

STUDENTSKÉ PŘÍSPĚVKY

O několika otázkách uzavírání smluv

Irakli Sokolovski*

ÚVOD

Pojmy „uzavírání smluv“ a „smlouva“ mají dlouhou historii. Ačkoliv není pochyb, že tržně-ekonomický význam smlouvy je značný, ve sféře její právní regulace neustále pokračuje polemika o tradičních pojmech. Nově vznikající okolnosti přináší inovaci ve smluvním právu. Způsoby a metody uzavírání smluv nás nutí revidovat některá dosud neměnná tradiční dogmata, konstrukce a modely, které v současné době vyžadují přesnější a výstižnější definici či formulaci. Rychle se rozvíjející technický pokrok¹, stejným tempem pokračující globalizace a naléhavá potřeba usnadnit a zefektivnit proces uzavírání obchodních transakcí přináší své korektivy do úpravy institutu smluvního práva. Otázkou zůstává, jaké změny a překvapení nám na základě výše zmíněných okolností přinese budoucnost. Tento článek se zabývá několika otázkami uzavírání smluv podle českého soukromého práva, zároveň je však v textu použita i komparatistická metoda.

OBEČNÉ POJMY

Vnější forma uzavírání smluv se liší podle okolností a způsobů jejich uzavírání. Díky rychlé dynamice technického pokroku se stále více rozšiřuje okruh technických prostředků pro realizaci smluvních vztahů a změny se tak projevují i na poli uzavírání smluv. „Cyberspace“ postupně zvyšuje svůj podíl jako důvě-

ryhodná aréna pro uskutečňování různých typů transakcí. Bez ohledu na vnější formy kontraktu se podle tradiční právní vědy uzavírání smlouvy vždycky skládá ze dvou kroků: prvním je vyjádření vůle vstoupit do smluvních vztahů, který je označován jako návrh (oferta), druhým je pak souhlas s návrhem, tzv. akceptace.

Ofertou je projev vůle, kterým navrhovatel nabízí přijímajícímu, aby s ním uzavřel smlouvu o obsahu uvedeném v nabídce. Zdaleka ne každý návrh, který učiníme v běžném životě, je ofertou ve výše uvedeném smyslu, proto jeden z nejdůležitějších požadavků oferty spočívá v jasném projevu vůle subjektu vstoupit do kontraktačních vztahů. Bez tohoto prvku návrh postrádá právní relevanci. Současně pouhá vůle uzavřít smlouvu ještě neznámá, že se jedná o ofertu. Například stojící auto s nápisem „na prodej“ jasně ukazuje na vůli majitele uzavřít smlouvu o prodeji svého vozu, ale toto prohlášení je samo o sobě pouhou výzvou k podání návrhu na uzavření smlouvy. Zde se dostáváme k druhému nezbytnému požadavku na ofertu, kterým je její dostatečná obsahová určitost. Návrh na uzavření smlouvy musí obsahovat alespoň podstatné náležitosti vyžadované zákonem pro daný typ navrhované smlouvy. Oba výše zmíněné předpoklady – vůle uzavřít smlouvu a určitost návrhu – jsou uznávány jako nezbytné náležitosti návrhu. Třetí prvek oferty – její adresovanost jedné či více (vždy však individuálně určeným) osobám – však není vždy a ve všech případech nutným předpokladem vzniku oferty.² (Tento

* Mgr. Irakli Sokolovski, interní doktorant Katedry občanského práva Právnické fakulty Masarykovy univerzity, Brno

¹ Autor se v tomto článku nebude blíže zabývat otázkou smluv uzavřených moderními technickými prostředky, která v potřebuje zvláštní pozornost.

² Nutnost adresovanosti oferty je v českém občanském zákoníku (dále jen obč. zák.) upravena v § 43 odst. 1: „Projev vůle, směřující k uzavření smlouvy, jenž je určen jedné nebo více určitým osobám, je návrhem na uzavření smlouvy“.

prvek návrhu bude popsán níže.) Pro platnost oferty platí stejné obecné podmínky jako pro jakýkoliv právní úkon.

Oferta nabývá účinnosti, dojde-li adresátovi (teorie dojití). Způsob sdělení oferty závisí na formě, v níž má být konkrétní smlouva uzavřena. U smluv, pro něž zákon nepředepisuje písemnou formu a kdy ani sami účastníci takovou formu nevyžadují, postačuje sdělení ústní. Jde-li ale o smlouvu, pro kterou je vyžadována písemná forma, je nutná rovněž písemná oferta.

Akceptace (přijetí návrhu) na uzavření smlouvy je – stejně jako návrh – projevem vůle adresovaným navrhovatel, kterým akceptant sděluje oferentovi své rozhodnutí, že přijímá jeho ofertou a uzavírá s ním smlouvu o obsahu uvedeném v ofertě. Obecně platí tzv. zásada „*Mirror Image*“, podle níž akceptace musí být bezpodmínečná. Změny, výhrady či dodatky v projevu vůle akceptanta nejsou akceptací, ale jsou považovány za novou ofertou. Mlčení nebo jiná nečinnost ze strany akceptanta samy o sobě ještě neznamenají přijetí návrhu, a to ani tehdy, pokud navrhovatel v návrhu uvede mlčení nebo nečinnost jako dostatečné předpoklady přijetí návrhu. Pro účinnost akceptace je vyžadováno jeho včasné dojití k oferentovi.³

SMLUVNÍ KONSENSUS. OBJEKTIVISMUS VERSUS SUBJEKTIVISMUS

V právní literatuře se při definici pojmu smlouva můžeme často setkat s následujícími výroky: „Smlouva vyjadřuje shodnou vůli stran“ nebo „Smlouva odpovídá shodnému zájmu smluvních stran“. Je zřejmé, že autoři těchto výroků mají na mysli „smluvní konsensus“, který je někdy považován za nezbytnou náležitost vzniku smlouvy. Zpravidla se konsensem rozumí jakákoli shoda, setkání nebo souhlas projevu vůle stran.⁴ Ale je opravdu ve všech případech při uzavírání smlouvy shoda, setkání, či jak Common Law říká „meeting of minds“, nezbytná? Jakou roli hraje v právu „smluvní konsensus“?⁵

Představme si následující situaci: občan A omylem pošle nabídku občanovi B, který návrh akceptuje. Nebo stejný subjekt pošle subjektu D výzvu k podání návrhu, ale kvůli nevystižné formulaci D správně po-

važuje tuto výzvu jako návrh a akceptuje jej. Jedná se o případy, kdy není zřejmé, zda se subjekt chtěl zavázat svým projevem vůle či nikoliv. Na jejich základě si rozeberme otázku smluvního konsensu.

