

Marek, K.: Smluvní obchodní právo, kontrakty

Masarykova univerzita, Brno 2007, 3. vydání

Karel Beran*

V situaci, kdy se připravuje nový kodex soukromého práva, jež by měl odstranit dvojkolejnost úpravy závazkových vztahů obchodně právních a občanskoprávních, se může zdát zbytečným, zabývat se právní úpravou obchodních závazkových vztahů v podobě, jakou ji nabízí v současnosti platný obchodní zákoník. Monografie docenta obchodního práva Karla Marka je však důkazem, že tomu tak není a že právě teoretické zamyšlení nad některými aspekty současné právní úpravy, může být klíčem jak k pochopení úpravy budoucí, tak možná i „zkratkou“ jež umožní připravované právní úpravě vyhnout se problémům, se kterými se potýká ta dnešní.

Markova monografie se člení do patnácti kapitol, přičemž svoji systematikou do značné míry (i když ne zcela) vychází z obchodního zákoníku. V první kapitole se zabývá nejprve obecně smluvním obchodním právem a jeho specifiky, na což navazuje ve druhé kapitole pojednáním o zadávání veřejných zakázek. Následující kapitoly se pak již zabývají jednotlivými smluvními typy. Předposlední kapitola se věnuje závazkovým vztahům v mezinárodním obchodu a poslední kapitola, jež plní funkci závěru, obsahuje závěrečné poznámky autora.

V první kapitole se K. Marek nejprve zabývá východisky právní úpravy obchodních závazkových vztahů, zejména rozebírá otázku vztahu občanského a obchodního práva a taktéž se zamýšlí nad „efektivností“ obchodního práva. Jedním z nejvýznamnějších problémů obecné části je otázka, zda-li je stále namíste klasi-

fikovat smluvní typy na tzv. absolutní obchody, relativní obchody a absolutní neobchody v situaci, kdy ustanovení § 262 odst. 4 Obch.Z. stanoví, že : „.....ustanovení občanského zákoníku nebo zvláštních právních předpisů o spotřebitelských smlouvách, adhezních smlouvách, zneužívajících klauzulích a jiná ustanovení směřující k ochraně spotřebitele je však třeba použít vždy, je-li to ve prospěch smluvní strany, která není podnikatelem.“ Právě z toho ustanovení plyne pochybnost, zdali je namíste používat i nadále pojmu „absolutního obchodu“. K. Marek používání tohoto termínu nevylučuje v zájmu kontinuity zavedené terminologie, avšak požaduje, aby byly zdůrazněny důsledky výše citovaného ustanovení Obch.Z. Sám však pojem „absolutního obchodu“ bez dalšího neužívá a pro označení této třídy obchodních závazků používá pojmu navrženého prof. Bejčkem – „typové obchody“. V další části první kapitoly se K. Marek zabývá otázkou: co tvoří prameny obchodního práva v ČR a v jakém vzájemném vztahu tyto prameny stojí. Jako odpověď předkládá grafické schéma jež ukazuje vzájemný vztah mezi kogentními a dispozitivními ustanoveními obchodního zákoníku a občanskoprávních předpisů, jakož i vztah k obchodním podmínkám, zvyklostem a vykládacím pravidlům. Na problém kogentních a dispozitivních ustanovení K. Marek naráží také v souvislosti se situací, kdy dispozitivní ustanovení odkazuje na kogentní. Vzniká tak teoreticky zajímavá otázka, zdali i dispozitivní ustanovení, jež odkazuje na kogentní, máme taktéž za kogentní považovat. K. Marek takovému řešení přisvědčuje

