

## Pauličková Alena: Aby podnikanie bylo úspěšné

Eurounion, Bratislava 2001, str. 112, doporučená MOC 110,- Sk, náklad neuveden

Petr Hajn\*

Rozdělení bývalé československé federace nevedlo naštěstí k podstatnému oslabení kontaktů mezi právníckými teoretickými pracovišti z obou dnes samostatných států. Dokonce se zdá, že o takové kontakty (aktivní účast na konferencích v druhé z obou republik, možnost recenzovat díla kolegů ze Slovenska resp. Česka či být jimi recenzován) je ještě větší zájem. Je to vlastně pochopitelné – zmíněné aktivity jsou jazykově stále dostupné a navíc získaly punc mezinárodnosti. Sklon k vzájemným myšlenkovým a lidským kontaktům má i své méně utilitární příčiny. Duchovní produkce (umělecká i vědecká) příslušníků dvou sobě blízkých a přece svébytných národů má svůj národní svéráz myšlenkový a stylový. Pokud jde o literaturu právníckou, pak váží i skutečnost, že právo obou republik začíná jít svými vlastními cestami a nic na tom nemění harmonizace obou národních práv s právem EU. (Důkazem toho je „promítnutí“ směrnice EU o klamavé a srovnávací reklamě do vnitrostátních právních úprav, která se ostatně zdařila na Slovensku lépe, než tomu bylo u nás.)

Tento dlouhý úvod ovšem nebyl nutný k tomu, aby zdůvodnil recenzi shora označené práce Aleny Pauličkové, učitelky na právnícké fakultě univerzity v Trnavě, která se obrací k pracovníkům malých a středních podniků a snaží se rozšířit jejich informační juristickou výstavu. Ke cti autorky patří, že nezvolila pro svou knihu titul, který bývá v daném žánru jinak obvyklý a začíná zpravidla slovem „Jak...“ či jinak naznačuje všeobšáhlost nabízeného vědění. Alena Pauličková si uvědomuje, že při popularizaci práva někdy „méně bývá více“. (Sám jsem po létech zkušeností dospěl k závěru, že „efektivnost právnícké popularizační přednášky či publikace bývá většinou nepřímo úměrná množství paragrafů, které jsou v nich citovány.“) Takový přístup ovšem okamžitě stavěl autorku před volbu, které z mnoha nabízejících se právních oblastí a témat do knihy vybrat.

Podobná volba bude vždycky nutně arbitrární a u posuzovatele může vyvolat ty či ony pochybnosti. Proto se omezím na pouhé zjištění, jak tento problém Alena Pauličková řešila v posuzovaném spisu. Je to patrné již z názvu jednotlivých strukturních částí jejího díla, jež znějí: „Je vhodnější podnikat sám alebo v rámci společnosti?“ (s podkapitolami „Riziká podnikania bez založenia právnickej osoby“ a „Podnikanie formou právnickej osoby“), „Kto je oprávnený konať

v méně podnikateľa?“, „Kedy obchodná zmluva nebude príčinou problémov?“, „Ktorým typom zmlúv sa podnikateľ v praxi nevyhne?“ i „Ako riešiť obchodné spory?“ V jednotlivých výkladoch se Alena Pauličková snaží, aby čtenářům poskytla základní informaci a vypěstovala v nich cit pro to, kdy s takovou informací vystačí a kdy si budou muset vyžádat odbornou právní pomoc. Vzory ve smlouvě uvedené se také týkají jen některých v praxi frekventovaných záležitostí (započítání vzájemných pohledávek, smlouva o nájmu nebytových prostor, rozhodčí smlouvy), u nichž by snad účastníci smluvních vztahů se mohli spolehnout na vzor a obejít se bez pomoci kvalifikovaného právníka. (To si ovšem nemyslím o smlouvě o tichém společenství.)

Nad posuzovanou publikací jsem si ověřil i jinou z mých dávnějších zkušeností, že totiž popularizační spis často dokáže přinést poznatky, které jsou užitečné i pro toho, kdo hledá inspiraci pro bádání teoretická. V knize Aleny Pauličkové to platí (alespoň pokud jde o jejího recenzenta) o kapitole Obchodné tajemstvo, kde se např. nachází rozsáhlý výčet objektů, jež mohou být předmětem obchodního tajemství. Podnětné je i konstatování (na str. 61, že podnikatel může bezpochyby svoje právo na obchodní tajemství převést smlouvou na jiný subjekt. V takovém případě přestává být majitelem převedeného obchodního tajemství a novým jeho majitelem se stává uvedený tuzemský nebo zahraniční subjekt. V této souvislosti snad mohlo být podotknuto, že i právo využívat obchodní tajemství může být poskytnuto licenční smlouvou. Za inspirující pokládám i podněty k tvorbě interní instrukce o ochranně obchodního tajemství. Jsou užitečné i proto, že česká a slovenská úprava vycházejí – při vymezení obchodního tajemství – z tzv. teorie vůle, podle níž jedním ze znaků obchodního tajemství je podnikatelem projevovaná vůle k utajení těch či oněch skutečností. Mám jen pochybnosti o tom, zda interní instrukce může obsahovat příliš „široké“ ustanovení „přikazující, aby se každý zaměstnanec podniku zdržel jakékoliv informační a publikační činnosti vůči třetím osobám. Písemný souhlas s takovou informační a publikační činností uděluje pouze statutární orgán nebo jím pověřený zaměstnanec podniku.“ Sám jsem se s podobnou formulací setkal v jedné z interních instrukcí české nemocnice. Takto široce formulovaný pokyn by se mohl dostat do rozporu s LISTI-

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

NOU ZÁKLADNÍCH PRÁV A SVOBOD a zejména s jejím čl. 17.

Právě uvedená poznámka naznačuje, jak společné jsou i praktické problémy s realizací práva na Sloven-

sku i v naší republice a jak i popularizační literatura může poskytovat podněty k úvahám o těchto problémech. O knize Aleny Pauličkové to rozhodně platí.