Urcitý vliv na pojem smluvního konsensu měla náležitá potřeba usnadnit mezi podnikateli proces uzavírání smluv a vytvořit flexibilnější modely, kde zákonem stanovená úplná shoda mezi ofertou a akceptací (jinak řečeno „*Mirror Image*“) je požadována u minimálního počtu případů. Kvůli tomuto požadavku byly provedeny určité změny v procesu uzavírání smluv. Například se jedná o otázku tzv. *dílčího konsensu*, tedy případu, kdy je smlouva uzavřena přesto, že akceptant projevuje souhlas jen s částí návrhu. Pojem konsensu je ještě více zužován v případech, kdy je smlouva považována za uzavřenou na základě výměny obchodních formulářů mezi stranami, a to i přesto, že se obchodní podmínky obsažené ve formulářích liší (*Battle of the forms*)⁶. Tato odlišnost přitom může dosáhnout až neuvěřitelného rozsahu⁷. Můžeme tedy ve výše zmíněných případech hovořit o smluvním konsensu, neboli jinými slovy, o shodě vůlí? Skutečností je, že pojem smluvního konsensu je v současnosti něco jiného než jeho tradiční pojetí. To poukazuje na nutnost revize pojmů „smluvní konsens“ či „shoda vůle“, obdobnou té, která již proběhla u pojmu „smluvní svoboda“ (*Freedom of Contracts*).

Opusťme nyní otázku tzv. *dílčího konsensu* a vraťme se k případům, kde není zřejmé, zda se subjekt chtěl zavázat se svým projevem vůle či nikoliv. Ve většině případů je (například výslovným uvedením) patrná vůle osoby zavázat se svým projevem vůle. Akceptace takového projevu, respektive oferty, má za následek vznik smlouvy, která se opírá o skutečný smluvní konsensus. I když české právo zásadně nepřipouští možnost tzv. *dílčího konsensu*, pojem „smluvní konsensus“ či „shoda vůle“ si nezachovávají ten smysl, který bychom vyvozovali z ekvivalentního gramatického chápání uvedených pojmů. Jinak řečeno neznamenají, že smlouva se ve veškerých případech opírá o skutečnou vůli a skutečnou shodu stran. Chceme-li potvrdit tento názor, je třeba blíže rozebrat ty případy, kdy u projevu vůle dochází k pochybnostem, zda se subjekt daným projevem chtěl či nechtěl smluvně zavázat. Čemu tedy dává české soukromé právo přednost: vnitřní vůli jednajícího (jinak řečeno skutečnému „smluvnímu

³ V zemích Common Law v určitých případech platí tzv. „mail box rule“ („Teorie pošty“), podle které je smlouva uzavřena v okamžiku, kdy akceptant odešle svůj souhlas.

⁴ Viz ZUKLÍNOVÁ, M.: Smlouva. Academia, Praha, str. 97.

⁵ Tyto otázky vyvolaly střet mezi dvěma teoriemi: subjektivistická a objektivistická teorie. Každá z nich má vlastní postoj při interpretaci vůle subjektu, tedy zda subjekt chtěl vstoupit do smluvních vztahů nebo nikoliv. Podle subjektivistické teorie je rozhodující vnitřní vůle strany. Naopak objektivistická teorie dává přednost vnějšímu vyjádření vůle, jeho objektivnímu vnímání.

⁶ Z obecné úpravy v českém občanském zákoníku i ze zvláštní úpravy v obchodního zákoníku vyplývá, že možnost *dílčího konsensu* či případů konfliktu obecných obchodních podmínek je zásadně vyloučena. Takové případy uzavírání smluv byly by v rozporu s § 44 odst. 2 občanského zákoníku.

⁷ V této souvislosti je velmi diskutována otázka, podle kterého formuláře (akceptanta či oferenta) je smlouva uzavřena. Podle jednoho názoru zde platí tzv. „Knock out“ princip, podle kterého je smlouva uzavřena bez těch ustanovení formulářů, která si navzájem odporují. Naproti tomu Common law více preferuje tzv. „last shot“ princip, podle kterého je smlouva uzavřena podle obchodních podmínek akceptanta.

konsensu“) nebo vůli, která je vyvozena z objektivních předpokladů, objektivního vnímání projevu vůle?

Ustanovení 35 obč. zák. na tuto otázku přímou odpověď nedává. Ale z určitých okolností je možné usuzovat na úzkou návaznost na objektivistickou teorii. Například § 35 odst. 3 věta druhá obč. zák. přímo stanoví, že při výkladu právního úkonu „se chrání dobrá víra toho, komu byl právní úkon určen“. Tím je v podstatě řečeno, že neshoda vnitřní vůle a jejího vnějšího projevu nemá žádnou právní relevanci (alespoň ve většině případů). Rozhodující tedy je, jak je vnější forma vůle vnímána a je-li chápána podle objektivních kritérií zahrnujících rozumnost myšlení a posuzování projevu vůle adresátem. V tomto případě je shoda mezi vůlí a jejím projevem právem předpokládána i tehdy, když tato presumpce ve skutečnosti reálnou oporu nemá. Je patrné, že při interpretaci právního úkonu je třeba přihlížet k jeho objektivní stránce, podřídit jeho výklad uvažování fiktivně vytvořeného „rozumného člověka“ (*reasonable person*) a podle toho pak posuzovat, zda adresát mohl projev vůle považovat za takový, kterým se osoba chtěla zavázat. Výše uvedené tedy můžeme shrnout do závěru, že podle českého občanského zákoníku pojem „úmysl stran“ vždy nemusí vyjadřovat skutečnou vůli stran. Znamená spíše takový úmysl, který by měly rozumné strany s ohledem na relevantní okolnosti.⁸