a tato ustanovení označuje jako „zprostředkovaně“ (odvozeně) kogentní ustanovení. V závěru první kapitoly se autor zabývá promlčením obchodních závazků a to nejprve obecně, následně pak rozpracovává spornou, avšak pro praxi velmi důležitou otázku promlčení práva na vydání bezdůvodného obohacení v obchodněprávních vztazích. K této otázce existuje rozsudek Nejvyššího soudu z 18.6.2003 35 Odo 619/2002-232, podle kterého se na promlčení práva na vydání bezdůvodného obohacení v obchodních vztazích má použít „především právní úprava obsažená v obchodním zákoníku.“ (Ke shodnému závěru došel Nejvyšší soud v rozsudku 29 Odo 813/2001-172). K Marek se s tímto závěrem Nejvyššího soudu neztotožňuje. Domnívá se, že pokud smlouva (ze které vyplynulo bezdůvodné obohacení) nebyla řádně uzavřena, závazkový vztah z ní nevznikl a neměla by být tedy podřízena obchodnímu zákoníku. Nicméně vznikla povinnost – bylo-li plněno – bezdůvodné obohacení vydat. Používá se přitom § 451 Obč.Z., neboť Obch.Z. příslušnou právní úpravu neobsahuje. Ohledně promlčení nároku vydat bezdůvodné obohacení K. Marek vyvozuje svůj závěr ze systematického výkladu ustanovení § 397 Obch.Z: které říká, že „Nestanoví-li zákon jinak, obecná promlčecí lhůta činí čtyři roky.“ K. Marek přitom klade důraz na slovo „zákon“ a táže se, zda-li „zákonem“ je myšlen obchodní zákoník či zákon obecně. Zde dochází k závěru, že správný výklad je, že jde o zákon (zákon obecně), nikoli snad jen o obchodní zákoník. Tam, kde totiž u promlčení měl zákonodárce na mysli jen obchodní zákoník, použil slov „tento zákon“, jak to učinil např. v § 391.“ (str. 57) Míni, že tímto jiným zákonem ve smyslu § 397 Obch.Z. je Obč.Z. tedy § 107 odst.1 a 2. K Marek však považuje za správné i použití § 107 odst.3 Obč.Z. Upozorňuje, že ani nejvyšší soud ve svém rozsudku použití Obč.Z. zcela nevyloučil (použije se především úprava obchodně právní). Argumentuje také tím, že § 107 odst. 3 Obč.Z.: „*Jsou-li účastníci neplatné nebo zrušené smlouvy povinni vzájemně si vrátit vše, co podle ní dostali, přihlédne soud k námítce promlčení jen tehdy, jestliže by i druhý účastník mohl promlčení namítat.*“ obsahuje ochranu účastníka, která by měla být zachována i v obchodněprávních vztazích a Obch.Z. nemá v tomto směru žádnou speciální právní úpravu, která by mohla mít přednost.

Ve druhé kapitole K. Marek zabývá právní úpravou zadávání veřejných zakázek, tedy zákonem č. 137/2006 Sb o veřejných zakázkách, který nahradil zákon č. 40/2004 Sb. Za hlavní důvod nové úpravy K. Marek uvádí zajištění transpozice směrnic 2004/17/ES a 2004/18/ES do českého právního řádu a snahu odstranit některé nedostatky dosavadní úpravy. Na podkladě výše uvedené právní úpravy K. Marek výstižně popisuje proces zadávání veřejných zakázek v ČR a jeho jednotlivé instituty. Svůj výklad vhodně doplňuje schémata, grafickými znázorněními a tabulkami. Za zajímavou a důležitou pak považují argumentaci K. Mar-

ka jež se vztahuje na výběr projektů v rámci grantových řízení. Podle K. Marka se zákon o veřejných zakázkách na tato řízení nevztahuje, neboť grantová schémata nenaplnují definici veřejné zakázky uvedenou v zákoně. Je tomu tak proto, že potenciaální dodavatel neposkytuje reciproční plnění potenciaálnímu zadavateli, ale toto plnění poskytuje ve veřejném zájmu ve prospěch třetí osoby.

