

Standardizované smluvní formy a jejich zneužití jako projev smluvní volnosti a jejího omezení v mezinárodním obchodě

Filip CILEČEK

1.

OBECNÉ ÚVAHY.

Lidská společnost nemůže existovat bez člověkem vytvořených pravidel regulujících její život. Tato pravidla se samozřejmě vyvíjejí a jejich značná část postupně vytváří fenomén práva. Právo lze obecně definovat jako soubor pravidel – norem organizujících společenské vztahy na různých úrovních, charakteristických zvláštním způsobem formování, vyjádření a vlastní ochrany. V moderních společnostech je současně nutné (a taky je o to usilováno) organizovat jednotlivé normy do složitějších, komplexnějších a kompaktnějších struktur.

Hovoří se o vzniku a existenci právního systému. Skutečnost však prozrazuje jak těžké, ne-li přímo nemožné, je exaktně seřadit a seřadit něco tak neexaktního a nestálého jako jsou společenské vztahy. Proto je myslím patrné, že komplexní právní systémy jsou pouhou hrou právních teoretiků. Opravdová organizace norem se, i když opět ne dokonale, podařila tam, kde ji jako nezbytnou pocítovala i praxe. I v těchto oblastech (občanské, obchodní právo) však život nestojí a pevná právní úprava potřebuje být stále znova a znova novelizována.

Jak a kam tedy při tvorbě dokonalejšího práva postupovat? Úkolem práva (alespoň v oblasti tzv. soukromého práva) by měla být regulace vyhovující praktickému užívání, čili vyjádření skloubení zájmů jednotlivců s morálkou a poskytnutí pro takové jednání závazné opory s možností ochrany.

Právo by mělo sloužit společně morálce a praxi života, což je úkol z nejtěžších. Ale zpět do reality. Není potřeba, aby právo skutečně řídilo vše, vždy a všude. Čas-

to je vhodnější ponechat některé ze součástí právního vztahu možnému uvážení jeho účastníků. Jedním z prostředků jak vedle rigidní právní regulace zajistit určitou možnost výběru (nebo alespoň volby) je uplatnění některých teoretickoprávních zásad, způsobů úpravy, které vycházejí z hlubší společenské (tj. právně-ekonomicko-filosofické) tradice a jsou prověřeny praktickým užitím.

Jedním z tradičních pilířů zakotvených v kodexech oblasti soukromého práva je zásada smluvní volnosti. Vycházejíce ze vzájemné rovnosti subjektů právních vztahů jako metody úpravy, je zásada smluvní volnosti konkrétnějším rozvedením principu autonomie vůle v oblasti práva závazkového.

Článek 1134 odst. 1 Code Civil: „Smlouvy legálně uzavřené mají sílu zákona pro ty, kteří je uzavřeli“; je jedním z jejich nejstarších, nejjednodušších a nejlepších vyjádření.

(Např. v našem právním řádu definici této úrovně nenajdeme.) Širší rámec úpravy představuje § 2 odst. 3 Občanského zákoníku: „Účastníci občanskoprávních vztahů si mohou vzájemná práva a povinnosti upravit dohodou odchylně od zákona, jestliže to zákon výslovně nezakazuje a jestliže z povahy ustanovení zákona nevyplývá, že se od něj nelze odchýlit.“, který je však formulačně i obsahově svázán s dobou svého vzniku. Velmi důležité pro praktické naplnění možnosti smluvní volnosti je zákonné zakotvení smluv nepojmenované a smíšené (§ 269 odst. 2 Obchodního zákoníku, § 51 resp. 491 Obč. zákoníku). Hlavním legislativním vyjádřením zásady je množství norem dispozitivní povahy tvořící jádro úpravy závazkověprávní oblasti.

Současná právní teorie vymezuje smluvní volnost v pěti základních dimenzích, jako:

1. svobodu uzavřít smlouvu
2. svobodu určení smluvního partnera
3. svobodu stanovení obsahu smlouvy
4. svobodu volby formy uzavírané smlouvy
5. svobodu rozvázání smlouvy

Jde tedy o to, že smluvní partneři si mohou ustavit a zorganizovat své vztahy volně, bez zákonných omezení, popř. s minimálními zákonnými omezeními (či spíše doporučeními) a že tyto vztahy vznikají jenom tehdy, jestliže k jejich vzniku směřuje souhlasná vůle jejich stran.

Jako každou jinou právní zásadu nelze ale ani zásadu smluvní volnosti uplatňovat neomezeně. Volnost je dána v rámci práva, a proto ujednání stran nesmí zavést právní vztah mimo zákon. Smlouvy musí být uzavřeny legálně – myšleno ve smyslu principu: Co není zákonem zakázáno, je dovoleno. Smlouva tedy nesmí být contra legem, in fraudem legis, contra bonos mores, v obchodním styku se dále respektují tradiční zvyklosti a obyčeje.