Pro interpretaci projevu vůle, ze kterého není zřejmé, zda se subjekt chtěl či nechtěl smluvně zavázat, připadá v úvahu použití § 266 odst. 2 obchodního zákoníku. Podle něho v případech, kdy projev vůle nelze vyložit podle úmyslu jednajících osoby,⁹ se projev vůle vykládá podle významu, který by mu zpravidla příkládala osoba v postavení adresáta. Jde o posuzování podle úvahy, jakou by měl běžný podnikatel, kdyby mu byl projev vůle určen. I tady lze spatřovat odkaz na objektivistickou teorii, přesněji řečeno na stanovení etalonu rozumného člověka, respektive podnikatele jednajících v dobré víře. V této souvislosti se lze dále setkat s názorem, že takový postup při interpretaci právního úkonu i bez výslovné úpravy je možné použít v rámci občanského zákoníku.¹⁰ Avšak osoba, která učinila projev vůle bez úmyslu se zavázat, i když objektivně vnější formou by došlo k opačnému účinku, se může vyhnout uzavření smlouvy a s tím spojené

obligaci, jestli prokáže, že projev vůle byl učiněn nevázně (ve hře, v žertu apod.). V tomto případě účinky smlouvy nenastanou, ale místo nich nastupují odpovědnostní následky ve smyslu § 42 obč. zák., že jednající subjekt jednal zaviněně.¹¹ V ostatních případech lze smlouvu považovat za platně uzavřenou.

Dále je však třeba uvést, že v českém právu se nevyskytuje pouze objektivistický přístup k interpretaci projevu vůle. O tom svědčí ustanovení § 266 odst. 2 obchodního zákoníku, které stanoví, že projev vůle je vykládán podle úmyslu jednajících osoby za předpokladu, že je druhé straně znám nebo jí musí být znám (důkazní břemeno nese v tomto případě jednající). Nicméně v literatuře se lze setkat s názorem, že základní zásadou je zjištění úmyslu toho, kdo jednal, což ovšem neukazuje na přednost subjektivistického kritéria hodnocení projevu vůle. Tím je míněno, že zákon stanoví určitou direktivu pro soudce o chronologickém přístupu při vykládání projevu vůle. Základní zásadou při pochybnosti o úmyslu jednajících, je dobrá víra adresáta. Podle něho je už potřeba rozhodovat o výběru mezi subjektivistickou či objektivistickou teorií.

Stejným postupem lze hodnotit případy, kde slib nebo jiné prohlášení jednajících osob může dosáhnout statusu obligace a stát se závazným.¹² Například prohlášení lékaře, který má udělat plastickou operaci na ruce pacienta „garantuji, že výsledkem bude stoprocentně perfektní ruka“ je „slibem“, „vyjádřením názoru“ či „předvídáním“? Podle objektivistické teorie má soudce rozhodnout, zda-li se lékař tímto prohlášením zavazoval k určitému výsledku operace, a to jistě s přihlédnutím nejen k jeho výslovnému vyjádření, ale i k jiným okolnostem.¹³ K těmto okolnostem patří například prostředí, kde je takový projev vůle učiněn a vztahy mezi subjekty. V zemích Common Law přisuzuje Case law méně vážnosti projevům vůle se zavázat, učiněným v rodinných vztazích. Jiná situace je však v obchodních vztazích, kde je presumpce závaznosti projevem vůle více předpokládána.¹⁴

ZTRACENÁ AUTOKRACIE

Klasické schéma: Oferta + Akceptace = Smlouva je bezpochyby modelem uzavírání smlouvy. Ale má ta-

⁸ Na tomto místě je vhodné poukázat na názor V. Knappa, podle kterého: „Právní úkon zakládá právní vztahy tehdy, jestliže projevená vůle objektivně ke vzniku právního vztahu směřuje.“ Viz ZUKLÍNOVÁ, M.: Smlouva, Academia, Praha str. 85.

⁹ To, že projev vůle nelze vyložit podle úmyslu jednajících osoby znamená, že adresát projevu vůle neznal a nemohl znát skutečný úmysl druhé strany.

¹⁰ Srovnej JEHLIČKA, O. – ŠVESTKA, J. – ŠKÁROVÁ, M. a kol.: Občanský zákoník. Komentář. 5. vydání. Praha, C. H. Beck 1999. str. 156.

¹¹ Viz FIALA, J. a kol.: Občanské právo hmotné. 3. vydání. Brno. 2001. str. 37.

¹² V tomto případě máme na mysli nejen ofertu či projev vůle uzavřít smlouvu, ale i případy, kde projev vůle zakládá i jiné závazky různých povah.

¹³ K tomuto případu lze přistupovat i z pohledu určení samotné povahy obligace, tedy zda hlavní obligace lékaře (operování ruky) směřuje k dosažení určitého specifického výsledku nebo zda závazek vyžaduje od strany jen vynaložení veškerého (reasonable) úsilí k dosažení účelu.

¹⁴ Viz E. ALLAN FARNSWORTH: Contracts. Second edition. Boston, Little, Brown and Company, 1990, str. 124–127.

to konstrukce autokracii? Jinak řečeno existují i jiná schémata se stejnými právními následky?

Ještě nedávno byl zastáván názor, že v určitých případech nelze chování či právní úkony jednajících uskutečňené při uzavírání smlouvy považovat za ofertu nebo akceptaci. Například v případě, kdy strany podepisují notářem připravenou smlouvu o prodeji pozemku, je těžké říci, kde je oferta a kde akceptace. Stejný přístup můžeme aplikovat pro případ, kde strany, respektive zakladatelé zároveň podepisují smlouvu o založení obchodní společnosti. Nejvíce obtíží s aplikací výše uvedeného modelu se může projevit při komplikovaných smluvních, zejména obchodních jednáních, kde uvedené schéma lze jen těžko považovat za jediný možný přístup. Při takových jednáních si strany, respektive manažeři, vyměňují určité informace, vyjadřují své vůle uzavřít smlouvy (o jejichž obsahu mají občas ještě poněkud vágní představy) a upřesňují vzájemné zájmy. Poté následují série jednání a předběžných ujednání o hlavních otázkách (*major issues*). Posléze, když se strany dohodnou, že již mají ujednání o důležitých bodech, předávají tato ujednání právníkům, kteří přistupují k upřesnění kontraktních podmínek.¹⁵ V takových komplikovaných stupních jednání ani není možné rozpoznat, ve kterém okamžiku byla učiněna oferta, respektive kdy byla přijata akceptací.