Třetí kapitola se věnuje kupní smlouvě. Právě na této kapitole lze demonstrovat, že si je K. Marek plně vědom skutečnosti, že právní věda je vědou praktickou. Způsob podání celé materie naznačuje, že jeho cílem je jednak srozumitelný a pro praxi použitelný výklad právní úpravy kupní smlouvy, dalším cílem je pak řešení teoretických otázek způsobem, jež budou opět pro praxi přínosná. Výklad K. Marka je tak oproti jiným dílům tohoto typu mnohem více návodný. K. Marek totiž jakoby prováděl kupujícího a prodávajícího celou transakcí, přes její jednotlivé instituty, počínajíc u základních náležitostí smlouvy, přes dodání zboží, doklady vztahující se ke zboží, množství a jakost, dopravu atd. až po vady a škodu, která může nastat a možnost řešení této situace. Důraz na praktickou stránku věci se projevuje např. v tom, že hned v úvodu upozorňuje na základní náležitost kupní smlouvy podle obchodního zákoníku, jíž je převod vlastnictví. Podle K. Marka totiž nelze souhlasit „s názorem zastávaným pracovníky některých obchodních útvarů, že pokud smlouva o převodu vlastnictví neobsahuje tuto část smlouvy, nemá to na vznik kupní smlouvy vliv, neboť to podle nich vyplývá ze zákona. Ze zákona totiž jen vyplývá, jak bude vlastnictví převedeno (kdy přejde), pokud podmínky převedení nestanoví smlouva.“ (str. 120) Právě tento problém však K. Marek v závěru pojednání o kupní smlouvě navrhuje řešit de lege ferenda vypuštěním části základního ustanovení „a převést na něho vlastnické právo k této věci“ a nahradit jej ustanovením tohoto znění: „*Prodávající umožnit kupujícímu nabytí vlastnického práva ke zboží v souladu se smlouvou a tímto zákonem.*“ (str. 139).

Z praktického hlediska je taktéž přínosná pasáž, která porovnává jednotlivá ustanovení právní úpravy kupní smlouvy v obchodním zákoníku s jednotlivými články Úmluvy OSN (č. 160/1991 Sb.) o smlouvách o mezinárodní koupi zboží (str. 103). Takové srovnání, jak upozorňuje K. Marek, může být důležitým argumentem jak přesvědčit druhou smluvní stranu při volbě práva, že právní úprava v českém nebo slovenském obchodním zákoníku vychází „z obsahově známé a moderní úpravy“. Stejně tak považují za přínosné, že text obsahuje výklad o mezinárodních dodacích doložkách přijatých Mezinárodní obchodní komorou v Paříži (tzv. International Commercial Terms- INCOTERMS). Souhlasím s K. Markem, že „*lze jen doporučit, aby podnikatelé text platných doložek, zejména doložek INCOTREMS měli k dispozici a znali význam jejich použití. Dříve se doložky používaly v mezinárodních vztazích,*

nyňi se užití některých doložek, které lze vhodně uplatnit i v tuzemsku, rozšiřuje i ve smlouvách uzavíraných mezi tuzemskými subjekty“ (str. 105.

Čtvrtá kapitola se zabývá smlouvou o prodeji podniku a následně i smlouvou o nájmu podniku. Dispozice s podnikem, jakožto věci hromadnou sestávající z mnoha různorodých složek je transakcí, jež s sebou nese mnohé komplikace. Navíc je smlouva o prodeji podniku stejně jako smlouva o nájmu podniku složitá právě tím, že podnik je věcí specifickou a dispozice s ním velmi často úzce souvisejí s právní úpravou obchodních společností. K. Marek upozorňuje na možná úskalí prodeje podniku, která souvisí s přechodem práv a závazků s podnikem spojených. Konkrétně se věnuje v literatuře diskutovaným problémům, např.: právního nástupnictví u práv z nájemní smlouvy týkající se nájmu nebytových prostor, otázce, zda-li je možná dohoda, že nebudou přecházet veškeré pohledávky spojené s podnikem, stejně jako judikaturou vyřešenému problému indosace cenných papírů, jež jsou součástí převáděného podniku. Z praktického hlediska je jistě namístě rada, aby smlouva o prodeji podniku obsahovala samostatný článek, ve kterém budou uvedeny a specifikovány všechny nemovitosti, které spolu s podnikem přecházejí na kupujícího. V souvislosti s nemovitostmi opět stojí za zmínku řešení situace, jak postupovat v případě odstoupení od smlouvy o prodeji podniku právě ve vztahu k nemovitostem resp. k postupu, jakým má být navráceno vlastnické či jiné věcné právo prodávajícího v katastru nemovitostí.