Využívání smluvní volnosti ve vnitrostátním právu je samozřejmostí. Její blavní výhoda – vytvoření smlouvy „šité na míru“ jedinečné situaci je však oslabena poměrně dokonalou dlouhodobou kodifikační prací, jejímž cílem je vhodně a pružně pokrýt nepoužívanější typy smluv zákonnou úpravou.

Příznivější je situace v mezinárodněprávní oblasti, kde mezinárodní právo soukromé je vedle tradičních právních odvětví mladou, stále se vyvíjející a úměrně tomu nevyzrálou skupinou norem.

2.

SMLUVNÍ VOLNOST V MEZINÁRODNĚPRÁVNÍ OBLASTI.

Regulace právních vztahů s mezinárodním prvkem s sebou pravidelně přináší prvotní problém skloubení mnohdy zcela nekompatibilních právních úprav několika dotčených právních řádů. Dále (a v mezinárodním obchodě zejména) existují ve velkém množství zcela neformální smluvní vztahy nemající oporu v zákonné úpravě, další vztahy se nově vyvíjejí či přímé vznikají. Navíc dnes ještě stále převažující kolizní metoda úpravy pomocí hraničních ukazatelů v jednotlivých kolizních normách směřuje regulaci plně do vnitrostátních právních řádů.

S nacionalizací je spojena nevyrovnanost pozic stran. Jedna ze stran může být jak během provádění smlouvy, tak i v případě řešení sporu podřízena právnímu řádu druhé strany, se kterým má pochopitelně mnohem méně zkušeností než tato. Volba neutrálního práva je sice řešením nevyrovnanosti pozic, ale spíše řešením negativním, kdy strany vycházejí ze zásady, pokud nemám mít já určitou výhodu, nebude ji mít ani druhý partner.

V případě, kdy si strany nevolí právo, ale je náhradně určováno rozhodcem, je i zde sporné, jaká kritéria jsou pro určení vhodná, rozumná i spravedlivá. Dalším problémem je naprostá nepřiměřenost úprav vnitrostátních na které navazuje kolizní norma, pro úpravu vztahů z oblasti mezinárodního obchodního styku. Vedle nacionalizace působí řada dalších negativních skutečností, které jednak snižují hodnotu kolizní metody úpravy, jednak navozují nutnost hledání nových řešení. Jde jak o jevy dané samou podstatou kolizních norem (tzv. slepost kolizních norem, lámání statutu atd.), tak i určitou stagnací kolizní metody, která se nedokázala přenést z úpravy v rámci vnitrostátního práva do rámce mezinárodního.

Od konce druhé světové války lze s nárůstem mezinárodního obchodu pozorovat zvýšenou snahu o přímou úpravu vztahů s mezinárodním prvkem formou sjednávání mezistátních smluv s jejich následným začleněním do vnitrostátních právních řádů. Tzv. přímá metoda úpravy je často spíše zbožným přáním státníků, právníků a obchodníků a troskotá na rozličných partikulárních zájmech jednajících stran. Proces

sjednávání, následných podpisů a ratifikace je pomalý (nezřídka jde o desetiletí) a přímá mezinárodní úprava obchodních vztahů je přes určité úspěchy (Vídeňská úmluva o mezinárodní koupi zboží) nekonsolidovaná a značně mezerovitá.

Díky výše zmíněným faktům je v mezinárodním obchodě rozdíl mezi tzv. „živým právem“ (living law) a právní úpravou (statute law) značný. Přitom i zde právo sehrává svou nezastupitelnou roli. Jde však o typický střet teorie s praxí. Právnick, přemýšlející o vymezení a zabezpečení dosud neregulovaného vztahu, přihlíží k tradici legislativní práce a svázán právními problémy nedokáže dostatečně pružně reagovat na věcně proměnlivé zájmy obchodníka, který proto nehodlá svůj cíl jeho úmyslu podržovat. Má přece po ruce možnost smluvně si své vztahy zorganizovat sám. Od právní regulace očekává funkční a racionální přístup tj. řešení umožňující rychlou a bezpečnou realizaci zamýšlené obchodní transakce a dosažení jejího ekonomického cíle včetně řešení možných patových a sporných situací bez vlastního poškození.

Role smluvního práva je co nejlépe posloužit tomuto cíli. Státní prostředky úpravy (tj. normy kolizní a přímé) tváří v tvář současnému rozmachu mezinárodního obchodu nestačí a vykazují výše zmíněné nedostatky. Obchod však bez práva existovat nemůže a tak v této oblasti dochází, díky všeobecně dispozitivní právní úpravě, k používání a využívání (a bohužel i zneužívání) možností skýtaných smluvní volností.

Hovoří se o jevu „vytlačování práva“ (Eörsi: „law ousting on the peripherie“). Ten nastává v těch případech, kdy subjekty účastníci se mezinárodního obchodního styku využijí smluvní volnosti a v určité obecnější – zformalizované podobě si vytvoří svou vlastní, zdánlivě svěbytnou právní regulaci. Takto se v mezinárodním obchodě objevují nové prostředky organizace právních vztahů, jež jsou vytvářeny přímo v praxi mezinárodní obchodní komunitou.

