

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta právnická

Diplomová práce

**Smlouva v právu anglickém a velšském s
přihlédnutím k právu Evropské unie**

Sára Allafová

2018

Plzeň

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto bakalářskou práci vypracovala sama s využitím odborné literatury a dalších pramenů, na které v práci odkazuji a dále je uvádím.

V Plzni, dne 28. 3. 2018

Poděkování

Ráda bych poděkovala své vedoucí práce paní JUDr. Monice Forejtové, Ph.D. za její odborné vedení, cenné rady a vstřícný přístup při jejím vedení. Mé poděkování taktéž patří mojí rodině a přátelům.

Obsah

ÚVOD	1
1 OBECNÉ POŽADAVKY NA VYTVOŘENÍ KONTRAKTU	3
1.1 FORMA	3
1.1.1 SMLOUVY UZAVÍRANÉ FORMOU VEŘEJNÉ LISTINY	3
1.1.2 SMLOUVY UZAVÍRANÉ PÍSEMNOU FORMOU	4
1.1.2.1 Cenné papíry	4
1.1.2.2 Spotřebitelské úvěry	4
1.1.2.3 Nemovitosti a věcná práva s nimi související	4
1.1.3 SMLOUVY PÍSEMNĚ DOKLÁDANÉ	5
1.2 VŮLE BÝT VÁZÁN	5
1.3 SVÉPRÁVNOST	6
1.3.1 MLADISTVÍ	6
1.3.1.1 Předměty nezbytné potřeby	7
1.3.1.2 Služební kontrakty	7
1.3.1.3 Zrušitelné kontrakty	9
1.3.1.4 Ostatní	10
1.3.2 DUŠEVNÍ ZPŮSOBILOST	11
1.3.2.1 Duševní nezpůsobilost	11
1.3.2.2 Obecná závaznost smluv	11
1.3.2.3 Předměty nezbytné potřeby	12
1.3.3 PRÁVNICKÉ OSOBY	12
1.3.3.1 Common law	12
1.3.3.2 Zákonné obchodní společnosti	13
1.3.3.2.1 Companies Act 2006	13
1.3.3.2.2 Limited Liability Partnership	14
1.3.3.2.3 Společnosti založené zvláštním zákonem	14
1.4 VÁZANOST A VYNUTITELNOST KONTRAKTU	14
1.4.1 VYNUTITELNOST	15
1.4.2 SLIB K PLNĚNÍ	15
1.4.3 DŮVOD A REFORMA DOKTRÍNY	16
1.4.4 THE CONTRACTS ACT 1999	17
1.4.5 ZPŮSOBY OBCHÁZENÍ DOKTRÍNY	19

1.4.5.1	Deliktní právo	19
1.4.5.2	Postoupení práv a právní zastoupení	21
1.4.5.3	Svěřenské fondy	21
1.4.5.4	Pojištění	22
1.5	UJEDNÁNÍ KONTRAKTU	22
1.5.1	DOSLOVNÁ EXPRESIVNĚ VYJÁDŘENÁ UJEDNÁNÍ	22
1.5.1.1	Co je psáno, to je dáno	23
1.5.1.2	Začlenění ujednání do kontraktu	24
1.5.1.2.1	Začlenění podpisem	25
1.5.1.2.2	Začlenění oznámením	27
1.5.1.2.3	Začlenění v dohodovacím procesu a zvykem/obyčejem	28
1.5.2	IMPLICITNÍ NEPŘÍMO VYJÁDŘENÁ UJEDNÁNÍ	29
1.5.2.1	Ujednání vytvářená zákony	29
1.5.2.2	Ujednání z ustálené praxe, zvyků a obyčejů	29
1.5.2.3	Ujednání vytvářená zákony	30
1.5.3	VÝKLAD KONTRAKTŮ	30
1.5.4	STANDARDIZOVANÉ KLAUZULE	30
2	NEZBYTNÉ POŽADAVKY PRO UZAVŘENÍ KONTRAKTU	31
2.1	URČITOST KONTRAKTU	31
2.1.1	VÁGNÍ KONTRAKTY	32
2.1.2	NEÚPLNÉ KONTRAKTY	33
2.2	ÚMYSL VYTVOŘIT PRÁVNĚ ZÁVAZNÝ VZTAH	34
2.2.1	DOMÁCÍ A SPOLEČENSKÉ DOHODY	34
2.2.2	OBCHODNÍ KOMERČNÍ DOHODY	36
2.3	NABÍDKA, POZVÁNKA K UTVOŘENÍ NABÍDKY A PŘIJETÍ	37
2.3.1	NABÍDKA	37
2.3.2	POZVÁNKA K UTVOŘENÍ NABÍDKY	40
2.3.2.1	Aukce	40
2.3.2.2	Obchody	41
2.3.2.3	Reklamy na jednostranné kontrakty	42
2.3.2.4	Reklamy na dvoustranné kontrakty	42
2.3.2.5	Časové rozvrhy a lístky na dopravu	43
2.3.2.6	Tendry	44
2.3.2.7	Prodej akcií	44