Předmětem páté kapitoly je smlouva leasingová a smlouva o koupi najaté věci. K. Marek hned v úvodu tvrdí že tyto dva smluvní typy nelze ztotožňovat. V čem však spočívá onen podstatný rozdíl není z jeho výkladu zcela zřetelné. Pojednání o leasingu se totiž spíše zabývá teoretickou klasifikací typů leasingových smluv, do kterých lze zřejmě vtěsnat jak smlouvu o leasingu, tak smlouvu o koupi najaté věci. Základní členění pak K. Marek činí na leasing finanční a operativní, přičemž lze dovodit, že finanční leasing má blíže k smluvnímu typu leasingové smlouvy, operativní leasing se pak více přibližuje smlouvě o koupi najaté věci. V literatuře se někdy uvádí, že rozdíl mezi leasingem (jímž se zjevně rozumí leasing finanční) a smlouvou o koupi najaté věci spočívá v povinnostech pronajímatele. V případě pronájmu s následnou koupí má pronajímatel všechny povinnosti pronajímatele, tj.: pečovat o věc, jež je předmětem pronájmu a zabezpečovat její funkční chod a opravy. V případě smlouvy leasingové poskytovatel předmětu leasingu takové povinnosti nemá. Je možná škoda, že K. Marek k tomuto odlišování nezaujal jednoznačnější stanovisko, i když ze způsobu zpracování této kapitoly plyne, že je spíše příznivcem rozlišování, jež není tak vyhraněné a umožňuje smluvní úpravu podle potřeb smluvních stran. I v takovém případě by však stálo za to stanovit, právě v zájmu nalezení režimu, podle kterého má smlouva řídit ony základní náležitosti, podle kterých

lze zcela jednoznačně určit, zdali jde o typovou smlouvu o „koupi najaté věci“ nebo smlouvu nepojmenovanou, na kterou lze použít ustanovení smlouvy o koupi najaté věci pouze výjimečně a to ještě jen per analogiam legis.

V úvodu šesté kapitoly se K. Marek věnuje pojmu úvěru, druhům úvěrů a zásadám úvěrování spíše z ekonomického, než právního hlediska. To však má své opodstatnění, neboť ekonomický účel úvěru se výrazným způsobem projevuje v jeho právní úpravě. První problém, na který K. Marek upozorňuje spočívá v nutnosti použít ustanovení o spotřebitelských a dalších smlouvách je-li smlouva uzavírána s osobou, jež není podnikatelem. V této souvislosti je možná škoda, že K. Marek tuto problematiku blíže nerozpracoval a např. neuvedl ustanovení bankovních podmínek, která by z tohoto pohledu mohla být neplatná. Další zajímavý problém, na který, K. Marek naráží se týká lhůty k poskytnutí nároku na úvěr. Nezodpovězená otázka, jež se zde vynořuje, zní: Bylo plněno podle smlouvy o úvěru, jestliže dlužník požádal o poskytnutí prostředků po smlouvou stanovené lhůtě a věřitel mu tyto prostředky poskytl? Pokud by tomu tak nebylo, jednalo by se o bezdůvodné obohacení se všemi důsledky (včetně promlčení) z toho plynoucími. Stejně tak zajímavé jsou otázky související se zajištěním úvěru, kde K. Marek, „*vzhledem k některým judikátům...*“ doporučuje začlenit do smlouvy ustanovení o tom, „*že zajištění trvá i v případě oprávněného odstoupení od smlouvy.*“

Seďmá kapitola se věnuje licenční smlouvě k předmětům průmyslového vlastnictví. Podle K. Marka vyvolává zamyšlení „*dnešní řazení tohoto smluvního typu do relativních obchodů*“, přičemž je podle něj na místě uvažovat o zařazení této smlouvy mezi absolutní (typové) obchody podle obchodního zákoníku. Další problém, jež se v souvislosti s licenční smlouvou vynořuje, je její předmět, kterým mohou být de lege lata pouze práva k předmětům průmyslového vlastnictví, de lege ferenda je však na místě zvažovat úpravu licenční smlouvy tak, aby zahrnovala širší okruh vztahů (např. know-how). V závěrečných poznámkách k této smlouvě pak K. Marek upozorňuje na skutečnost, že licenční smlouva může být sjednána jak na dobu určitou tak neurčitou. Právě tato otázka by neměla zůstat stranou pozornosti a v návaznosti na ní je vhodné sjednat i možnost výpovědi a dobu trvání výpovědní lhůty.