Tyto jsou samozřejmě dispozitivní povahy, přímo a jednotlivě upravují určený typ či typy vztahů a jsou charakteristické svou jednoduchostí a pružností.

Jejich i formální podoba sice nejsou jednotné, hovoříme o souborech obchodních zvyklostí a obyčejů, standardizovaných smlouvách či smluvních podmínkách atd., ale jejich použití i účel vzniku jsou totožné – usnadnění mezinárodního obchodního styku a poskytnutí mu alespoň základního zabezpečení.

V nedávné době byly mnohé z nich „kódifikovány“ uznávanými obchodními sdruženími a komorami (MOK v Paříži, EHK OSN) nebo se promítly do regulace přímých norem (článek 12 VU).

Právní teorie na tento jev reagovala poprvé ústy prof. Schmitthoffa vytvořením pojmu a hypotézy nového autonomního práva mezinárodního obchodu mezinárodních transakcí – „nového lex mercatoria“. O jeho definici, stejně jako o místě práva mezinárodního obchodu v právním systému se dodnes vedou spory. Pro tuto práci je však nejdůležitější to, že tyto nestátní quasikódifikace existují (to je důkazem je-

jich potřeby), používají se (důkaz výhodnosti užití) a začíná na ně reagovat i právní komunita – jsou uznávány a aplikovány mezinárodní rozhodčí arbitráží (důkaz ospravedlnění v očích práva).

3.

STANDARDIZOVANÉ SMLUVNÍ FORMY, JEJICH HISTORIE A TYPOLOGIE.

Moderní právo mezinárodního obchodu je v teorii často nazýváno „nové lex mercatoria“. Snaha o rozbor tohoto názvu nás zavádí do středověku, do Evropy 12. – 16. stol., kdy se mezinárodní obchod vytváří. V té době vzniká také jeho právní ohraničení – právo kupecké – lex mercatoria.

Kořeny tohoto autonomního práva obchodníků se formují na přelomu 11. a 12. stol. zejména v Anglii (ley merchant), Francii (droit des faires) a Itálii (ius mercatorum). Lex mercatoria bývá takto vymezováno jako z původních obyčejů vzešlé, do určité míry jednotné právo z mezinárodním dosahem (Goldštajn).

Za faktory, které nejvíce přispěly k jeho formování se považují:

1. unifikující charakter tržních míst
2. existence soukromých arbitrů rozhodujících obchodní spory
3. aktivita veřejných notářů
4. univerzalita mořských obyčejů

Tak se během 12. stol. postupně vytvářejí zvláštní pravidla obchodování, díky nimž nemusí obchodníci na novém tržním místě počítat s novými tržními pravidly.

Protože pro tehdejší běžné soudy nebylo lex mercatoria závazné, bylo nutné případné spory řešit na soukromé půdě obchodních autorit. Soukromoprávní ujednání o příslušnosti k rozhodování sporů týkající se mezinárodního obchodu jsou pojmána jako počátek systému soukromého rozhodování sporů vůbec. (Anglie – Piepowder courts)

Systém spontánně vzniklých obyčejových norem, které byly obchodníky uznávány a rozhodci aplikovány byl však koncem 17. stol. vážně narušen a postupně téměř zanikl. Rušení místních trhů, vytváření národních států s uzavřenými trhy a především jednotná národní kódifikace uzavírá během 18. a počátkem 19. stol. proces zániku středověkého lex mercatoria.

Průmyslová revoluce 2. pol. 19. stol. však přináší masovou produkci a opětovně, daleko silnější obchodní vazby mezinárodního dosahu. S nimi se objevují problémy neslučitelnosti právní regulace obsažené v národních právních řádech a regulace mezinárodního trhu. Takto se vytváří příznivá situace pro vznik nového moderního práva mezinárodního obchodu.

Vedle mezinárodních obchodních zvyklostí či obyčejů se nyní začínáme setkávat s novým právním jevem standardizací smluv a smluvních podmínek.

Jako zásadní předpoklady standardizace bývají uváděny:

1. strojová velkovýroba, vyžadující rychlou a bezpečnou distribuci zboží
2. rozmach moderních mezinárodněobchodních vztahů

Rozvoj standardizovaných smluvních forem byl velmi rychlý, počátkem 20. stol. se již plně prosazují v zámořské přepravě zboží (obilí, krmiva, guma, kakao) a postupně ovládnou světový surovinový trh.

Stejně jako standardizace znamenala oproti původnímu *lex mercatoria* krok vpřed, dochází k vývojovým změnám i u subjektů vypracovávajících formuláře. Namísto obchodních míst – trhů nastupují velké obchodní svazy a sdružení (např. LOCTA) vydávající vlastní sborníky podmínek. Tento vývoj se odráží i v právní teorii, jež hovoří o právu mezinárodních společností s vlastním rozhodovacím, kodifikačním i aplikačním procesem. Je charakteristické, že pro konkrétní vztahy v této oblasti mají národní právní řády minimální význam.

