

## Výhodné smluvní podmínky jako varovné signály

Petr Hajn\*

Důsledky obchodních smluv by neměly připomínat výsledek zápasu v kopané, kde vítězství jedné strany v poměru 3:0 znamená porážku strany druhé v totéž poměru. Teorie her tvrdí, že správná smlouva spočívá na „win-win strategy“ – vyhrávají (získají výhody) oba spolupracující soupeři.<sup>1</sup> Pojem kontraktace – ale spoň jak tvrdí jazykovědci – není odvozen od slova „kontra“ nýbrž od latinského výrazu „cum trahere“ (táhnout spolu).

Realistický pohled na obchodní smlouvy vyjadřuje stará anekdota, v níž se synáček obrací na svého otce-podnikatele a ptá se ho: „Tati, co je to dobrá smlouva?“ A zkušený otec odpovídá: „Dobrá smlouva je taková, co přináší prospěch oběma stranám, ale na naší straně je to prospěch o trochu větší“.

Ať již účastník chystané obchodní operace zná teorii her nebo omšelý vtíp (a jeho poselství skryté ve slovech „prospěch o trochu větší“), měl by se vždy zamýšlet nad výhodami, které mu smluvní podmínky nabízejí, i nad riziky, jež jsou přirozeným rubem slibovaných zisků. Každá větší nerovnováha v tomto ohledu patří k varovným signálům ve smlouvě, které naznačují, že vidina vysokých zisků by se mohla změnit v značně ztrátovou transakci.

### NEOBVYKLE VÝHODNÉ NABÍDKY

Obchodní partnery (ty, které neznáme, stejně jako ty, o nichž se domníváme, že je známe dobře) není radno pokládat za dobrodince, jimž leží na srdci náš rozsáhlý prospěch. Jestliže nám ho – jakoukoliv formou – přislíbují, měli bychom být k takovým nabídkám zvýšeně skeptičtí a ostražití. Se seriózním obchodníkem se dá jen zcela výjimečně udělat obchod s vysoce nadprůměrným výnosem. S partnerem slušným a zdatným zároveň se většinou dosáhne obchod, jehož zisková míra osciluje kolem průměru.

Již někdy kolem roku 1991 náš tisk rozsáhle komentoval tehdy v Polsku známou kauzu Lech Grobelny. Tento soukromý finanční podnikatel, vlastník banky a mnoha směnárén, nabízel zázračnou úrokovou sazbu 180 % úroků v době, kdy státní banka platila z vkladů 30 % ročního úroku. Často vystupoval v televizi a publikoval celostránkové inzeráty v novinách. Někteří jeho klienti skutečně získali vysoký slibovaný úrok a působili jako vějička pro další zájemce.

Deset tisíc klientů takto svěřilo – během necelého roku – Lechu Grobelnému částku 32 miliard zlotých. Většina z nich pak neviděla nejen slibované úroky, ale ani základní vklad. Pan Grobelny vložené peníze transferoval – ve vlastních směnárnách – na dolary, se kterými zmizel v zahraničí.

Známost tohoto zahraničního případu nezabránila jeho domácím obdobám. I těm se dostávalo rozsáhlé publicity. Přesto však stále „vstávali noví investoři“, kteří se nechali ošálit záměnou slov (vklad do obchodní společnosti pokládali za vklad spořitelni) i přislíbené neobvykle výhodných příležitostí.

Autor těchto řádek učinil, za dobu svého působení v Radě pro reklamu, i zajímavou zkušenost psychologického rázu. Jakmile se na veřejnosti objevila reklama, v níž se operovalo s „hovínky“ (ve skutečném i přeneseném slova smyslu), vyvolala zpravidla velké množství stížností. Reklamy skutečně nemravné (právě ty, v nichž se slibovaly zřejmě nesplnitelné finanční přínosy) však většinou nechávaly netečnými jak příslušníky širší veřejnosti, tak orgány, které by měly dbát na dodržování zákona o regulaci reklamy. Pokřik poškozených i tisku se ozval až v okamžiku, kdy onen poskytovatel slibů přestal plnit své závazky.