V osmé kapitole K. Marek názorně srovnává smlouvu o uložení věci a smlouvu o skladování, přičemž se však neomezuje jen na „úplatnost“ jako zásadní rozdíl mezi oběma smluvními typy. Větší pozornost však logicky věnuje smlouvě o skladování, kde zejména rozebírá obsahové náležitosti skladištního listu. Za zajímavé považují pojednání o zemědělských skladištních listech, jako formy zajištění úvěrů zemědělcům.

Devátá kapitola patří, vedle kapitoly o smlouvě kupní, mezi nejrozpracovanější partie recenzované monografie. Není tomu tak náhodou, neboť pojednává o vel-

mi významném smluvním typu - smlouvě o dílo. V úvodních partiích této kapitoly se K. Marek zabývá odlišením smlouvy o dílo od smlouvy kupní a mandátní a dále odpovídá na otázku, co všechno z možné škály plnění, bude spadat pod předmět této smlouvy, přičemž nevýznamnější předmět plnění lze nepochybně považovat zhotovení stavby. Z toho důvodu se K. Marek zhotovení stavby v následujících částech podrobně věnuje. To se projevuje již v doporučení definovat obsah pojmů, jež budou příslušné smlouvy obsahovat. V této souvislosti uvádí, co se obvykle rozumí pod stavbou, stavební částí, nebo technologickou částí stavby. Stejně tak popisuje různé modely dodavatelských systémů, jež zároveň graficky znázorňuje. Při sepisování smlouvy o dílo přisuzuje K. Marek velký význam zařazení článku: „Význam a účel smlouvy“. Důvodem pro to může být např. případná škoda způsobená nesplněním smluvního závazku, jejíž výše se bude odvíjet od posouzení, zdali taková škoda byla či nebyla z hlediska škůdce předvídatelná. (§ 379). Předvídatelnost škody je však možno odvodit z účelu, ke kterému smlouva směřuje. Kromě toho však K. Marek doporučuje uvádět i další údaje o účastnících výstavby a o stavbě samotné a vysvětluje důvody, proč zařadit to či ono ustanovení. Za důležitou partii této kapitoly považují pojednání o možnosti limitovat rozsah náhrady škody, jež může vzniknout nesplněním smluvního závazku. K. Marek nejprve konstatuje, že k této otázce dosud existuje toliko judikatura Vrchního soudu v Praze. (Po vydání recenzované monografie však bylo vyneseno i rozhodnutí Nejvyššího soudu 32 Odo 235/2006, jež možnost limitace náhrady škody připouští). Dále pak cituje J. Vícha, M. Tomsu a S. Plívu, kteří v souladu s judikaturou Vrchního soudu možnost limitace náhrady škody připouštějí. K tomuto závěru se přiklání i K. Marek a to proto, že ustanovení § 379 obchodního zákoníku zakazuje vzdání se nároku na náhradu škody, nikterak však nevylučuje její omezení. Ba dokonce toto omezení připouští v případě smluvní pokuty.

V souvislosti s jakostí provedení díla upozorňuje K. Marek, že se mnozí podnikatelé mylně domnívají, že právní předpisy stanovující jakost není třeba respektovat, resp. takové předpisy nepovažují za závazné. V této souvislosti proto autor vyzdvihuje ustanovení § 759 ObchZ, jež závaznost těchto předpisů stanoví a to nejen pro smlouvu o dílo, nýbrž i pro smlouvu kupní. Jak již bylo řečeno, K. Marek smlouvu o dílo velmi podrobně a pečlivě rozpracovává a z jeho výkladu je patrné, že s tímto smluvním typem má bohaté a dlouholeté zkušenosti. Předmětem desáté kapitoly je smlouva mandátní a smlouvy komisionářská. Kromě notoricky známého rozdílu mezi těmito smluvními typy spočívajícím v jednání jménem zastoupeného na jeho účet v případě smlouvy mandátní a jednání vlastním jménem na účet komisionáře v případě smlouvy komisionářské zdůrazňuje K. Marek i další rozdíl spočívající v tom, že mandátní smlouvu je třeba považovat „za smlouvu o vyna-