2.3.3	MÍSTO A OKAMŽIK, KDY JE NABÍDKA PLATNÁ A ÚČINNÁ	45
2.3.4	PŘIJETÍ NABÍDKY	46
2.3.4.1	Protinabídka	46
2.3.4.2	Tendry a veřejné soutěže	47
2.3.4.3	Způsob komunikace přijetí nabídky	48
2.3.4.3.1	Zástupce přijímací strany	48
2.3.4.3.2	Chyba nabízející strany	48
2.3.4.3.3	Přijetí bez komunikace	48
2.3.4.3.4	Jednostranné kontrakty	49
2.3.4.3.5	Přijetí poštou	49
2.3.4.3.6	Přijetí elektronickou poštou a jinými okamžitými způsoby	50
2.3.4.3.7	Poškozené zprávy	50
2.3.4.3.8	Mlčení (ne)znamená souhlas	50
2.3.5	ZPĚTVZETÍ SOUHLASU O PŘIJETÍ NABÍDKY	52
2.3.6	DALŠÍ ZPŮSOBY UKONČENÍ NABÍDKY	52
2.4	ZÁVAZNÝ SLIB K PLNĚNÍ	53
2.4.1	NEZBYTNÉ NÁLEŽITOSTI SLIBU K PLNĚNÍ	53
2.4.2	ADEKVÁTNÍ HODNOTA	54
2.4.3	DRUHY SLIBŮ A PLNĚNÍ	55
2.4.3.1	Vykonané sliby	55
2.4.3.2	Vykonatelné sliby	55
2.4.3.3	Již poskytnuté sliby	56
2.4.4	SLIB MUSÍ JÍT OD OSOBY, KTERÉ JE SLIBOVÁNO	57
3	PŘÍPAD, KTERÝ HÝBE KONTRAKTY	57
3.1.1	SODUCE LINDLEY	59
3.1.2	SODUCE BOWEN	60
3.1.3	SODUCE SMITH	61
4	ZÁNİK KONTRAKTU	61
4.1	CHYBY	62
4.1.1	CHYBY V SMLUVNÍCH UJEDNÁNÍCH	62
4.1.1.1	Obvyklé chyby	63
4.1.1.2	Oboustranné chyby	64