Ke skutečné renesanci *lex mercatoria* dochází po 2. světové válce. Důvodem je nebyvalý kvantitativní vzrůst jak klasických obchodních operací (koupě – prodej, přeprava), tak vznik nových forem (licence, leasing). Národní právní řády byly tímto vývojem zastíženy nepřipraveny, a proto jeho právní podchyzení spočívalo na standardizovaných smluvních formách.

Dále se rozvíjejí formuláře velkých obchodních svazů, u kterých je však nezřídkou poukazováno na jejich omezující charakter (viz. dále adhezí smlouvy). Proto se EHK OSN rozhodla vypracovat pro použití v rámci evropského obchodního styku rovnovážné standardní podmínky a smlouvy, které by navíc vylučovaly nutnost vyplnění mezer pomocí vnitrostátního práva.

Výsledných zhruba 30 standardních smluv a podmínek lze charakterizovat následovně:

1. Byly vypracovány za součinnosti zástupců evropských zemí, představujících různá společenská zřízení (spolu s USA a Kanadou) a různý stupeň vývoje ekonomik. Současně jsou zde zastoupeny i velké firmy a sdružení. Pracovní postup je takový, že umožňuje vyjádření všech zainteresovaných stran.
2. Nejsou právními normami. Standardní podmínky jsou závazné teprve svým včleněním do konkrétní smlouvy. Standardní smlouvy tvoří právní základ vztahů mezi stranami teprve tehdy, jsou-li vyplněny individuální náležitosti a smlouva je podepsána. Existuje plná dobrovolnost jejich použití i možnosti změn jejich obsahu. Mohou sloužit jako inspirativní návod pro strany, které otázky je třeba při uzavírání dané smlouvy řešit. Je poukazováno i na jejich morální hodnotu.
3. Kodifikují obchodní obyčaje a reagují na aktuální obchodní praxi.

4. Mají komoditní charakter, jsou přizpůsobeny specifice obchodování s konkrétním druhem zboží (to u zákonů není možné).
5. Neobracejí se k žádnému právnímu řádu.
6. Jejich struktura je obvykle následující: uzavření smlouvy, přechod rizik, podmínky dodávky, platební podmínky, osvobození stran od odpovědnosti, arbitrážní klauzule a doložka o výběru práva.

Podobné dodací podmínky byly vydány v souvislosti s *Vídeňskou úmluvou* (1980) i *UNCITRALem*.

Plně etablována a zejména díky široké unifikáční činnosti v této oblasti je i mezinárodní obchodní arbitráž jako nestátní orgán řešení sporů.

Nyní bych se chtěl krátce zastavit u samotného pojmu standardizovaných podmínek a smluv.

E. H. Hondius formuloval standardní kontrakty jako texty termínů, které jsou smluvní, písemné, obvykle nepokrývající takové podstatné části jako jsou cena, váha, jakost, množství atd., jsou koncipovány předem, jsou koncipovány pro nedefinované množství transakcí.

Dle toho, kdo standardizované kontrakty koncipoval, rozlišuje Hondius na:

- kontrakty koncipované jednou stranou transakce
- kontrakty koncipované skupinou stran, jež mají stejné postavení
- kontrakty koncipované organizací jedné strany po konzultacích s druhou
- kontrakty koncipované nezávislou organizací
- kontrakty koncipované dvěma organizacemi reprezentujícími strany transakce (příp. jednou organizací)

Dále je nutné rozlišovat mezi standardními smlouvami a podmínkami. A. Calus tyto ve své práci definuje s tím, že jde o dvě formy jednoho jevu – standardizace smluv v obchodním styku.

Standardní (dodací) podmínky – jsou tištěné, předem zpracované klauzule, které mohou strany vložit přímo do smlouvy, nebo se na ně mohou odvolat v jejím obsahu. Nevytvářejí smlouvu, ani se v ni samy nemožou přetvořit. Pro svou závaznost vyžadují uzavření smlouvy. Standardní (typová) smlouva – představuje tištěný dokument, který může být využit pro uzavření smlouvy za podmínky vyplnění ve všech částech podmínujících vznik této smlouvy a po podpisu stran. Formulář se skládá pravidelně ze dvou částí: části individuální, ta vyžaduje vyplnění a části obecné, která obsahuje dodací podmínky.

Mám za to, že výše uvedené definice jsou přesné a dostatečně ohraničují a charakterizují jednotlivé formy standardizace obchodního styku.

4.

SMLUVNÍ VOLNOST STANDARDIZACE V PRAXI (využití, omezení, zneužití).

4. 1. Úvod.

Praktické užívání nenechává zásadu smluvní volnosti nedotčenu. V delší dějinné perspektivě vyvolává nutnost změn (zejména v rozsahu a způsobu aplikace principu), kterými zákonodárce přizpůsobuje právní úpravu současným potřebám obchodního styku. Je nutné zdůraznit, že velmi volná koncepce smluvní volnosti v podobě vytvořené v průběhu 19. stol. v období kapitalismu volné soutěže v duchu zásady „laissez faire, laissez passer“, je dnes utopií.