ložení úsilí“, kdy úplata náleží mandatáři bez ohledu na to, zda byl dosažen kýžený výsledek, přičemž u smlouvy komisionářské je zaplacení úplaty právě vázáno na dosažení výsledku. Z hlediska budoucí právní úpravy se K. Marek zamýšlí nad možností částečného sjednocení právní úpravy těchto smluvních typů– „pokud by byly oba smluvní typy (mandátní i komisionářský) zachovány, bylo by možno obdobnou úpravu v nich tzv. stanovit před závorku a vytvořit jim společnou část.“ Dále se zamýšlí nad potřebností tolika smluvních typů, když se např. smlouva obstaratelská a komisionářská či příkazní a mandátní v tolika směrech překrývají, přičemž jejich redukce by nevytvořila právní mezeru. Závěrem této pasáže autor nabádá k tomu, aby kontrahenti nepoužívaly smlouvu mandátní v případech, kdy je na místě uzavřít smlouvu o kontrolní činnosti. Taková praxe je podle něj bohužel obvyklá. Smlouvou o kontrolní činnosti a jejími specifiky se pak zabývá v následující dvanácté kapitole. U této smlouvy pak zdůrazňuje skutečnost, že „vystavení kontrolního osvědčení vůči objednateli kontroly – jehož stejnopis může být předán prodávajícímu zboží – nemůže nahradit oznámení vad kupujícím, nemůže obecně ani nahradit prohlídky zboží kupujícím. (str. 298).

Dvanáctá kapitola pojednává o smlouvách k přepravě. Konkrétně jde o smlouvu zasilatelskou (§ 601-609), smlouvu o přepravě věci (§ 610-629), smlouvu o nájmu dopravního prostředku (§ 630-637) a smlouvu o provozu dopravního prostředku (§ 638-641). Největší prostor věnuje K. Marek prvním dvěma jmenovaným smluvním typům. Podstatnou částí zasilatelské smlouvy je závazek zasilatele vlastním jménem na účet příkazce obstarat přepravu věci, přičemž se však očekává, že zasilatel bude postupovat s odbornou péčí a se znalostí problematiky zasilatelství. Z tohoto hlediska pak K. Marek kritizuje českou úpravu živnostenského zákona, která připouští, provozování zasilatelství jako volné živnosti, tedy prakticky osobami bez kvalifikace, od kterých lze očekávat odbornou péči jen stěží (str. 306). Pokud se týče smlouvy o přepravě věci, kde se dopravce zavazuje odesílateli, že přepraví věc z určitého místa do místa jiného, upozorňuje K. Marek na právní vztahy s cizím prvkem. Konkrétně na situaci, kdy převzetí zboží a místo dodání zboží se nacházejí ve dvou cizích státech. V takovém případě se totiž bude dotýčný právní vztah (bez ohledu na to, že oba jeho subjekty jsou tuzemské) řídit Úmluvou o přepravní smlouvě v mezinárodní silniční nákladní dopravě (CMR) a nikoli obchodním zákoníkem.