4.1.1.3	Jednostranné chyby	64
4.1.2	OPRAVNÉ PROSTŘEDKY PROTI CHYBÁM V KONTRAKTECH	65
4.2	ZAVÁDĚJÍCÍ INFORMACE	66
4.2.1	ZAVÁDĚJÍCÍ INFORMACE PŘED UZAVŘENÍM KONTRAKTU – ZRUŠENÍ	67
4.2.2	MYLNÉ PŘESVĚDČENÍ	68
4.3	NÁTŁAK	68
4.3.1	NÁTŁAK NA OSOBU	69
4.3.2	NÁTŁAK NA ZBOŽÍ	69
4.3.3	EKONOMICKÝ NÁTŁAK	70
4.3.4	NEOPRÁVNĚNÉ OVLIVŇOVÁNÍ	72
4.3.4.1	Skutečně neoprávněné ovlivňování	73
4.3.4.2	Domnělé neoprávněné ovlivňování	73
4.4	PORUŠENÍ A UKONČENÍ KONTRAKTU	74
4.4.1	PORUŠENÍ KONTRAKTU – CO TO VLASTNĚ JE?	74
4.4.1.1	Selhání nebo odmítnutí kontrakt vykonat	75
4.4.1.2	Chybné provedení	76
4.4.1.3	Porušení neurčitého pojmu	77
4.4.2	PORUŠENÍ NENÍ UKONČENÍ	77
4.4.3	UKONČENÍ KONTRAKTU	79
4.4.3.1	Podstata ukončení	79
4.4.3.2	Dopad ukončení kontraktu a uznání	80
4.4.3.3	Uznání	81
4.4.3.4	Možnost ukončení kontraktu	81
5	PŘÁVO EVROPSKÉ UNIE UPRAVUJÍCÍ KONTRAKTY A SMLOUVY	82
5.1	SPOTŘEBITELSKÉ SMLOUVY – ÚPRAVA EVROPSKÉ UNIE	84
5.1.1	UZAVÍRÁNÍ SMLOUVY	85
5.1.2	ODPOVĚDNOST ZA UZAVŘENOU SMLOUVU	87
5.1.3	NEPŘIMĚŘENÉ PODMÍNKY	87
5.1.4	ODSTOUPENÍ OD SMLOUVY UZAVŘENÉ NA DÁLKU	90
5.1.5	PODOBNOST K ANGLICKÉMU KONTRAKTU	91
6	SBOHEM EVROPSKÉ UNII, SBOHEM PŘÁVU	92
	ZÁVĚR	95

Úvod

Právo Anglie a Walesu je součástí systému angloamerického práva. Toto právo se odlišuje od kontinentálního práva především pro své prameny. Důležitými prameny práva jsou nejen právní předpisy vytvářené místním zákonodárcem, ale také judikatura. Soudy svými rozhodnutími upravují právo po staletí. Jednou z oblastí, která je významným způsobem upravena právě soudní judikaturou, je smluvní právo. Kontrakt je v Anglii a Walesu pojímán odlišným způsobem než v českém právním řádu. Anglické právo je na kontraktech do určité míry postaveno. Principy, které dnes uplatňuje, jsou častokrát užívány po staletí. Kontrakt je v podstatě smluvní ujednání, které dává vzniknout právem dovoleným a vynutitelným povinnostem. Tato práce proto popisuje a vysvětluje, co znamená anglický kontrakt, tak jak je vyučován na právních školách a aplikován v právní praxi.

Aby bylo možné dobře kontrakt popsat, práce je rozdělena do několika částí. Čtyři části jsou věnovány pouze anglickému kontraktu. První část popisuje nezbytné náležitosti, které kontrakt musí mít, aby bylo vůbec možné jej uzavřít. Poskytuje tak informaci o tom, jaké osoby mohou kontrakt uzavřít, jak musí být kontrakt formován a co musí obsahovat.

Uzavírání kontraktu je popisováno v druhé části práce. V případě, že smluvní strany splní základní a nezbytné požadavky, jejich kontrakt ještě není hotový. Musí splnit další náležitosti, které jsou na ně kladeny. Především je třeba zkoumat jejich vůli kontrakt uzavřít a být jím vázán. Ve chvíli, kdy kontrakt uzavřou, stává se závazným a vykonatelným.

Porušení závazného a vykonatelného kontraktu se neobejde bez důsledků. Ovšem i při uzavírání kontraktu mohou nastat situace, které jedna strana nepředpokládala. Do kontraktu vstoupila na základě nějakých přesvědčení, která se jako nepravdivá projeví až po uzavření kontraktu. Takové situace a nástroje jejich řešení popisuje třetí část práce.

Spojené království je jedním z členských států Evropské unie, nicméně v březnu roku 2017 země aktivovala článek 50 Smlouvy o Evropské unii o vystoupení z Unie. Poslední část této práce se věnuje právě právu Evropské unie,

které se uplatňuje v oblasti smluvního práva. Zkoumá konkrétní ustanovení, jaká jsou na kontrakty aplikována a jaká musí členský stát ve svém právním řádu uplatňovat. Tato část proto také řeší, do jaké míry se to Spojenému království podařilo a zda je krok k opuštění společného unijního prostoru pro oblast smluvního práva dobrým rozhodnutím.