Pokud právní podstata určitých jednání při uzavírání smlouvy překračuje rámec klasického modelu oferty a akceptace, nastupuje na tomto místě problematika právní úpravy těchto specifických případů. Můžeme mluvit o legislativním vakuu, které nalezneme nejen v českém soukromém právu? Podíváme-li se na tuto otázku z komparatistického pohledu, uvidíme, že problematika uzavírání smluv s výše zmíněnými specifickými znaky je řešena prostřednictvím analogie a aplikuje se tak analogicky obecná úprava týkající se oferty a akceptace¹⁶ (pokud jsou však naplněny všechny předpoklady pro použití zákonné analogie). Provedeme takovou aplikaci na praktický příklad: dvě obchodní společnosti vypracovali projekt smlouvy a dohodli se, že každá má dva týdny na rozhodnutí o přijetí či nepřijetí takto učiněného společného projevu. V tomto případě je možné považovat projekt za „ofertu“. Pokud během dvou týdnů obě strany nedostanou vzájemné akceptace, smlouva nebude považována za uzavřenou.

ZÁVAZNOST OFERTY

Podle teorie dojití návrh působí (je závazný), jestliže došel osobě, které je určen. Na platnost oferty nemá vliv, zda se adresát s návrhem seznámil či nikoliv, ani zda o dojití návrhu ví. Podstatné je, že návrh je dojitím v dispozici akceptanta a s tím je spojena jeho možnost se seznámit s obsahem nabídky.

Uskutečněním oferty se oferent stává tzv. majitelem návrhu (*master of the offer*). Jeho právo disponovat se svým vlastním projevem vůle je však z důvodu právní jistoty druhé strany omezeno, ale není úplně ignorované. Oferent nemůže čekat na akceptaci neomezeně dlouhou dobu a ohrozit tím své obchodní zájmy. Na druhé straně by poskytnutí neomezené pravomoci oferentovi bezpodmínečně disponovat se svým návrhem vedlo k opačnému extrému. Otázka míry oprávnění disponovat s návrhem je jednou z nejdiskutovanějších a vyvolává střet mezi třemi základními teoriemi.

Podle první teorie je oferta obecně neodvolatelná. Vázanost oferenta jeho návrhem na uzavření smlouvy je založena na myšlence, že úmyslem navrhovatele je být vázán svým návrhem učiněným za účelem vzniku vzájemné vázanosti v podobě smluvních povinností.¹⁷ Oferent je vázán svým projevem vůle, dokud neuplyne v něm stanovená lhůta, a to bez ohledu, zda je v ofertě stanovena přesně vymezená doba pro její přijetí či nikoliv („přiměřená lhůta“). Včasná akceptace návrhu má za následek vznik smlouvy i v případě, kdy se navrhovatel pokusil bezprávně odvolat návrh. Zrušení návrhu přichází v úvahu především v případě, že projev vůle o odvolání dojde adresátovi nabídky dříve, než samotný návrh nebo alespoň současně s návrhem. Odvolatelnost oferty však může být oferentem stanovena jen výslovným odkazem v návrhu.¹⁸

Podle druhé teorie¹⁹ je návrh odvolatelný, i když oferent v návrhu stanoví přesně vymezenou lhůtu pro akceptaci. Neodvolatelnost návrhu nezajistí ani fakt, že v ofertě je slib oferenta o neodvolatelnosti nabídky. Tato teorie se zakládá na myšlence (subteorii),²⁰ podle které pokud nejsou vázány obě strany, není vázána žádná ze stran²¹ (*Unless both are bound, neither is bound*). Jeden ze způsobů jak zachovat neodvolatelnost oferty je slib oferenta, který musí být pod-

¹⁵ Proces jednání o uzavření smlouvy je detailnějším způsobem popsán u E. ALLAN FARNSWORTH: *Contracts*. Second edition. Boston, Little, Brown and Company, 1990, str. 116–118.

¹⁶ Tuto možnost přímo zakotvují „Principy evropského smluvního práva“ odst. 2:211: „The rules of this section (Offer and acceptance) apply with appropriate adaptations even though the process of conclusion of contracts can not be analyzed into offer and acceptance“. Stejný přístup k otázce (ale bez přímého legislativního znění) je připuštěn v právních vědách různých zemí (např. Německo, Dánsko, Finsko atd.).

¹⁷ Viz ANTONÍN KANDA: *Mezinárodní kupní smlouva*. Academia, Praha, 1988, str. 83.

¹⁸ S takovou konstrukcí „Závaznosti návrhu“ se setkáme ve většině občanskoprávních kodexech Evropy: Německo, Rakousko, Řecko, Portugalsko, Dánsko, Gruzie atd.

¹⁹ Tato teorie je především aplikována v zemích Common Law.

²⁰ Název této teorie zní „mutuality of obligations“.

²¹ Viz E. ALLAN FARNSWORTH: *Contracts*. Second edition. Boston, Little, Brown and Company, 1990, str. 113.

pořen tzv. *Consideration*. Jinak řečeno, adresát oferty má poskytnout určitou protihodnotu, aby během určité lhůty byla zachována neodvolatelnost návrhu. V praxi by tato konstrukce mohla znít například takto: „Jestli mi zaplatíš 100 dolarů, slibuji, že neodvolám svou ofertu o prodeji jablka za 10000 dolarů během 30 dnů.“²²

Třetí teorie je považována za velký kompromis mezi již výše zmíněnými teoriemi. Tento kompromis (který má svůj původ již v Jednotném haagském zákonu o uzavírání mezinárodní kupní smlouvy) byl dosažen při vypracování textu Vídeňské konvence o mezinárodní kupní smlouvě, kdy docházelo ke střetu dvou protichůdných tendencí, o nichž již bylo hovořeno výše. Uvedený kompromis spočívá v tom, že návrh na uzavření smlouvy je zásadně odvolatelný, ale tato odvolatelnost je omezena:

- „a) jestliže z něho vyplývá stanovením určité lhůty pro přijetí nebo jiným způsobem, že je závazný, nebo
- b) jestliže příjemce mohl důvodně spoléhat na jeho závaznost a podle toho jednat.“²³

Rozbor všech tří teorií a jejich porovnaní si určitě zaslouží zvláštní pozornost. Je třeba zdůraznit, že všechny tři teorie plně respektují autonomie vůlí právních subjektů s tím, že nevylučují ani odvolatelnou ani neodvolatelnou ofertu. Míra odvolatelnosti či neodvolatelnosti návrhu je plně ponechána na navrhovateli. Jako nejlepší řešení se jeví první uvedená teorie, která více zajišťuje právní a ekonomickou jistotu akceptanta, jehož postavení je naproti tomu podle druhé teorie nejvíce nejisté a nestabilní. Představme si jeden příklad: Subjekt A pošle B nabídku o vážné obchodní spolupráci. B si najme experty, aby mohl dobře přezkoumat, zda přijmout ofertu či ne. Po několika dnech oferent svůj návrh odvolá. Výsledkem je akceptantovo marné vynaložení nákladů²⁴ a co je ještě závažnější, dochází k narušení a poškození stability a vyváženosti v občanskoprávních, respektive obchodněprávních vztazích.

Podíváme-li se na české soukromé právo, zjistíme, že model závaznosti oferty v občanském zákoníku (obchodní zákoník má pouze některá ustanovení o uzavírání smluv, ale aplikuje základní úpravu obsaženou v zákoníku občanském)²⁵ je budován na třetí teorii obsažené ve Vídeňské konvenci o mezinárodní kupní

smlouvě. To znamená, že návrh je obecně odvolatelný. Podle § 43a odst. 4 obč. zák. nemůže být návrh odvolán:

- „a) během lhůty, která je v něm stanovena pro přijetí, ledaže z jeho obsahu vyplývá právo jej odvolat i před uplynutím této lhůty nebo
- b) je-li v něm vyjádřena neodvolatelnost.“

Kromě výše uvedených případů nemožnosti odvolání oferty upravuje občanský zákoník rovněž omezení oferentova práva návrh odvolat.²⁶ Oferentovo odvolání nabídky nenabývá účinnosti, když adresát návrhu odeslal přijetí oferty dříve, než obdržel odvolání.²⁷ Podle tohoto modelu je však možné, že se včasné odvolání oferentovi nepodaří. Oferent se při odeslání odvolání může domnívat, že svůj návrh včas odvolal, a bez odkladu uzavře o stejném předmětu plnění smlouvu s jiným subjektem. V tomto případě je oferent bez pochyby povinen nést odpovědnost za následky svého jednání vůči akceptantovi, bude ovšem nutné vzít v úvahu jeho dobrou víru.

Vrátíme-li se ještě jedenkrát k otázce závaznosti oferty, můžeme dle českého práva vyvodit závěr, že při správném odvolání návrhu nese sám akceptant riziko vynaložených nákladů, které může utrpět při rozhodování, zda ofertu přijmout či ne. Jinak řečeno, jeho „zájem spolehnutí“ (*reliance interest*) je v tomto případě úplně ignorován. Jestliže došlo během smluvních jednání k převodu určitých věcí nebo finančních prostředků, zbývá akceptantovi jen restituční nárok. Avšak aplikovat takovýto přísný přístup ve veškerých případech uzavírání smluv by bylo v rozporu se zásadou poctivého obchodního styku a právní jistoty akceptanta. Máme na mysli především ty situace, kdy míra spolehnutí se na neodvolatelnost návrhu je velká, a je rozumné očekávat toto i od akceptanta. V tomto případě je zájmem adresáta být chráněn před neočekávanými destruktivními účinky projevu vůle. Jeho právní a ekonomická jistota proto musí být prioritní s vysokou mírou právní ochrany. Někdy ovšem důraz na vážnost oferty a na až extrémní míru spolehnutí se akceptanta na právní závaznost návrhu vyžaduje úplné omezení možnosti oferenta odvolat svou nabídku.²⁸ Spolehlivost může být odvozena jednak z povahy oferty a jednak z povahy okolností, při kterých je akceptantem používána oferta s důrazem na to, že tyto okolnosti musí být známé i pro oferenta. Extrémní

²² Viz E. ALLAN FARNSWORTH: *Contracts*. Second edition. Boston, Little, Brown and Company, 1990, str. 186.

²³ Viz Vídeňská konvence o mezinárodní kupní smlouvě, par. 16 ods. 2.

²⁴ Je zajímavé, že americké soudy nejsou ochotny přiznat nárok (reliance interest) akceptanta žádající nahrazení marně vynaložených nákladů kvůli odvolání návrhu oferentem. Odchytky od tohoto stanoviska nalezneme pouze ve výjimečných případech. Viz Farnsworth: *Contracts*, str. 197–202.

²⁵ Viz S. PLÍVA: *Uzavírání obchodních smluv*. Právo a podnikání 8/1995.

²⁶ Srovnej § 43a odst. 3 obč. zák.

²⁷ Zdá se, že v určitém rozsahu platí v tomto případě tzv. „mail box rule“. Avšak okamžik odeslání přijetí návrhu nevede k uzavření smlouvy (k tomu dochází až v okamžiku dojití akceptace oferentovi), pouze ruší účinky odvolání.

²⁸ I když například oferent nevynechá přesnou lhůtu pro akceptaci a tím zachovává své právo odvolat návrh kdykoliv.

míru spolehnutí si pro jasnější ilustraci ukážeme na příkladě.

Kontraktor A se hodlal zúčastnit veřejné soutěže na vybudování hokejové haly. Vzhledem k okolnosti, že není schopen zajistit si všechny práce sám, požádal o spolupráci subkontraktora B s tím, aby mu B předložil návrh na provedení části stavby. B odeslal návrh A. A se k návrhu nevyjádřil a přihlásil se do veřejné soutěže (jeho návrh počítal i se subdodávkou B). A veřejnou soutěž vyhrál a chystal se odeslat akceptaci návrhu B. Mezitím ovšem B odvolal svůj návrh.