Mimořádná výhodnost určitých nabídek se nemusí týkat jen transakcí na peněžním trhu. Prodej Karlštejna má své předchůdce i následovníky. Těmi „napálenými“ nejsou jen prostí lidé nízkého vzdělání, někdy naopak právě oni jsou strůjci spektakulárních podvodů.

Příkladem již klasickým je počínání dvou zlatokopů, kteří v roce 1872 předstírali opilost, chlubili se nálezem diamantů a dokonce ukazovali pytlík s nimi. Pomocí této hrané indiskrece se dostali k investičnímu bankéři Raistonovi a tvrdili že našli investiční pole „větší než Kimberley“. Protože jim však pole nepatří, nemohou uvést, kde se nachází. Byli však ochotni – za větší odměnu – ukázat místo tomu, koho tam sami dopraví se zavázanými očima. Důlní inženýr i ověřovací skupina, která byla později vyslána za stejných podmínek, potvrdili, že „naleziště“ se týpíť diamantovým prachem a našli na něm nebroušené diamanty a místy i rubíny. Oba „nalezcí“ vyinkasovali vysoké odstupné a pak již o nich nebylo vidu ani slechu. Pozdější šetření ukázalo, že oba iniciátoři tohoto podvodu nakoupili nebroušené drahokamy a roztrousili je na místě nálezů. Od těch dob fiktivní diamantová pole, zlaté do-

\* Prof. JUDr. Petr Hajn, DrSc., Katedra obchodního práva Právnické fakulty Masarykovy univerzity, Brno

<sup>1</sup> K teorii her viz NEUMANN, VON J.; MORGENSTERN, O.: *Theory of Games and Economic Behavior*, Princenton University Press, Princenton 1947.

ly, ropná ložiska jsou stále vějíčkami, na něž mají být nalákáni zájemci o zvláště výnosné obchody.

S neobvykle výhodnými nabídkami se lze setkat i v záležitostech obvyklejších. Zvláště levný předmět koupě může pocházet z problematických zdrojů a být například zatížen právními vadami. Občas dokonce bývá „zatížen“ i některými faktickými okolnostmi, které se ve smluvním vztahu snadno zamlčí, výrazně však ovlivňují výsledný užitek ze smlouvy pro zdánlivě zvýhodněného partnera.

Nájemní byt v atraktivní přírodní lokalitě byl nabízen za nájemné neobvykle nízké. Pronajímatel ovšem pomlčel o tom, že prostředí v domě je „zamořeno“ jednou z nájemnic, která dokázala (způsoby právně ztěžující postihovatelnými) „otrávit“ pobyt všem ostatním nájemníkům. Při stáží v Mnichově se náš krajan setkal s přístupem opačným. Jeho nájemní smlouva obsahovala ustanovení, na základě kterého bral na vědomí, že v domě dochází k výuce operního zpěvu a že eventuální obtíže z toho pro něj plynoucí jsou již vyjádřeny v ceně nájmu, která je nižší než místně obvyklé nájemné.

Obecně vyjádřeno: výhoda plynoucí z určité smluvní podmínky je vždy věc relativní a musí být porovnána s ostatními podmínkami smluvního vztahu a detailnějšími okolnostmi obchodní transakce. Zkušený smluvní vyjednaváč zná běžný standard smluvních podmínek a věnuje zvláště nastraženou pozornost nejen podmínkám, jež pokládá za tíživé, ale též a možná zvláště – ač to zní paradoxně – podmínkám mimořádně výhodným. Pátrá po tom, proč jsou mu poskytovány; nechápe je jako výraz zvláštní přízně osudu nebo smluvního partnera. Bývá jimi spíš nalekán než nalákán.