Ekonomický vývoj 20. stol. je provázen stále silnějšími zásahy státu do tržního hospodářství a cílenou právní regulací jednotlivých oblastí. Tak se pro smluvní volnost stran vytvářejí skutečné hranice. Tato je totiž předpokládána v rámci rovného postavení subjektu právního vztahu, jenže takové vztahy jsou však nedokonalostmi trbu nezřídka vyloučeny.

Proto v řadě států existují speciální předpisy, které omezením volnosti jednání ekonomicky silnějšího partnera, zabezpečují slabšího proti zneužití této možnosti.

V standardizované smluvní oblasti je nejčastěji zákonně zakotvena ochrana proti nepřiznivým dodacím podmínkám, jako pomoc spotřebitelů. Dalšími ochrannými zákony jsou zákony proti rušení hospodářské soutěže, protikartelové zákonodárství atd. Vzhledem k tomu, že jde o vnitrostátní předpisy, jež se mezinárodního obchodu dotýkají jen ojediněle, nebudou tyto předmětem mé práce.

Vznik, existence a vývoj institutu standardizace smluv je ve vztahu k právě uvedenému vzorci (smluvní volnost spojena s praxí obchodu vyvolá diskrepanci, reakce zákonodárce tuto ošetřuje) jevem odlišným, snad i opačným.

Dynamický rozvoj mezinárodního obchodního styku během 1. pol. tohoto stol. nebyly právní řády ani zákonodárci schopni dostatečně postihnout. Proto se formulace doporučených pravidel jednání ujaly sama sdružení obchodníků či autoritativní mezinárodní organizace, které na bázi smluvní volnosti a v duchu principu soukromého práva vytvořily jakousi quasikodifikaci v oblasti mezinárodních obchodních smluv.

Obchodníkům však při užití možnosti svobodně uzavřít smlouvu a svobodně určit její obsah nejde o právní purismus (a některým) ani o spravedlnost, ale o zisk. K jistým ochranným omezením smluvní volnosti stanoveným zákonodárcem přistupuje tak naopak eventualita zneužití smluvní volnosti pro vlastní profit a tím zároveň další omezení svobody jednání protistrany

Na tyto situace bych chtěl nyní zaměřit pozornost.

4. 2. Smluvní adheze

Ještě předtím, než budu rozebírat jednotlivé možnosti zneužití smluvní svobody v standardizovaných smluvních vztazích, bych se chtěl zmínit o tzv. adhezních smlouvách. Výchozím bodem zde bude již zmíněné dělení A. Caluse.

Koncepce typové smlouvy nalézá v jeho práci dvě varianty: smlouvu vzorovou, u níž strany plně disponují svobodou při jednání pokud jde o obsahové změny a smlouvu adhezní, kdy je text definitivní a strana smlouvu nabízející nepředpokládá její změnu.

Takto adhezní smlouvy reprezentují křiklavý příklad omezení smluvní volnosti. Dá se říci, že v takovém případě je určení obsahu smlouvy jen ve velmi omezeném rozsahu výsledkem obecného konsenzu stran. Adhezní smlouvy dnes zasahují celou oblast koupě-prodeje zboží a služeb. V zahraničí jsou proto pravidelně přijímány ochranné zákony determinující obsah některých typů podmínek či smluv (AGB – Gesetz).

Základní rysy adhezní smlouvy vymezil R. Lenhoff:

1. Transakce jsou založeny na standardizovaných formách.
2. Formuláře jsou užívány jako odezva na masovou poptávku.
3. Formuláře jsou navrhovány pro veřejnost, tj. neidentifikovatelný počet osob.
4. Formuláře jsou uváděny v chod velkých průmyslových podniků.
5. Protistrana nemá možnost dohodnout svou pozici. Může buď souhlasit se smlouvou nebo ji odmítnout. Termíny nejsou „šity“ pro individuální případy.

Poprvé se s termínem adhezní smlouva setkáváme již v roce 1901 v práci R. Saleillese „De la declaration, de volenté“. Zde je poukazováno na to, že některé smlouvy jsou smlouvami jen podle názvu. Ve skutečnosti jsou výrazem vůle jedné strany, která ovlivňuje druhou – diktuje právo. Takto se dostáváme k „odvrácené straně adheze“ – zde je již možno mluvit o zneužití smluvní volnosti ve standardizovaných smluvních vztazích.

Je známým faktem, že standardizované smlouvy slouží zájmem jejich návrhvatelů. Ke zneužití smluvní volnosti v praxi mezinárodního obchodu dochází ale tehdy, kdy tyto zájmy zastíní hlavní funkci standardizace – zjednodušení, stejnorodost, jistotu, zlevnění a urychlení vztahu. Předložená nerovná smlouva je pak jen jedním z nástrojů nátlaku na protistranu.