S ohledem na výše zmíněné okolnosti, spolehnutí se A na neodvolatelnost oferty B ukazuje na rozumnost omezení možnosti B disponovat se svým návrhem. Tím máme namysli, že v tomto případě musí být odvolání nabídky neúčinné a smlouva se uzavírá okamžikem dojití akceptace návrhu A k B. Očekávání, že A spoléhá na neodvolatelnost oferty (i když oferent může odvolat návrh), je patrné a jeho důvěra²⁹ v neodvolatelnost návrhu musí být právně chráněna. Závazek neodvolat svůj návrh můžeme v takových případech jinak nazvat jako předkontrakční povinnost (*precontractual fault*) oferenta vycházející ze zásad poctivého obchodního styku a dobré víry. Je tady daná i jiná cesta: jestliže v tomto případě přiznáme právo oferenta odvolat svůj návrh, musíme zároveň přiznat i právo akceptanta požadovat od navrhovatele náhradu škody způsobenou odvoláním, přesněji řečeno náhradu škody za nedodržení předkontrakční povinnosti.

Zmínili jsme, že přísné chápání odvolatelnosti návrhu v určitých případech představuje striktní aplikaci práva, která je v rozporu se zásadami soukromého práva. Avšak podotkneme, že přísně nelze vykládat pojem neodvolatelnosti oferty. Ani tato neodvolatelnost neznamená to, že oferta zůstane během určité doby platná. Chceme tím říci, že jednou oferentem vyjádřená neodvolatelnost svého návrhu, není absolutní (za určitou či rozumnou dobu). Představme si takovou situaci: A nabídne B za dobrou cenu svou chatu. V ofertě A slibuje, že svůj návrh během 10 dnů neodvolá. Pátý den od dojití oferty je chata zničena kvůli zemětřesení.

V tomto případě přestává oferta existovat sama o sobě. Není zde tedy potřeba žádný další právní úkon oferenta, kterým odvolá svůj návrh, jehož splnění je objektivně nemožné. Nebo si představme situaci, kdy po uskutečnění návrhu je sice v něm slíbený závazek fakticky i právně splnitelný, ale kvůli změnám okolností se jeho realizace stává obtížnější (hospodářská nemožnost). Má v tomto případě navrhovatel právo odvolat svůj návrh i v situaci, že je v něm vyjádřena neodvolatelnost? Odpověď na tu otázku v českém

občanském zákoníku v části, kde se upravuje uzavírání smlouvy, nenajdeme. Proto je třeba právní regulaci takových případů navázat na část „nemožnost plnění“ a analogicky aplikovat její ustanovení na úpravu výše zmíněných situací. Tzv. hospodářská nemožnost nezpůsobuje zánik oferty či závazku ve smyslu § 575 odst. 2 obč. zák.

V případě zániku oferty pro nemožnost plnění můžeme analogicky vyvodit notifikační povinnost oferenta v situaci, že se dozví o skutečnosti, která činí v návrhu uvedené plnění nemožným (částečně či celkově). Selhání této informační povinnosti může zvýšit odpovědnost oferenta, protože akceptant spoléhal na existenci oferty a vynaložil takové náklady, které by v případě včasného sdělení zániku objektu oferty nevynaložil. Splnění notifikační povinnosti nemá vliv na další trvání návrhu, neboť k jeho zániku pro nemožnost plnění dochází přímo ze zákona (*ex lege*). Vidíme, že notifikační povinnost oferenta není svou povahou právním úkonem, na existenci závazku navrhovatele nemá žádný vliv.³⁰ Proto za vyzkoušení můžeme považovat i situaci, kdy se akceptant nejen s pomocí navrhovatele, ale i jinými způsoby dozví o zničení předmětu návrhu. Za vyzkoušení bude například považováno i výše zmíněné zničení chaty, o kterém se akceptant dozví z novin.

Dovodíme-li však z ustanovení §§ 575–578 obč. zák. zánik oferty navrhovatele, vyvstane zde poměrně složitá otázka nároku akceptanta, tedy zda je respektováno právo adresáta vyžadovat od oferenta náhradu škody spojenou se zánikem návrhu. Při posuzování této otázky je třeba postupovat obezřetně, protože se nejedná o porušení smluvní obligace, ale o porušení povinnosti zachovat návrh učiněný oferentem platný.³¹ Při takovém zániku návrhu ještě nedošlo k uzavření smlouvy a i možnost vzniku kontraktu byla možná pochybná. To znamená, že při posuzování otázky o odpovědnosti oferenta musí být rovněž zkoumáno, jaká byla možnost akceptace návrhu, do jaké míry byl akceptant ochoten přijmout návrhem nabídnuté podmínky (zde by bylo možné uvažovat o tom, že důkazní břemeno je v tomto případě na jednajícím). Posouzení míry možnosti akceptace návrhu je však primární. Nedokáže-li akceptant, že chtěl akceptovat učiněný návrh, a to ani zaviněným chováním oferenta, kterým došlo k okolnostem zániku návrhu, domníváme se, že nárok akceptanta na náhradu škody nevzniká.

Představme si takovou situaci: A podal výzvu k předložení návrhu s tím, že chce koupit koně pro své dítě. Na jeho výzvu reagovali B a C a poslali mu oferty. B však zaviněně zabil svého koně. A se o tom dozvěděl a požadoval od B náhradu škody, kterou utr-

²⁹ Dlužno říci, že pojem důvěry v neodvolatelnost návrhu musíme vykládat restriktivně. Asi každý akceptant se do určité míry spoléhá na ofertu. Hranice, která stanoví právně relevantní „spolehnutí“, musí s ohledem na všechny okolnosti stanovit soud.

³⁰ Jinak bychom hovořili o odvolání návrhu při hospodářské nemožnosti. Český občanský zákoník neuznává hospodářskou nemožnost (bez ohledu na míru této nemožnosti) za předpoklad vedoucí k nemožnosti plnění ve smyslu §§ 575–578. Z uvedeného vyplývá, že při hospodářské nemožnosti právo oferenta odvolat svůj návrh nevzniká.

