu. (Příkazní smlouva, smlouva o zprostředkování a smlouva komisionářská). Advokátní deník. 1. 10. 2019. Dostupné zde: https://advokatnidenik.cz/2019/10/01/ke-smlouvam-prikazniho-typu-prikazni-smlouva-smlouva-o-zprostredkovani-a-smlouva-komisionarska/

MAREK, K. OBCHODNÍ ZASTOUPENÍ. Bulletin-advokacie. 25.02.2019. Dostupné zde: http://www.bulletin-advokacie.cz/obchodni-zastoupeniii

MEDIATION. Interaktivní platforma k mediaci v angličtině s ukázkou vzorových mediací: https://mediation.turiba.lv/ (vytvořeno ve spolupráci s katedrou podnikového a evropského práva FMV VŠE).

MORAVEC, T. a ANDREISOVÁ, L. *Obchodní společnosti pohledem corporate governance*. Praha: Grada Publishing, 2021. ISBN 978-80-271-1217-3.

MPO. Obecné informace k investiční politice EU. https://www.mpo.cz/cz/zahranicni-obchod/spolecna-obchodni-politika-eu/investicni-politika-eu/obecne-informace-k-investicni-politice-eu--223700/

OECD. *OECD Principles of Corporate Governance*. (2015), G20/OECD Principles of Corporate Governance, OECD Publishing, Paris. Dostupné na: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264236882-en>. ISBN: 978-92-64-23688-2.

PAUKNEROVÁ, M. Evropské mezinárodní právo soukromé. 2. vyd. Praha: C.H. Beck, 2013. ISBN 987-80-7400-504-6.

PFEIFFER, M. Kde bydlí právnická osoba? Obvyklý pobyt a bydliště právnických osob z perspektivy mezinárodního práva soukromého. Právník. 2014, str. 521-536. https://www.ilaw.cas.cz/upload/web/files/pravnik/issues/2014/7/1.Pfeiffer_7_2014.pdf

PFEIFFER, M.; Pauknerová, M.; Růžička, K. a kol. Mezinárodní obchodní právo. Plzeň: Aleš Čeněk, 2019. ISBN 978-80-7380-764-1.

ROZEHNALOVÁ, N. *Právo mezinárodního obchodu. Včetně problematiky mezinárodního rozhodčího řízení.* 4. vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2021. ISBN 978-80-7676-046-2.

ROZEHNALOVÁ, N.; VALDHANS, J.; DRLIČKOVÁ, K.; KYSELOVSKÁ, T. Mezinárodní právo soukromé Evropské unie (Nařízení Řím I, Řím II, Nařízení Brusel I), Praha: Wolters Kluwer, 2013. ISBN 978-80-7478-016-5.

SCHENKOVÁ, K. a LASÁK, J. *Compliance v podnikové praxi*. Praha: C.H. Beck, 2017. ISBN 978-80-7400-668-5

ŠTURMA, P. a BALAŠ V. Mezinárodní ekonomické právo. 2. vyd. Praha: C. H. Beck, 2013. ISBN 978-80-7179-069-3.

TICHÝ, L. *CISG – Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží: komentář*. Praha: C.H. Beck, 2017. Beckova edice komentované zákony. ISBN 978-80-7400-649-4.

UHLÍŘ, D. Závazky ze smluv příkazního typu, Příkaz, ve Švestka, J.; Dvořák, J.; Fiala, J.: Občanský zákoník, Komentář, Svazek V, Praha, Wolters Kluwer, 2014.

VALDHANS, J. Právní úprava mimosmluvních závazkových vztahů s mezinárodním prvkem. Praha: C.H. Beck 2012. ISBN 978-80-7400-412-4.

VRAJÍKOVÁ, M. Vybrané aspekty mezinárodní kupní smlouvy v teorii a praxi [online], 2022. Dostupné na https://www.epravo.cz/top/clanky/vybrane-aspekty-mezinarodni-kupni-smlouvy-v-teorii-a-praxi-114971.html

WINKLER, M. a kol. Právo v medzinárodnom obchode. Bratislava: Wolters Kluwer, 2021. ISBN 978-80-5710-320-2.

WIPO. Licensing Guide for Developing Countries. WIPO. Dostupné z: https://tind.wipo.int/record/28749?ln=en.

ZAHRADNÍKOVÁ, R. a kol. Civilní právo procesní. 2. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk. 2015. ISBN 978-80-7380-571-5.

Stránky našeho nakladatelství
https://oeconomica.vse.cz/

Název	**Právo mezinárodního obchodu**
Autoři	doc. JUDr. Nicole Grmelová, Ph.D. Ing. Lucie Andreisová, Ph.D. Mgr. Ing. Jan Levý, Ph.D. Mgr. Ing. Daniel Houska, Ph.D. Mgr. Ing. Petr Tomčiak
Vydavatel	Vysoká škola ekonomická v Praze Nakladatelství Oeconomica
Doporučeno	pro magisterské studium na VŠE v Praze
Vydání	první v elektronické podobě
Návrh obálky	Daniel Hamerník, DiS.
Počet stran	118
DTP	Vysoká škola ekonomická v Praze Nakladatelství Oeconomica
Sazba	autoři

Tato publikace neprošla redakční úpravou.

ISBN 978-80-245-2479-5

Zdarma ke stažení