## OKAMŽITÉ VÝLOHY – ODDÁLENÉ VÝHODY

Obecná životní zkušenost učí, že se dobře slibuje to, co ještě není a co má teprve přijít. Přeborníci v poskytování příslibů dovedou poznat lehkovážně naladěné jedince, kteří věří spíš v to dobré, co se má zrodit z nakynutého bříska budoucnosti. A tak i ve smlouvách bývají někdy poskytovány příslovečné vzdušné zámky, jejichž plnění je vázáno na vágní a ztěžující právně vynutitelné okolnosti.

*Příkladem takových transakcí je velmi mnoho. V jednom případě je nabízen nějak levný kurs modelingu s tím, že „pořadatel kursu bude jeho účastnicím podle svých možností nápomocen při uplatnění nabytých znalostí v této dynamicky se rozvíjející oblasti“. Jinými jsou budoucí dealeri získávání pro svou činnost tím, že se poukazuje na vysoké výdělků dosahované jinými (výdělků ovšem negarantované). Okamžitě ovšem musí zaplatit školení, kde budou na dráhu dealera připravová-*

*vání, a také jsou povinni si cosi za drahý peníz koupit. Jednou je to rozsáhlá sada předmětů, s nimiž mají sami obchodovat, jindy příručka o tom, jak snadno zbohatnout a stát se úspěšným člověkem.<sup>2</sup>*

*Většinou se tu jedná o určitou podobu pyramidových her (někdy se mluví o hrách peněžních, o principu letadla či o transakcích typu sněhové koule), při nichž na počáteční vklad účastníka se mají nabalovat vklady účastníků dalších a tak vysoce zhodnotit vklad počáteční. Takové počínání však může přinést větší prospěch pouze těm, kdo „do letadla“ nasedli jako první. Ti v dalších pořadích stále obtížněji hledají své následovníky. Kdosi spočítal, že počet kol nemusí překročit ani desítku a nastane situace, za níž pozdější účastník pyramidové hry bude mít ze své účasti ve hře prospěch, pokud se jí zúčastní (a to několikrát) všichni obyvatelé zeměkoule. To sice není předpoklad teoreticky vyloučený, ale velmi málo pravděpodobný. Soudní lidé přece jen v populaci převládají.*

Slibované příští výnosy (při poměrně vysokých okamžitých výdajích) jsou neobvykle nejisté tehdy, když závratné zisky mají plynout z podnikání, s nímž nerozvážný nadšenec nemá žádné zkušenosti a o němž si ani nezjednal dost poznatků.

Názorné jsou případy s chovem čincil, které někteří tuzemští podnikatelé nakoupili bez náležitě ověřené chovné kvality i bez spolehlivé záruky odběru za určité ceny. Garanci ostatně nelze v dlouhodobější perspektivě poskytnout, protože zájem o zboží tohoto druhu podléhá značným výkyvům a stejně kolísají jeho ceny.

Právně problematické jsou takové předpoklady budoucího vývoje, které nemůže smluvní partner ovlivnit a jejichž nesplnění není pojato jako rozvazovací podmínka smlouvy.

*Příkladem je tu koupě pozemku pro výstavbu rodinného domu, při níž se kupující spokojil s turzením prodávajícího, že se „dá v nikoliv vzdáleném časovém horizontu s nemalým stupněm pravděpodobnosti uvažovat s jeho vynětím z pozemkového půdního fondu“. Takový výrok neměl žádnou oporu v příslušné plánovací dokumentaci. Jiný byl kupec rekreační chalupy nacházející se u rušné vozovky ústně ujišťován, že se počítá s výstavbou silničního obchvatu; na základě této nespolehlivé informace se rozhodl pro okamžitou koupi nemovitosti nabízené za poměrně nízkou cenu.*

*Poradenská společnost nabízela dalším českým podnikům, že jim obstará partnera v zahraničí pro odbyť jejich výrobků. Polovina provize za takovou zprostředkovatelskou činnost byla splatná „v okamžiku, kdy došlo k prvním obchodním kontaktům s možným zahraničním partnerem a k výměně předběžných smluvních návrhů“. Téměř vždy pak věci skončily právě jen u takových smluvních námluv. Podniky, kterým byla slibována „příležitost k uza-*

<sup>2</sup> Srov. HRSTKOVÁ, J.: Obchody s naivitou, Ekonom 7/2003, s. 19 a násled.