Nejsou to však standardizované smlouvy jako takové, co zvýhodňuje jednu stranu nad druhou. Diktát práva vyplývá z nerovného postavení smluvních stran ve vztahu obecně – svou roli zde hrají i faktory politické a především ekonomické (viz. dále). Nejde tudíž pouze o zneužití smluvní volnosti, ale i o zneužití standardizace samotné. Stejně zneužity mohou být i individuálně sjednávané smlouvy, jejichž podmínky jsou dohodnuty a ustanoveny odděleně.

Nicméně, je nutné připomenout, že při standardizaci je tato možnost jaksi zobečněna a může plošně postihnout všechny uživatele takových smluv. I v případech, kdy ve smlouvě nenajdeme jednostranné doložky ve prospěch navrhovatele, výhody pro tuto stranu jsou zřejmé, protože forma kontraktu připraveného v předstihu představuje (a v mezinárodním obchodě zvláště) značné úspory osobních i materiálních vydajů. Navrhovatel má také možnost dlužně zvážit a spočítat si všechna rizika, náklady na pojištění, úrokové lhůty, slevy atd.. Tak vyvstává otázka, do jaké míry může navrhovatel standardních smluv uplatnit výhodu své pozice na úkor protistrany. Co je hranicí jeho smluvní volnosti a jak dalece se může odchýlit od dispozitivních norem? Jak výhodné mohou jeho podmínky být?

Logickým závěrem je, že „hranice pro tuto svobodu se nalézá tam, kde aplikace konkrétních standardizovaných podmínek může být škodlivá společnosti, popř. může napomáhat monopolizaci postavení navrhovatele“.

Toto obecné pravidlo bude muset být v budoucnosti ještě precizováno (zřejmě cestou judikatury mezinárodních rozhodců).

Společnost, tj. zákonodárce, pak bude muset intervenovat za účelem zajištění stejných příležitostí pro všechny subjekty mezinárodních obchodních vztahů a postavit mimo zákon doložky vyvolávající nerovnosti.

4. 3. Jednotlivé možnosti zneužití smluvní volnosti ve standardizovaných smluvních formách.

Ve standardizovaných smlouvách existují různé podmínky a ujednání, která jsou považována za přímá či eventuální zneužití smluvní volnosti.

Charakteristická je jejich jednostrannost a formulace v předstihu, díky které nemá protistrana šanci diskutovat je před uzavřením kontraktu. Aby mohly být považovány za porušující právo nebo alespoň „nefér“ musí takové smluvní podmínky měnit nebo ohrožovat význam celé smlouvy (musí být „nepřiměřené, zřejmě nerozumné“ či „nejasně“, jak je často stanoveno v literatuře zemí *common law*).

Existují ale také jisté případy, kdy smlouvy obsahující výše zmíněné podmínky/doložky vznikají bez jednostranného nátlaku či omezování smluvní volnosti v době uzavírání smlouvy. (V tomto bodě je zajímavá německá doktrína rozlišující mezi smluvní svobodou – *Abschlussfreiheit* a svobodou vytváření smlouvy – *Gestaltungsfreiheit*.)

S ohledem na to by mohla být vznesena otázka zdali smlouvy mohou být považovány za nerovné při absenci tzv. procedurálního zneužití (J. Vilus). Předpokládá se, že soud shledá jisté podmínky jako právo porušující bez ohledu na to, jak se staly součástí smlouvy. Důvodem pro to jsou protiprávní („nefér“) důsledky těchto podmínek. Protiprávními jsou tak tedy i ty podmínky, s nimiž budoucí poškozená strana souhlasí, problémem je prokázání příčinné souvislosti mezi konkrétní podmínkou a protiprávním důsledkem.

Pokud k problému přistupujeme takto, není otázka zdali došlo k nátlaku při jednání, ale spíše zdali realizace samotného obsahu smlouvy může vést k důsledkům porušujícím právo.

Nyní se pokusím o vymezení zásadních typů ujednání obsahujících takové podmínky a nastínění různých aspektů jejich eventuálního zneužití.

Jedná se především o:

- a) cenové doložky
- b) doložky týkající se omezení či vyloučení odpovědnosti
- c) rohoďčí klauzule
- d) reklamační doložky
- e) sankční ujednání
- f) ujednání týkající se volby práva

ad a)

Zneužití smluvní volnosti v oblasti cenových podmínek můžeme velmi zhruba rozdělit do dvou základních skupin:

1. nerovné ceny – klasický případ zneužití

Jedna z otázek týkajících se těchto doložek je zda cenová nerovnost (jak v případě výhodné, tak naopak nevýhodné ceny) není způsobena jinými fakty než tím, že doložky jsou neférové. Cenová nerovnost totiž často prozrazuje existenci specifického dělení rizik v dané transakci. Účastník by pak měl být schopen rozeznat, jestli protistrana vznesením např. „nevýhodné“ ceny nerozšiřuje také své závazky a bere na sebe zodpovědnost za mnohá rizika, jež obvykle spadají na něj.