Jak tedy vypadá anglický kontrakt a co všechno musí splňovat?

1 Obecné požadavky na vytvoření kontraktu

Před tím, než je kontrakt možné uzavřít, je třeba vyřešit, jestli jsou splněny základní požadavky – tedy jestli kontrakt uzavírají svéprávné osoby, jestli mají vůli k tomu, aby byly vázány, jestli jim smluvní ujednání vyhovují. V následujících kapitolách tato práce popisuje, co je nezbytné vyřešit, aby se mohlo přistoupit k uzavření kontraktu.

1.1 Forma

České právo zná více forem smluv. Občanský zákoník, zákon č. 89/2012 Sb., velmi často pro smlouvy vyžaduje písemnou formu. Anglické právo je historicky charakteristické pro neformální formy - ústní formu, případně konkludentní uzavírání smluv. Má to význam především proto, že čím komplikovanější forma je, tím více času zabere samotné jednání. Jelikož je smlouvání náročný ale dynamický proces, ústní forma mu vyhovuje více. Písemná forma, případně nějak veřejně ověřená, je pro platnost právního jednání vyžadována pouze někdy, a to spíše pro určité typy smluv. Tento požadavek přichází z důvodu jistoty a snadnějšího uplatnění práva, má vliv na vykonatelnost a také ochraňuje slabší stranu.¹

1.1.1 Smlouvy uzavírané formou veřejné listiny

Nájem/pronájem, který je učiněn na dobu delší než tři roky, musí být učiněn ve formě veřejné listiny. Nesplnění této formy má za následek neplatnost a nevzniká tak žádný právem vymahatelný právní titul; neznamená to však, že je takový nájem zcela neplatný a nevymahatelný. I nájem, který nesplní stanovenou formu, může za speciálních podmínek být platný a vymahatelný pod doktrínou práva zvanou *equity*. Výjimku z této výjimky představuje pronájem nemovitostí. Pokud nemovitost není registrovaná v katastru nemovitostí, má nájemce povinnost svůj nájem registrovat ve speciálním registru věcných práv vztahujícím se k nemovitostem. Pokud je nemovitost registrovaná v katastru nemovitostí, nájemce ji musí fakticky obývat. Pokud nájemce v nezaregistruje/neobývá, pak může být jeho nájemní právo upozaděno vůči právům třetích osob, kterým vlastník svou nemovitost prodal.²

¹ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 205-224. ISBN 978-041-403739-7.

² Tamtéž.

1.1.2 Smlouvy uzavírané písemnou formou

Písemnou formou se zpravidla uzavírají kontrakty, které jsou součástí samostatného právního odvětví. Není proto nutné se jim v této práci věnovat do hloubky.

1.1.2.1 Cenné papíry

Podle legislativy z devatenáctého století je nezbytné, aby kontrakty byly v písemné podobě v případě určitých typů cenných papírů. Cenné papíry *bills of sale*, mají striktně zákonem předepsanou podobu a nedodržení této formy má za následek neplatnost. U cenných papírů *bills of exchange* a *promissory notes* nedodržení formy nevyvolává neplatnost, ovšem v případě, že jsou uzavřeny ústně, ztrácí svou právem uznávanou formu cenného papíru a stávají se obyčejným kontraktem.³

1.1.2.2 Spotřebitelské úvěry

Podle zákona Consumer Credit Act 1974 jsou pro určité typy spotřebitelských úvěrů vyžadovány specifické podmínky. Jedná se zejména o takové, při nichž věřitel poskytuje individuálnímu dlužníkovi úvěr libovolné částky. Zákon má za cíl ochraňovat spotřebitele. Obě strany tak musí podepsat dokument, který je zákonem speciálně upraven, aby obsahoval veškeré informace vztahující se k úvěru, včetně věřitelových práv pro odstoupení od smlouvy. Kontrakt, který nesplní zákonem stanovené požadavky činící smlouvu vymahatelnou, je možné vymáhat pouze soudním příkazem.⁴