*vření výhodných zahraničních kontraktů“, plati-ly poměrně rozsáhlou provizi za obchody, které se nikdy neuskutečnily. Vládě jim pak bylo vysvětleno, že příležitost k uzavření obchodu jim přece poskytnuta byla a vše ostatní již záviselo na jejich schopnostech výrobních a vyjednávacích. Právně lze takový postup (a jeho smluvní vyjádření) obtížně napadnout, pokud se neprokáže, že došlo k podvodnému srozumění mezi zprostředkovatelskou společností a zahraničními podniky předstírajícími zájem o uzavření smlouvy.*

Častý postup, jak přesvědčovat o budoucích výhodách určité transakce, spočívá v tom, že se současně i dřívější příznivé výsledky promítají do budoucnosti. Finanční instituce, sledovány a sankcionovány Komisí pro cenné papíry, jsou již nuceny ve svých reklamních nabídkách uvádět, že dosavadní vývoj kurzů není zárukou obdobného vývoje budoucího. (Nezdá se být tak zcela v pořádku, jestliže tato informační součást nabídek bývá občas uváděna drobnějším písmem než její součástí ostatní.) Uvedená myšlenka však platí prakticky pro nejrůznější sféry ekonomického života. Obecně pak si vyžadují ostražitost všechny situace, za nichž je žádáno okamžité plnění za takřikající holuby (byť i tučné holuby) na dosti vzdálených střeších.

### ZISKY Z MÁLO PŘEHLEDNÝCH OBCHODŮ

Mimořádné přínosy bývají slibovány z peněžních investic do obchodů, jež má uskutečnit někdo jiný než přímý obchodní partner a většinou ve vzdálené či neurčitě vymezené cizině. Jedná se o takové obchody, jež investor nemůže nijak kontrolovat a jen důvěruje, že uváděné okolnosti skutečně existují a jsou tak výhodné, jak mu je slibováno. Jeho důvěra je získávána zpravidla stále stejným způsobem: počáteční drobné investice jsou mu zhodnoceny nebo je seznámen s těmi, jimž se skutečně a někdy i jen předstíraně vyplatily. Takto vytvořená důvěra je vzápětí zneužita. Náhorný doklad takového počínání je z doby před deseti léty, jeho období se však – většinou v méně vyhraněné podobě – vyskytují neustále.

*Důvěryhodně působící dáma nabídla účast na rozprodávání majetku z jedné státní instituce. Tento majetek měli zakoupit její známí a mimořádně výhodně ho prodat v zahraničí.*

*Ke vstupnímu kroku v této transakci (k nákupu v tuzemsku) jim prý chyběly finanční prostředky. Těm, kdo jim je půjčili, slibovala zprostředkovatelka vysoké zhodnocení poskytnutých prostředků. Jedinci i kolektivní podnikatelské subjekty pak vložili do tohoto podniku statisícové a někdy i mnohamilionové sumy. Většinou jim nebyly vráceny ani investované peníze.*

Nepříliš vzdálenou obdobou takového počínání bývají investice do podnikatelských subjektů, o nichž toho investor velice málo ví, a to na projekty, o nichž toho zná ještě méně. Nelze pak nezpomenout na

bonmot, podle kterého akcionáři jsou tvorové zpozdilí a drzí. Zpozdilí proto, že svěčují své peníze neznámým lidem, a drzí proto, že chtějí, aby jim takto uplatněné peníze ještě přinášely výnosy.