³¹ V tomto případě nárok na náhradu škody není smluvní, ale deliktovní povahy a vyvodíme ho z § 420 odst. 1 obč. zák.

pěl – tedy náhradu nákladů vynaložených na to, že se několikrát musel jet k B na koně podívat. Bylo však prokázáno, že A ještě předtím, než se dozvěděl o zabití koně, již akceptoval návrh C a ani neměl v úmyslu uzavřít s B smlouvu o koupi koně. V tomto případě by bylo nespravedlivé požadovat po B náhradu škody, bez ohledu na to, že zničení předmětu návrhu B sám zavinil. Akceptant ani žádnou škodu neutrpěl, která je nezbytným předpokladem pro aplikace delikt ní odpovědnosti podle § 420 odst. 1 obč. zák.

VEŘEJNÝ NÁVRH

Zvláštním případem uzavírání smluv je veřejný návrh. Již výše bylo zmíněno, že nutným právním předpokladem pro ofertu je její adresovanost jedné či více (vždy individuálně určitým) osobám. Specifikum veřejného návrhu však spočívá v tom, že tato oferta nemá konkrétní adresáta, oblata. Počet potenciálních akceptací zaleží na obsahové stránce veřejného návrhu.

Podívejme se, jaké právní předpoklady jsou právním řádem³² stanoveny pro existenci návrhu smlouvy, kterým se ten, kdo takový projev vůle činí, obrací na neurčitě osoby. Protože jde o veřejný návrh smlouvy, neplatí pro něj z hlediska obsahu vše, co bylo uvedeno o návrhu obecně. Pro veřejný návrh totiž současně platí požadavek určitosti, i veřejný návrh tedy musí obsahovat podstatné části zamýšlené smlouvy. Je nepochybné, že ani v tomto případě nesmí chybět jasnost vůle oferenta vstoupit do kontraktačních vztahů. Třetí požadavek – obecný požadavek adresnosti, musí být nahrazen přímým vyjádřením navrhovatele, že souhlas s návrhem bude považován za akceptaci a bude mít za následek vznik smlouvy.³³ Bez této vůle by se jednalo o klasické *Invitatio Ad Offerendum*, kterým navrhovatel pouze vyzývá k podání návrhu na uzavření smlouvy.³⁴

Možný počet akceptací veřejného návrhu někdy vyplývá z jeho obsahu. Je-li veřejným návrhem nabídnut prodej 15 aut, ke každému autu je možné předpokládat jen jednu akceptaci. Neplatí-li však počet možných akceptací přímo z obsahu veřejného návrhu, platí, že návrh bude platit dokud nebude vyčerpána

nabídnutá zásoba. Způsob uveřejnění veřejného návrhu je plně ponechán na navrhovateli.

Ze zákonného požadavku českého občanského zákoníku, aby návrh smlouvy byl adresován určité osobě nebo více určitým osobám, vyplývá, že návrhem smlouvy zásadně není takový projev vůle uzavřít nějakou smlouvu, který je adresován neurčitým osobám. Je nepochybné, že ustanovení § 43a odst. 1 obč. zák., vymezující návrh smlouvy, má kogentní povahu.³⁵ Pro smlouvy řídicí se obchodním zákoníkem však připadá v úvahu ustanovení §§ 276–280 obchodního zákoníku, kde je upraven veřejný návrh na uzavření smlouvy a jeho účinky.

Na základě systémové analýzy obchodního a občanského zákoníku můžeme dojít k nepochybnému závěru, že například obyčejnému občanovi není dána možnost učinit veřejný návrh na uzavření smlouvy. Inzerát občana A, podle kterého A nabízí veřejnosti svého psa, bude proto považován za výzvu k podání návrhu. Podle českého občanského zákoníku si stejný právní status zachová projev vůle občana A i v případě, kdy v inzerátu přímo uvede, že smlouva bude uzavřena s tím, kdo první přijme, respektive akceptuje jeho návrh. Otázkou však zůstává, proč v rámci občanského zákoníku nepřipustit institut veřejného návrhu? (Tato otázka se stává více aktuální, dáme-li veřejný návrh do souvislosti s uzavíráním spotřebitelských smluv). Proč i v tomto případě nedat přednost autonomii vůle subjektů činit veřejný návrh?

Lze však souhlasit i s názorem, že autonomie vůle jako nejobecnější pravidlo, si současně vynucuje řadu restrikcí. Restrikce tak nepopírají sociální hodnotu principu svobody resp. autonomie, nýbrž brání dosažení extrémních situací, ve kterých by se subjekt vybavený bezbřehou svobodou mohl stát obětí své vlastní autonomie.³⁶ Může se tedy z tohoto pohledu při veřejném návrhu stát občan v rámci úpravy občanského zákoníku obětí svého projevu, respektive své autonomie vůle? Nastává zde taková extrémní situace, která ohrožuje právní jistotu samotného navrhovatele či jiných subjektů? Máme-li rozebrat výše zmíněné otázky, je třeba se nejprve zaměřit na argumenty, proč vůbec různé právní systémy³⁷ stanoví obecně adresnost návrhu.

Jedním z nejvýznamnějších důvodů, který je při-

³² Právním řádem je v tomto případě rozuměn český obchodní zákoník, neboť ne všechny národní legislativy veřejný návrh připouštějí (např. Řecko).

³³ Taková vůle navrhovatele veřejného návrhu ovšem nemusí být vyjádřena výše zmíněnými komplikovanými a mnohoslovnými formulacemi. Podle Common Law stačí, uvede-li akceptant ve veřejném návrhu úplně jednoduché výrazy, například „Subject to the prior sale“, „First come first served“, „While they last“. Viz. E. ALLAN FARNSWORTH: *Contracts*. Second edition. Little, Brown and Company, 1990, str. 141.

³⁴ Proto inzeráty v novinách, reklamní plakáty apod. obecně nepřestávají ofertou, ale jen k výzvu k podání návrhu na uzavření smlouvy.

³⁵ Viz S. PLIVA: *Uzavírání obchodních smluv. Právo a podnikání 8/1995*.

³⁶ Viz HURDÍK, J., FIALA, J.: *Princip autonomie vůle subjektu občanskoprávních vztahů jako výraz ústavního principu svobody a rovnosti v právech. Realizace listiny základních práv a svobod v právním řádu České republiky*, Brno, 1999, str. 88–95.

