

Kontraktace mezi podnikateli. Využití obchodních podmínek. Typické obchodní smlouvy typové a inominátní. Uzavírání smluv ve veřejném zadávání. Taktika smluvního jednání.

1. Jaký je rozdíl mezi rámcovou smlouvou, obchodními podmínkami a adhezními smlouvami? Proč jsou tyto nástroje tak hojně využívány?
2. Jaký je rozdíl mezi všeobecnými obchodními podmínkami a obchodními podmínkami? Platí nějaké rozdíly při jejich inkorporaci?
3. Formulujte inkorporační doložku.
4. Posuďte, zda v uvedených situacích byly do smlouvy inkorporovány obchodní podmínky:
 - a. smlouva uzavřená mezi dvěma podnikateli obsahuje odkaz na všeobecné obchodní podmínky vypracované Hospodářskou komorou České republiky, obchodní podmínky nebyly připojeny,
 - b. vztah mezi podnikatelem a spotřebitelem, odkaz na všeobecné obchodní podmínky vypracované zájmovou organizací, které jsou připojeny ke smlouvě a jsou i podepsány,
 - c. JZD, družstvo, opakovaně uzavírá kupní smlouvy na oleje a jiné provozní kapaliny do zemědělských strojů se společností Maziva a oleje, s.r.o. Kupní smlouvy jsou sjednávány písemně, a vždy obsahují odkaz na obchodní podmínky prodávajícího. K prvním třem smlouvám byly obchodní podmínky přiloženy a byly kupujícím podepsány s prohlášením, že se s obchodními podmínkami seznámil, ke smlouvě čtvrté již obchodní podmínky přiloženy nejsou,
 - d. smlouva mezi podnikateli, ve smlouvě je odkaz na obchodní podmínky a informace, že obchodní podmínky jsou dostupné na internetových stránkách prodávajícího,
 - e. formulářová smlouva, chybí odkaz na obchodní podmínky v textu smlouvy, ty jsou však natištěny na zadní straně listu smlouvy,
 - f. smlouva o dílo, odkaz na obchodní podmínky, ty jsou ke smlouvě připojeny a jsou parafovány oběma smluvními stranami,
 - g. kupní smlouva, odkaz na obchodní podmínky prodávajícího, kupující tyto obchodní podmínky obdržel až po předání zboží společně s fakturou,
 - h. káfé automat, obchodní podmínky vyvěšeny vedle otvoru ke vhození mincí,
 - i. obchodní podmínky vyvěšené u pokladny ke vstupu do bazénu součástí smlouvy.
5. Ve smlouvě byla sjednána záruka za jakost ve výši 12 měsíců od předání díla. Obchodní podmínky stanoví, že záruka za jakost trvá 6 měsíců, a počíná běžet ode dne zaplacení ceny. Změnila by se situace, pokud by obchodní podmínky obsahovaly údaj, že záruka za jakost trvá 24 měsíců?
6. Jaké znáte různé způsoby řešení konfliktu obchodních podmínek? V čem jsou jejich výhody a nevýhody? Jaké řešení zvolil NOZ?
7. Kupující zaslal prodávajícímu emailem objednávku. Proávající nabídku akceptoval s tím, že odkázal na svoje obchodní podmínky, které přiložil, a které obsahují mimo jiné toto ustanovení: *Platby provedené kupujícím jsou prodávajícím započítány nejprve na vedlejší náklady, smluvní pokutu, zákonné úroky z prodlení a poté na úhradu jistiny.* Kupující učinil novou totožnou objednávku, ve které akceptoval nabídku prodávajícího s tím, že odkázal na svoje obchodní podmínky, které obsahují mimo jiné doložku: *Platby provedené kupujícím jsou prodávajícím započítány nejprve na úhradu jistiny, následně na smluvní pokutu a poté na úroky z prodlení.* Následně prodávající zboží dodal. Jak by vypadalo řešení situace podle jednotlivých způsobů řešení konfliktu obchodních podmínek?