### PODÍLY NA PROTIPRÁVNÍM POČÍNÁNÍ

„Nečitelné“ transakce, o nichž jsme právě uvažovali, se tváří jako obchody neobvyklé, které jsou však právně v pořádku. Velké výhody bývají nabízeny za zdánlivě zanedbatelnou protislužbu v operacích na prvý pohled podezřelých a někdy i zjevně nelegálních podle zákonů té či oné země. Takové okolnosti bývají však přehlušeny vidinou velkých a snadných zisků. Protiprávnost celého podniku může být dokonce přitažlivá pro ty, kdo v počínání na hraně i za hranou zákona vidí cosi na způsob „adrenalinového sportu“.

*I řada našich spoluobčanů již obdržela dopisy (a v poslední době i e-mailová sdělení), v nichž se jim představuje kdosi z ciziny a tvrdí zhruba následující: Potřebuji dostat částku – dejme tomu – 50 milionů dolarů – z mé země, kde s ní nemohu disponovat. Pokud mi poskytnete číslo svého bankovního konta (někdy i nacionále, hlavičkový bílý papír s razítkem a podpisem), obdržíte procenta (obvykle 5 až 15 %) z uvedené sumy. Docela věrohodně působí i důvody, proč výběr peněz nelze uskutečnit v cizině. Julie Hrstková v článku „Potlačit 'nigerijskou mafii' se nedaří“ (Ekonom, č. 4/2003 s. 57 nsl.) uvádí následující příklady použitých legend:*

- *Jsem manželka/syn generála bývalého režimu a jde o dědictví.*
- *Jsem bankéř a na jednom účtu leží peníze, jejichž majitel zemřel a nikdo o nich neví.*
- *Jsem bývalý vysoký státní úředník a mám peníze, které zbyly z pomoci mezinárodních institucí.*

*Od adresáta dopisu se zároveň žádá určitá částka (někdy postupně zvyšovaná) na krytí nákladů onoho převodu. Tato záloha a ovšem ani „angažovaná suma“ a výnos z ní plynoucí se již na tuzemském kontě neobjeví. Někdy z něj odplynou i částky dosud se na něm nalézající.*

Nikoliv výjimečně se objevují nabídky na obchod, při němž má přijít zkrátka státní rozpočet. Naději na kladnou odezvu mají zejména u těch, kdo rádi zatnou drápek eráru (zahraničnímu i tuzemskému) a chápou to jako záslužný čin. Neměli by ovšem zapomínat, že ani státní úředníci nebývají úplní hlupáci. Také detektivní žurnalistika se má i v našich poměrech čile k světu a objevuje operace, které jejich účastníci pokládali za dobře utajené. Konečně to, co se zdálo výhodné „zde a nyní“, se může v proměnách času obrátit ve svůj opak.

*Objednatel stavebního díla zaměstnával „na černo“ zahraniční dělníky. Přijal návrh zhotovitele stav-*

by, aby si část prací na stavebním díle zajistil sám pomocí těchto zahraničních dělníků a tak ušetřil na ceně. Později se objednatel prací obával reklamovat dodávku, aby snad při této příležitosti nevyšlo najevo jeho protiprávní počínání.

Svůj „háček“ mívají i takové reklamní a obchodní návrhy, v nichž se nabízejí nejen služby a věci, ale i výhody plynoucí z toho, co bývá cudně označováno za daňovou optimalizaci. Pokud cestovní kancelář inzeruje manažerský kurz (včetně účasti manželky) v exotickém zahraničí s tím, že „platbu možné odečíst z daní“, lze se ptát, zda se tu nejedná „o účet bez hostinského“. Daňové orgány zjišťují, proč tak daleká cesta byla nutná k vyposlechnutí několika přednášek, a mnohdy dospívají k názoru, že cílem takového pobytu bylo „osobní potěšení bez přímé vazby na získání a udržení příjmů daňového subjektu“. Pro takové stanovisko nalézají oporu i u soudů, které přezkoumávají jejich rozhodnutí.<sup>3</sup>