1.1.2.3 Nemovitosti a věcná práva s nimi související

Zákon Law of Property Act 1989 vyžaduje, aby většina takových kontraktů byla učiněna v písemné formě. Strany musí do kontraktu zapracovat veškeré podmínky, na kterých se přímo dohodly. Kontrakt musí podepsat obě strany, případně jejich zástupci. Podpisem však nemusí být skutečný podpis, ale cokoliv, co "obyčejný muž rozumí pod tímto pojmem". Jako podpis postačí i pouhé iniciály, pakliže je možné z podpisu dovést vůli být vázán a je možné ověřit, že podpis skutečně patří dané osobě. Pokud smlouva není písemně

³ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 205-224. ISBN 978-041-403739-7.

⁴ Tamtéž.

uzavřena, ačkoliv měla být, a strany nesplní nezbytné zákonné požadavky, pak kontrakt vůbec nevzniká.⁵

1.1.3 Smlouvy písemně dokládané

Takové kontrakty nemusí být samy o sobě písemné, ale pouze písemně doložené. Typickým příkladem je utvrzení dluhu vůči věřiteli, kde samotná půjčka nemusí být písemná, ale utvrzení již ano. Je to vlastně takový typ záruky proti podvodům. Znamená to, že pokud není kontrakt písemně doložen, nečiní to samotný kontrakt neplatný, pouze právně nevymahatelný. Vzhledem k nespravedlivosti práva může za určitých podmínek i takto právně nevymahatelný kontrakt být vymahatelný, a to pod doktrínou *equity*.⁶

1.2 Vůle být vázán

Požadavek vůle musí být splněn vždy a pro veškerá jednání – není možné uzavřít dohodu, aniž by strany měly skutečnou vůli. Při vytváření kontraktu musí mít samozřejmě obě strany vůli být vázány. V případě, že nastane spor o to, zda strana měla vůli, soud užije objektivního testu.⁷ Objektivní test znamená, že soud nezkoumá subjektivní stránku, ale hledí na objektivní kritéria případu, tedy co by průměrný člověk považoval za běžné a normální.⁸

Že je vůle zkoumána objektivně představil soud v případě *RTS Flexible Systems Ltd v Molkerei Alois Müller GmbH & Co KG*⁹: “Obecné principy nejsou zpochybněny. Jestli zde vzniknul mezi stranami závazný kontrakt, případně za jakých podmínek, záleží na tom, co si strany dohodly. Nezáleží na tom, co si subjektivně myslí, ale na závazném uvážení, které projevovaly navenek prostřednictvím svého chování a slov, a na tom, jestli to vede objektivně k závěru, že chtěly vytvořit právní vztah a souhlasily se všemi podmínkami, které si vytvořily, nebo je vyžaduje právo jako nezbytně nutné k vytvoření právně závazných vztahů. Přestože konkrétní podmínky mající ekonomický či jiný význam pro strany ještě nebyly vytvořeny, objektivní posouzení jejich slov a

⁵ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 205-224. ISBN 978-041-403739-7.

⁶ Tamtéž.

⁷ Stejně jako předchozí, str. 187-203

⁸ Tamtéž.

⁹ *RTS Flexible Systems Ltd v Molkerei Alois Müller GmbH & Co KG* [2010] 1 W.L.R.

chování může vést k závěru, že nechtěly, aby dohoda s takovými podmínkami byla předpokladem uzavřené a právně závazné dohody.“¹⁰

Je tedy dobré vůli projevovat co nejpřesněji to je možné. Nicméně, i když strana učiní perfektní a konkrétní výrok, kterým vyslovuje svou vůli, nemusí ji to zavazovat. Soud bude totiž posuzovat, jestli takový výrok či prohlášení bylo vytvořeno s vážnou vůlí či nikoliv. Do značné míry tak bude i záležet na okolnostech případu, které jsou předmětem soudního přezkumu. Vzhledem k tomu, že soud má poslední slovo v jakémkoli přezkumu, pak v případě sporu vždy bude záležet, jak rozhodne.¹¹