2. pohyblivé – nestabilní ceny

Ve standardních smlouvách bývá často stanoveno, že smluvní podmínky se liší ve vztahu k ceně předmětu smlouvy. Z tohoto přímého propojení ceny a ostatního obsahu smlouvy plyne logický závěr, že navrhovatelé nabídnou lepší smluvní podmínky jen pokud pro ně najdou ospravedlnění ve vyšší ceně (a vice versa). Obecným názorem je, že tzv. znovuoceňování může být přípustěno jen v případě monopolů (a je to kapitulace práva před silou ekonomických zákonitostí).

Dále je možnost zneužití viděna i v doložkách „cenového přizpůsobení“. Mnohé standardní smlouvy totiž obsahují doložku, dle které je prodávající oprávněn za jistých okolností zvednout cenu, např. protože vzrostly surovinové nebo výrobní náklady.

ad b)

Standardní smlouvy často obsahují tento typ doložek, obvykle výhodných pro navrhovatele. Požaduje se, aby takováto ujednání byla psána „viditelným“ způsobem, tj. aby je protistrana dokázala v návrhu smlouvy rozpoznat a mohla se tak s nimi ještě před uzavřením smlouvy seznámit (např. italské právo).

ad c)

Tyto klauzule určují jak a kým budou řešeny případné spory. Rozlišuje se obecně arbitráž intitutionalizovaná a arbitráž ad hoc. Zejména standardní smlouvy velkých obchodních sdružení nezřídka stanoví, že spory ze smlouvy budou vzneseny před arbitrážní tribunály stejných sdružení. Tento fakt může kromě pochybností o nestrannosti rozhodců (jsou členy sdružení) vést k určitému nestejnému postavení stran ve sporu. Je jí k tíži neznalost prostředí, procesních pravidel – je to situace podobná jako při aplikaci národního právního řádu jedné ze sporných stran.

ad d), e)

V případě reklamačních a sankčních ujednání, ale také doložek týkajících se pojištění, poškození věci, lhůt, je nutné dbát na jejich pokud možno co nejpreciznější a nekomplexnější vyjádření a vyvarovat se jejich nesjednání. Zneužití se v této oblasti dá především neexistence smluveného postupu v „mezí“ situaci.

ad f)

Velmi zajímavá je situace okolo volby práva. V současném mezinárodním právu soukromém je uznávána (a za jedinou skutečnou považována tzv. neomezená volba práva. Ta odsouvá právní řád, jež by jinak platil pro daný právní vztah jako celek – tedy včetně kogentních norem. Úprava vztahů se tak dostává plně pod kontrolu zvoleného národního právního řádu. Proto je ujednání o volbě práva ve standardních smlouvách výrazným signálem upozorňujícím především na to, že protistraně jak původní právní řád, tak ani mezinárodní přímá úprava nevyhovuje.

Pohnutky pro sjednání takového ustanovení mohou být různé, ale sama možnost, že právní vztahy založené mezinárodní obchodní smlouvou se řídí národním právním řádem jedné ze stran je sama o sobě pro protistranu dosti nevýhodná. Jedná se o otázky řešení sporů, tzv. intelektuální nadřazenosti atd.

Možnost zneužití nebo jen využití smluvní volnosti ke svému prospěchu je ve zmíněných ujednáních poněkud zastřena, ale na její nebezpečnosti to nic neubírá.

Je zřejmé, že možnost zneužití existuje v souvislosti s téměř kteroukoli klauzulí. Proto je často sama zásada smluvní volnosti silně kritizována – její původní funkce není prý standardizací naplnována a spíše přispívá k znejistění pozic stran. Nelze ale nezmínit, že prakticky všechny návrhy určité kontroly smluvní volnosti během procesu navrhování a sjednávání smluv v obchodním styku nejsou zaměřeny na vyrovnání pozic stran kvůli sociální spravedlnosti, nýbrž se jedná o snahu chránit obchodní zájmy obou účastníků kontraktu. Jinými slovy, požadavky změn nejsou založeny na potřebě ekonomické rovnosti (což by bylo nerealné), ale snaží se dát oběma stranám stejnou možnost dohodnout obsah a podmínky smlouvy. Tuto možnost však smluvní volnost nikterak neomezuje, protože se jí nedotýká.

Různé možnosti zneužití smluvní volnosti nejlépe ilustrují, jak těžké je nalézt správnou hranici mezi individuální svobodou vůle a potřebami společnosti. Strach z příliš silné intervence je vyvolán obavou z ochromení ekonomické iniciativy a ohrožení právní jistoty v mezinárodním obchodě.

Boj proti obcházení a porušování práva v této oblasti nemůže být veden pouze

kontrolou monopolů a ochranou spotřebitelů. První pokusy o komplexnější zákonné úpravy sjednávání mezinárodních obchodních smluv můžeme zaznamenat již dnes (SRN, Itálie, Francie). Na závěr bych chtěl zmínit ještě jeden případ, kdy navrhovatel získává určitou výhodu přímo díky své pozici – jde o jeho tzv. „intelektuální nadřazenost“.