³⁷ S výjimkou například Francie.

znán téměř všemi právními systémy, je, že prostřednictvím veřejného návrhu na jeden nabídnutý předmět plnění může přijít několik akceptací. To znamená, že každý akceptant bude vyžadovat plnění od oferenta, bez ohledu na to, že počet předmětu plnění je omezen. Navrhovatel tak má možnost splnit pouze jednu smlouvu a v ostatních případech nastane jeho odpovědnost za nesplnění smluv. Takovým právním následkům se však navrhovatel může jednoduše vyhnout, uvede-li přímo v nabídce, že smlouva bude uzavřena s tím, kdo první akceptuje veřejný návrh (jinak řečeno „*first come first served*“). Na základě takového přímého vyjádření potenciální adresáti veřejného návrhu obeznamení s rizikem, že jejich souhlas, respektive přijetí návrhu nemusí mít nutně za následek vznik smlouvy a nárok vyžadovat plnění.

Jiným argumentem pro zákaz aplikace veřejného návrhu v občanském zákoníku může být skutečnost, že navrhovatel na základě svého neadresovaného projevu v podstatě neví, s kým bude uzavřena smlouva a zda nebude budoucí kontrahent pro navrhovatele z různých důvodů nepřijatelný. Příčinou nepřijatelnosti budoucího kontrahenta může být zejména to, že bude insolventní (*poor credit-worthiness*), čímž bude ohroženo plnění uzavřené smlouvy. Avšak ani tato situace není pro navrhovatele právně beznadějná. V úvahu zde totiž připadá právní prostředek vyplývající z § 560 obč. zák., podle kterého má účastník právo odepřít plnění, které měl poskytnout předem, a to do doby, než bude poskytnuto nebo alespoň zabezpečeno vzájemné plnění druhé strany.³⁸ Pokud navrhovatel nemusí plnit předem, zakládá mu nesplnění kontrahenta možnost odstoupit od smlouvy.

Závažné problémy nenacházíme s použitím veřejného návrhu ani při uzavírání spotřebitelských smluv, jejichž regulace však spadá pod jurisdikci občanského práva. Veřejný návrh proto není ani zde přípustný.

Podíváme-li se na úpravu spotřebitelských smluv v občanském zákoníku, často se setkáme s výrazem „ve prospěch spotřebitele“. Z toho můžeme vyvodit určitou generální klausuli, přesněji řečeno obecnou ideu této části občanského zákoníku. Aplikujeme-li tuto klausuli „ve prospěch spotřebitele“ na případy uskutečnění veřejných návrhů u spotřebitelských smluv, uvidíme mezi nimi úplnou harmonii. Za prvé u takového návrhu nese dodavatel riziko, že dává znát, že spotřebitelé budou moct uzavřít smlouvy přímo akceptací. Uzavírání

smluv na základě veřejného návrhu je pro spotřebitele jednodušší. Jeho projev vůle bude totiž považován za akceptaci, což zajišťuje jeho právní jistotu. Další výhodou je skutečnost, že spotřebitel nenese dodatečné náklady pro uzavírání smlouvy a uskutečnění kontraktu je tak pro něho levnější. Tato péče o spotřebitele a zajištění jeho právní jistoty už vyvolala relevantní změny v různých legislativách. Například Principy evropského smluvního práva stanoví *a priori*, že nabídka na dodání zboží či služeb profesionálním dodavatelem (*professional supplier*) uvedená v katalogích, veřejných inzerátech nebo na zboží na regálech je považována za ofertu.³⁹ Tato nabídka platí do vyčerpání nabídnutých zásob.

Nelze říci, že veřejný návrh v občanskoprávních vztazích není bez rizika. Ovšem každá transakce obsahuje určitou míru tohoto rizika a ani nejlepší zákon nemůže toto riziko zcela eliminovat. Kdyby se o to přesto pokusili, došli bychom k absurdním důsledkům, při kterých bychom uvažovali o nejrozsáhlejší intervenci do sféry autonomie vůle. Vezmeme-li v úvahu výše zmíněnou diskusi, je patrné, že při veřejném návrhu je právní jistota navrhovatele zajištěna legislativními nebo jinými formálními způsoby. Tyto právní prostředky zabraňují subjektu stát se obětí své autonomie vůle, respektive svého návrhu adresovaného veřejnosti. Na základě výše uvedeného lze tedy konstatovat, že veřejný návrh by měl být ponechán na svobodné vůli subjektů jednajících v rámci českého občanského práva.

ZÁVĚR

V uvedeném článku se autor postavil kriticky (s rozumnou mírou) k několika otázkám uzavírání smluv, zejména k existující úpravě veřejného návrhu a závaznosti oferty. Pohled z ciziny ani nemohl být jiný. Bohužel v současnosti se těmto otázkám velké pozornosti nedostává. Možná kvůli panujícímu stereotypu, že smlouva je téměř vyřešená otázka. Avšak jen zdánlivě. V úvodu tohoto článku zmíněné okolnosti (technický pokrok, potřeba usnadnit proces uzavírání obchodních transakcí atd.) a s nimi spojené změny v různých národních legislativách mluví v neprospěch tohoto názoru. Doufejme, že probíhající rekonstrukce českého soukromého práva přinese víc diskusí o těchto otázkách.

³⁸ Nejvhodnějším řešením by v tomto případě byla aplikace ustanovení o nejistotě budoucího plnění, které dává možnost smluvní straně odstoupit od smlouvy i v případě, že doba plnění ještě nastala. Takovou úpravu však český občanský zákoník postrádá. Najdeme ji v obchodním zákoníku v § 348.

³⁹ Paragraf 2:201, odst. 3 „Principu evropského smluvního práva“ zní tak: „A proposal to supply goods or services at stated prices made by a professional supplier in a public advertisement or a catalogue, or by a display of goods, is presumed to be an offer to sell or supply at that prices until the stock of goods, or the supplier's capacity to supply the service, is exhausted“. Viz. LANDO, O., BEALE, H.: Principles of European Contract Law. The Hague, Kluwer Law International, 2000, str. 164.