Ve třinácté kapitole je vyložena smlouva zprostředkovatelská a smlouva o obchodním zastoupení, přičemž větší pozornost je věnována druhému smluvnímu typu. Jedním z důvodů je možná i skutečnost, že smlouva o obchodním zastoupení doznala významné změny tzv. harmonizační novelou obchodního zákoníku č. 370/2000 Sb. přičemž důvodem harmonizace byla směrnice 86/653/EHS. Původní úprava totiž více vy-

cházel z zákonníku mezinárodního obchodu a nebyla tak zcela kompatibilní s úpravou evropskou. V souvislosti se smlouvou o obchodním zastoupením zaujímá K. Marek stanovisko k otázce, zdali se zákaz, aby obchodní zástupce nebyl osobou, jež může zavazovat právnickou osobu, nebo společníkem nebo členem podle zákona zmocněným zastupovat ostatní společníky (§652 odst. 3), vztahuje na kterékoliv společnosti, nebo pouze na společnosti, jež jsou stranou příslušné smlouvy. Podle K. Marka se tento zákaz vztahuje pouze na smluvní strany a nikoli obecně, neboť v obecné rovině je tato otázka řešena zákazem konkurence u obchodních společnostech.

Ve čtrnácté kapitole K. Marek vykládá smlouvu o tichém společenství. Tohoto smluvního typu se významně dotkla tzv. harmonizační novela, jež mimo jiné stanovila, že podíl tichého společníka na zisku a ztrátě musí být stejný. Předchozí úprava umožňovala, aby podíl na ztrátě byl nižší než na zisku. K. Marek však upozorňuje, že se v praxi realizovala „opačná smluvní řešení“: „Zdá se tedy, že současná úprava přinesla posílení ochrany tichého společníka. Kromě toho se K. Marek vyslovuje i k dalším sporným otázkám, např. zda je možné, aby měl jeden podnikatel více tichých společníků, nebo zda vklad tichého společníka může spočívat v osobních výkonech.“

Ve čtrnácté kapitole pojednává K. Marek o smlouvách bankovních služeb, mezi které řadíme smlouvu o otevření akreditivu (§682 až §691), smlouvu o inkasu (§ 692 až § 699), smlouvu o bankovním uložení věci (§ 700 až § 707), smlouvu o běžném účtu (§ 708 až § 715) a smlouvu o vkladovém účtu (§ 716 až § 719b). Pro platební styk mezi podnikateli je velmi významná smlouva o akreditivu, zejména pak akreditivu dokumentárním. Právě tomuto smluvnímu typu věnuje K. Marek zvýšenou pozornost a rozebírá jednotlivě druhy akreditivů. V souvislosti s platebním stykem se zabývá i otázkou fakturace. Vzhledem k tomu, že se platná právní úprava této otázky téměř nevěnuje, dopo-

ručuje K. Marek otázku fakturace smluvně upravit. De lege ferenda pak považuje za vhodné tuto otázku upravit i právním předpisem.

V poslední kapitole, jež je nazvána poznámky závěrem, K. Marek instruuje potenciální kontrahenty, jak postupovat při uzavírání smluv, jaká ustanovení zařadit a které otázky neopominout. V závěru se taktéž vyjadřuje k současným kodifikačním procesům a doporučuje, aby „příprava nového občanského a nového obchodního zákoníku by pak měla probíhat koordinovaně, a to i při návazném projednávání návrhů v zákonodárném sboru.“

Přestože monografie K. Marka vyšla v teoretické řadě ACTA UNIVERSITATIS MASARYKIANAE BRUNESIS IURIDICA jedná se o publikaci, která může velmi dobře posloužit praktickým potřebám právníků aplikujících právo. Výklad K. Marka je orientován na pochopení jednotlivých institutů a následné řešení pro praxi významných otázek. Právě svým praktickým zaměřením a velmi srozumitelným výkladem se Markova monografie odlišuje od srovnatelných prací učenického typu, jež byly v ČR publikovány. Pro další vydání, jichž se tato monografie nepochybně dočká, by možná stálo za úvahu, zda jednotlivé kapitoly nedoplnit i příslušným smluvním vzorem. To by tuto publikaci činilo zcela unikátní, neboť doposud jsou na trhu pouze publikace, jež obsahují buď jen teoretický výklad, nebo pouze smluvní vzor bez výkladu. Je však třeba konstatovat, že se již nyní jedná o publikaci, jež je cennou součástí literatury obchodního práva a lze tedy jen doufat, že si tato svým vzhledem nenápadná kniha najde cestu do knihoven široké právnícké veřejnosti.

* JUDr. Karel Beran, Ph.D., PrF UK, Praha, Katedra teorie práva.