Navrhovatel standardní smlouvy nemusí zneužít své pozice v ekonomickém či právním smyslu, ale přesto mu zůstává výhoda znalosti právní techniky formulace smlouvy a tedy i vědomosti o jejích vzdálených, konečných důsledcích. Jen těžko lze stejně kvalitní úroveň poznání a orientace v právním textu očekávat od protistrany.

Tento případ není zneužitím práva, ale společně s ostatními neprávními okolnostmi (spěch a stres při uzavírání smlouvy) může být činitelem, jež je pro uzavření nerovné smlouvy rozhodující. Proto by v mezinárodním obchodě mělo být výjimečným překvapením, aby byla smlouva uzavřena bez provedení důkladné právní analýzy jejího obsahu oběma smluvními stranami.

Myslím, že přes všechnu kritiku jež se na používání standardizovaných smluvních forem snesla, by mělo být zdůrazněno, že jejich navrhovatelé i uživatelé neobyčejně přispěli k regulaci mnohých oblastí mezinárodního obchodu způsobem, jež je pro jeho specifické potřeby nejvhodnější.

Stát není takovéto regulace schopen a jak bylo výše řečeno, není ani nutná. Příkladem jsou zejména pokusy o centrální plánování ekonomiky v socialistických zemích, které vesměs ztroskotaly. Navíc o existenci volného mezinárodněobchodního styku mezi nimi navzájem nemůže být řeči.

Je skutečností, že standardizované smluvní formy mají mnohé výhody. Jedná se především o:

1. Zlevnění distribuce zboží a usnadnění obchodního jednání. Při něm je možno soustředit se na vlastní předmět závazku a komplikované právní otázky přepravy, placení, pojištění jsou odsunuty do předjednacích období. Dále umožňuje předběžné rozpracování a rozvázení těchto problémů.
2. Umožňuje včlenit do obecnějších formulářů konkrétní ustanovení vhodná přímo pro daný právní vztah.
3. Přesnějším ohraničením práv a povinností stran omezuje riziko zbytečných sporů a šetří procesní náklady (to je v případě komplikovaných sporů s mezinárodním prvkem zvláště aktuální).
4. I při neexistenci přímé mezinárodní úpravy významně přispívá k vyloučení konfliktů jednotlivých právních řádů. Právní situace je jednoznačně, dopředu a obecně pro určité množství stejných vztahů stanovena ujednáním o volbě rozhodného práva.

5. ZÁVĚREM.

Široké pole užití a působení smluvní volnosti v mezinárodním obchodním styku jaksi „legalizuje“ a zároveň uzavírá mezinárodní obchodní arbitráž. V současné době se již co do práva aplikovatelné ho na řešení sporů před rozhodčími soudy obvykle prosazují různé varianty přístupu známého jako smluvní pojetí.

Tento obecně upřednostňuje ujednání stran před právem místa sporu a respektuje jak volbu práva, tak ujednání nevázaná na konkrétní právní řád (to je charakteristické pro standardizaci).

Se smluvním pojetím aplikovatelného práva se setkáme také v normách upravujících řízení před mezinárodní arbitráží (Evropská úmluva o rozhodčím řízení, Vzorový zákon UNCITRAL) i v rozhodčích řádech uznávaných stolic arbitráže (v podobě klauzulí dávajících účastníkům řízení plnou svobodu způsobu regulace vzájemných vztahů, např. článek 13, odst. 3 ICC Rules of Conciliation and Arbitration zní: „The parties shall be free to determine the law to be applied by the arbitrator to the merits of the dispute. In the absence of any indication by the parties as to the applicable law, the arbitrator shall apply the law designated as the proper law by the rule of conflict, which he deems appropriate.“

Dále odst. 5 zní: „In all cases the arbitrator shall take account of the provisions of the contract and the relevant trade usages.“ Je zjevné, že mezinárodní obchodní arbitráž takto nejen významně přispívá k vývoji a šíření standardizovaných smluvních forem, ale tak především k jejich obecné výhodnosti přidává další devizu – právní uznání, zajištění.

Tím se institucionalizovaná vůle stran stává skutečným právem a možnost sám si zorganizovat vlastní vztahy se posouvá z oblasti zbožných obchodnických práni do praxe mezinárodního obchodního styku.

SEZNAM LITERATURY

- Rozehnalová N. : *Kandidátská disertační práce*, Brno 1987
 Rozehnalová N. : *Transnacionální právo mezinárodního obchodu*, Brno 1994
 Rozehnalová N. : *Řešení sporů v mezinárodním obchodě*, Brno 1993
 Eörsi G. : *Comparative Civil (Private) Law*, Budapešť 1979
 Jakubowski J. : *Umowa sprzedazy w handlu miedzynarodowym*, Varšava 1966
 Kalenský P. : *Právo mezinárodního obchodu a dosah ius cogens*, Pr. zpravodaj
 čs. zahraničního obchodu 1975
 Vilus J. : *Freedom of Contract and General Conditions of Standard Contracts*
 (přednáška)