Daňová optimalizace, dokonce i ta zcela legální, může přinášet výhody velmi problematické z věcného hlediska. Jestliže podnikatel, ve snaze vyhnout se placení daní, veškerý volný zisk reinvestuje, nikde nemá zaručeno, že půjde o investici úspěšnou – skutečně podařených bývá z nich jen část. Nadarmo bývají vynaloženy nejen peníze, ale i energie. Hledač výhod pak může být v profesním světě i v rodině po právu častován výroky, ve kterých se objevují slova „workoholik“ a „megaloman“.

Suma sumárum i pro snahy získat výhody na úkor státního rozpočtu či jiným protiprávním způsobem platívá ono známé „kdo jinému jámu kopá, sám do ní padá“. Jiné poučení z uváděných příkladů spočívá v poznatku: Jestliže nám někdo nabízí výhody za to, že společně „doběhneme“ někoho jiného (byť to byl například stát), můžeme téměř s jistotou předpokládat, že by byl ochoten ošidit i nás a že se pravděpodobně již na to chystá.

Konečně obvyklý seznam věcí, které se nemají půjčovat (dýmka, manželka, zubní kartáček), si zaslouží rozšířit i o bankovní konto, razítko a podpisový vzor.

## BEZPLATNÁ PLNĚNÍ

Pokud nám kdosi v obchodním světě slibuje dobrovolnou činnost v náš prospěch, měli bychom se tázat, co si sám od toho slibuje. Zdatní podnikatelé projevují svou lidumilnost většinou jen v těch formách, které jim přinášejí uznání veřejnosti (a s tím spojenou publicitu) a jednak již zmiňované daňové výhody.

Stavební podnikatel nabídl majiteli skladových prostorů, že mu opatří výhodného nájemce („Proč byste patil provizi realitce, že ano?“). Skutečně mu sdělil jméno jiného podnikatele, který při prvních rozhovorech projevil o předmět nájmu zájem a ochotu pla-

tit nadprůměrně vysoké nájemné. Vymíňoval si pouze, aby na předmětu nájmu byly provedeny rozsáhlejší úpravy, které si vyžadoval způsob jeho podnikání. Majitel skladových objektů okamžitě uzavřel se stavebním podnikatelem a dobrovolným zprostředkovatelem smlouvu o provedení těchto poměrně nákladných úprav.

Ze smlouvy o pronájmu však sešlo; zájemce o nájem se prohlásil za zájemce „předběžného“ a odvolal se na svého dalšího společníka, jemuž se prý nezamlouvala vzdálená lokalizace objektu. A tak místo výhodného pronájmu, čekala majitele objektu rozpačitá omluva od dobrovolného zprostředkovatele a jeho naprosto nerozpačitý účet za úpravy, které pak nevyhovovaly dalšímu (teď již opravdovému) zájemci o objekt.

Riziko z příliš důvěřivého počínání majitele mohlo být sníženo, kdyby byly vzájemně podmíněny obě uvažované transakce (tj. vznik smlouvy o dlouhodobém pronájmu a smlouvy o úpravě objektu).

Důvěru druhých si mnohdy získá ten, kdo pro ně cosi činí, aniž své počínání podložil smluvním závazkem; jeho uzavření odsouvá až na dobu pozdější. I taková velkorysost si zaslouží, aby byla posuzována se zvýšenou opatrností. Možná, že jde o projev celkové línosti a nespolehlivosti a proto nic zulašť povzbudivého pro trvalejší obchodní spojení.