8. Vysvětlete podstatu „redukce na společné minimum“. Jak by vypadal obsah smlouvy, pokud budou obchodní podmínky obsahovat tyto doložky? Obchodní podmínky prodávajícího: *v případě prodlení s placením kupní ceny je kupující povinen zaplatit úrok z prodlení ve výši 12% p.a.*; obchodní podmínky kupujícího: *v případě prodlení s placením kupní ceny je kupující povinen zaplatit úrok z prodlení ve výši 10% p.a.* Jak by se změnila vaše odpověď, pokud by výše úroků z prodlení byla určena v sazbách 3% p.a.(kupující) a 5% p.a.(prodávající)?
9. Rozhodněte, zda se jedná o překvapivé ujednání obchodních podmínek či nikoli
- smluvní pokuta ve výši 0,025% denně z dlužné částky pro případ, že kupující bude v prodlení s placením kupní ceny – ustanovení uvedeno v ustanoveních o cenách – vztah B2B, B2C,
 - smluvní pokuta ve výši 0,025% denně z dlužné částky, ustanovení bude kupující v prodlení s placením kupní ceny – doložka umístěna mezi ustanoveními upravující způsob dodání zboží – vztah B2B, B2C,
 - rozhodčí doložka v obchodních podmínkách ve vztahu B2B a B2C včleněná mezi ostatní ustanovení obchodních podmínek, změní se situace, pokud rozhodčí doložka bude uvedena mezi závěrečnými ustanoveními, a přímo pod ní bude podpis,
 - prorogační doložka, volba práva.
10. Developerská společnost uzavřela smlouvu o dílo s panem Kyselým, podnikající fyzickou osobou, ve které se pan Kyselý zavázal položit plovoucí podlahy v nové výstavbě bytů, které jsou v současnosti ve vlastnictví developerské společnosti. Materiál si obstaral pan Kyselý sám. Cena měla být určena dle ceníku pana Kyselého, který byl přílohou smlouvy o dílo. Po položení podlah v jednom podlaží bytového domu a předání prací developerské společnosti odeslal pan Kyselý Developerské společnosti fakturu, ve které vyúčtoval rozsah prací a dodaného materiálu v souladu s ceníkem. Faktura byla vystavena dne 9. 3. 2017, developerské společnosti byla doručena 11. 3. 2017. Údaj splatnosti nebyl ve faktuře uveden. Který den může ještě developerská společnost cenu za provedené dílo uhradit tak, aby nebyla v prodlení? Ve smlouvě o dílo byla splatnost ceny ujednána takto: Objednatel se zavazuje zaplatit cenu vyúčtovanou ve faktuře zhotovitele do 120 dnů od jejího doručení. Je toto ujednání platné?
11. Pan Zelinka se vydal do zlatnictví, kde prodal pět zlatých investičních mincí, přičemž za jednu minci obdržel 2.000,-Kč. Jednalo se o zlaté mince Zlatá čtvrtuncová mince Reformy Marie Terezie - školská proof, jejíž výkupní cena (orientační) uvedená na stránkách České mincovny činí 10.878,-Kč. Pan Zelinka se svěřil, že nemá na zaplacení nájmu, a proto se uchýlil k tomuto zoufalému činu, neboť mu pronajímatel pohrozil, že pokud dlužný nájem do 3 dnů nezaplatí, z bytu jej vystěhuje. Druhý den si pan Zelinka zjistil, že výkupní cena jedné mince má činit cca 10.000,-Kč a cenu, kterou obdržel, je nízká. Jak má pan Zelinka postupovat? Bude se lišit, pokud pan Zelinka uzavře smlouvu a bude v ní uvedeno jeho RČ od situace, kdy v totožné smlouvě bude uvedeno jeho IČO a pan Zelinka si bude tímto způsobem obstarávat finanční prostředky, aby mohl uhradit cenu za nájem nebytových prostor, kde podniká?