Provozovatelka obchodu se dohodla se svým známým na tom, že bude tichým společníkem v jejím podnikání. Jeho vklad měl spočívat jednak v určité finanční částce a jednak v osobních výkonech při úpravě provozních místností. „Budoucí tichý společník“ okamžitě započal s pracovní pomocí, i když smlouva o tichém společenství ještě nebyla uzavřena. S postupem času se jeho pracovní přičinění stávalo nepravděpodobným a nespolehlivým a navíc si je cenil (pro účely vkladu do společnosti) značně vysoko. Provozovatelka obchodu se s ním rozešla obchodně i lidsky, smlouvu o tichém společenství neuzavřela, v zájmu vlastního klidu mu poskytl relativně vysokou odměnu za pracovní výkony nekryté smlouvou. Plnění bez smluvního podkladu pro ni nebylo nijak výhodné a utrpěla i nehrzené újmy na nervové energii a podnikatelském soustředění.

Výkony předcházející smlouvě mohou být i jistým způsobem lsti a mohou postavit smluvního partnera před jev označovaný v diplomacii jako „fait accompli“ – dokonaný skutek.

Podnikatel si hodlal u stavebního podniku objednat menší opravu provozních místností. Stavební podnik okamžitě – bez smlouvy a podle jeho turzení bez nároku na odměnu – provedl tak důkladné „sondy“ (spíš šlo o předběžné bourací práce), že nakonec musela být uskutečněna oprava objektu (ovšemže již smluvně „ošetřená“) důkladnější a nákladnější, než s jakou se původně uvažovalo a než která byla ve skutečnosti zapotřebí. Objednatel se asi mohl domáhat náhrady škody či takový nárok využít jako „vyjednávací potenciál“ při

<sup>3</sup> Podrobněji viz HAJN, P.: Vzdělávací turistika – daňové a soutěžněprávní hledisko, DHK 15/1994, s. 132–133.

jednání o smluvních podmínkách opravy; taková právní možnost však byla pro objednatele příliš subtilní. Zhotovitel dila před svou rozsáhlou stavební sondou zřejmě provedl i sondu do hlubin objednatelovy duše.

Proto opakujeme: podnikatelé většinou neloví „bobříka dobrých skutků“, ale sledují své vlastní zájmy. Pokud nám přinášejí něco bezplatného či zdánlivě bezesmluvního, jedná se jen o jiný případ zvláště výhodné nabídky, která v sobě vždy obsahuje určité varovné poselství.

### BĚŽNÉ VÝHODY – BAGATELIZOVANÉ NEVÝHODY

Smlouva obsahuje řadu podmínek, které teprve ve svém souhrnu rozhodují o její prospěšnosti pro tu či onu stranu. Jeden z taktických postupů při uzavírání smluv spočívá v tom, že se výraznějšími činí výhody a zamlčují se zápory, jež ze smlouvy plynou pro druhou stranou. Děje se tak prostřednictvím slovních komentářů při projednávání smlouvy, obratným rozmístěním „výhodných a nevýhodných položek smluvního sortimentu“ v textu právního dokumentu i „salámovou taktikou“ při projednávání jednotlivých bodů.

Plnění ze smlouvy (šlo o licenci k užívání nehmotného statku na určitém území) odpovídala v návrhu příznivá cena. Zároveň se však poskytovatel tohoto plnění měl zavázat k povinnosti „zdržet se jednání, které by mohlo být v rozporu s právy nabyvatele vyplývajícími z titulu poskytnutí výhradní licence jejímu nabyvateli“. Tato neurčitě formulovaná povinnost byla zajištěna mimořádně vysokou smluvní pokutou. Poskytovatel licence nechtěl souhlasit s formulací o jednání, které by mohlo být v rozporu s jeho smluvními povinnostmi. (Poukazoval na analogii s některými rozsudky v trestních věcech z doby totality, kdy z pouhého faktu emigrace se usuzovalo na „možnost podvratné činnosti proti republice“.) Protože poskytovatel licence trval na této podmínce (a některých dalších jí podobných podmínkách, které byly zajištěny mimořádně vysokou smluvní pokutou), k uzavření smlouvy nedošlo. V některých jiných záležitostech byla vyúčtována smluvní pokuta na základě velmi sporných důvodů a započtena na nepochybně oprávněný nárok druhé strany; pochopitelně následoval vleklý spor. Mimochodem vysoké smluvní pokuty jsou jedním ze způsobů, jak přelévát peníze mezi podnikatelskými subjekty a takto „tunelovat“ subjekt, jemuž byla účtována předem přičítaná sankce.

Zahraniční obchodní společnost uzavírala – jako objednatel – s našimi podniky smlouvy o dílo, v nichž nabízela výhodné cenové podmínky. Nároky na kvalitu plnění byly ve smlouvě stanoveny velmi přísně a ne zcela určitě. Zároveň bylo objednateli poskytnuto právo, aby zadržoval – pro případ reklamaci – významnou

část kupní ceny. Zahraniční společnost pak ve všech případech reklamovala a stavěla naše podniky – zhotovitele díla do situace, za níž by se musely domáhat doplatku kupní ceny u zahraničního soudu. (Ve smlouvě byla domluvena jeho příslušnost, což byla podmínka v kontextu ostatních podmínek pro zhotovitele nevýhodná a neobvyklá.) Naše podniky nebyly ochotny se pouštět do sporů v zahraničí s ohledem na nákladnost takového postupu a jeho nejistý výsledek. Podmínky celé transakce ve svém souhrnu nebyly zdaleka tak výhodné, jak se původně zdálo zhotoviteli díla.

Výhody a nevýhody plynoucí ze smlouvy se mohou jedné z jejích stran jevit v jiné optice, když ty prvé jsou zřetelné a velkým písmem vyjádřeny v textu smlouvy, ony druhé pak v příložených podmínkách tištlivě petitem. Jindy se tíživé povinnosti nacházejí zakamuflvány v ustanovení jinak vcelku málo významném.

Takto se například nájemce nebytových prostor zavázal k udržování pronajatých prostor v provozuschopném stavu a převzal tak povinnost, která v základní právní úpravě podpůrného charakteru tížila pronajímatele. Učinil tak v rozsáhlejší části smlouvy, který mu stanovil jinak samozřejmou povinnost k úklidu jím užívaných prostor.

Právě uvedený příklad naznačuje, jak obtížné bylo pro nájemce bylo, kdyby v daném případě hodlal tvrdit, že mu byla nachystána léčka pronajímatelem. Ten se může hájit (a s velkou nadějí na úspěch), že se nanejvýš jednalo o nepříliš důsledné řazení smluvních povinností, čemuž se ovšem nevyhnou ani nejlépe propracované smluvní návrhy. Ostatně přiměřená dávka lstivosti bývá pokládána za přirozenou součástí smluvní hry, která je stejně legitimní jako jsou „finty“ ve hře sportovní.

\* \* \*

Předchozí úvahy lze shrnout do dvou antických moudrostí. Starší z nich nabádá, abychom se obávali svých protivníků, byť nám přinášejí dary. Platí to i v případech soupeřivé smluvní spolupráce a o darech v podobě výhodných smluvních podmínek. Ty se mohou projevit jako dary danajské.

Jestliže pak ve starém Římě zjišťovali, že práva náležejí jenom bdělým, pak platí i logický důsledek této zásady: o práva (a s nimi spojené hodnoty) přicházejí ti, kdo nejsou (mimo jiné při studiu smluvních textů) dostatečně ostražití a pozorní. Ono latinské „vigilantibus iura“ překládá Radim Polčák, doktorand brněnské právnické fakulty, výrokem legendárního brněnského siláka Franty Koucourka „furt ve střehu“. Máme-li uplatnit vznešenější způsob vyjadřování, můžeme prohlásit, že cizí smluvní návrh je jako svatovítská katedrála – až po čase a důkladnějším studiu si člověk všimne jejích detailů.