1.3 Svěprávnost

1.3.1 Mladiství

V oblasti práva smluvního jsou osoby, které nedosáhly plnoletosti, tj. 18 let, označovány za děti či mladistvé. Otázka toho, která jednání jsou pro mladistvé právně závazná, není jednoduchá. Jsou osoby, které jsou ve svém mladistvém věku schopny žít se profesionální činností v oblasti sportu, zábavy, kultury, atp. Mladiství mimo jiné mohou pracovat a uzavírat smlouvy o půjčkách. Vzhledem k těmto problémům právo vytvořilo dva principy, a to:

- ochrana mladistvých, aby jejich rozumová a volní nevyspělost nemohla být zneužita,
- ochrana dospělých, aby dospělí nebyli nepřiměřeně omezováni, pokud jednají s mladistvými férově a spravedlivě.¹²

¹⁰ „The general principles are not in doubt. Whether there is a binding contract between the parties and, if so, upon what terms depends upon what they have agreed. It depends not upon their subjective state of mind, but upon a consideration of what was communicated between them by words or conduct, and whether that leads objectively to a conclusion that they intended to create legal relations and had agreed upon all the terms which they regarded or the law requires as essential for the formation of legally binding relations. Even if certain terms of economic or other significance to the parties have not been finalised, an objective appraisal of their words and conduct may lead to the conclusion that they did not intend agreement of such terms to be a precondition to a concluded and legally binding agreement.“

¹¹ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 187-203. ISBN 978-041-403739-7.

¹² Stejně jako předchozí, str. 637-658

1.3.1.1 *Předměty nezbytné potřeby*

Předměty nezbytné potřeby jsou zboží a služby. Nejsou přímo vyjmenované, ale platí obecná definice, že to jsou takové předměty, které jsou schopny zajistit konkrétní osobě její postavení a stav ve kterém se nachází. Závisí tedy na konkrétním případě. Například v případě *Hands v Slaney* byla nezbytným předmětem uniforma mladistvého sluhy.¹³ V *Peters v Fleming* si syn bohatého otce a člena Parlamentu, v té době nezletilý student Cambridgeské univerzity, pořídil šperky. Lord Alderson krásně vysvětlil, že i šperky mohou být nezbytné předměty, ale pouze, pokud neslouží na okrasu, ale jsou ke skutečnému účelu a daná osoba má v takové situaci potřebné postavení. Je proto nutné rozlišovat mezi pouhým přepychem a mezi luxusními předměty, které mají užitek.¹⁴ Povinnost prokázat, že předměty jsou schopné být nezbytné a že v konkrétním případě jsou nezbytné k životu, neleží na mladistvém ale na dodavateli. Služby, podléhají stejnému testu jako zboží. Typickými službami jsou vzdělání, právní poradenství či lékařské poradenství.¹⁵

V současné době dítě v takovém kontraktu vystupuje samo za sebe, takže nepotřebuje dodatečné schválení kontraktu rodiči a rodiče nejsou vázáni kontrakty, které děti uzavřou. Kontrakty uzavírané mladistvými jsou platné, pakliže jsou pro mladistvého jako celek výhodné. Jako nevýhodné budou považovány obtěžující, svazující či jinak tíživé kontrakty.¹⁶ V devatenáctém století kontrakty uzavřené mladistvými byly obecně neplatné. Výjimku představovala právě výhodnost - aby byl kontrakt platný, musel být výhodný pro mladistvého, nikoliv pro obchodníka.¹⁷

1.3.1.2 *Služební kontrakty*

I v tomto typu kontraktu platí, že mladistvého zavazuje, pouze pokud je pro něj výhodný. Dobrým příkladem je *Clements v London & NW Railway*¹⁸, kde se mladistvý vzdal veškerých nároků na náhradu škody způsobenou na zdraví poskytovanou zákonem tím, že se stal služebním zaměstnancem drah a podepsal

¹³ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 637-658. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁴ *Peters v Fleming* (1840) 6 Meeson Welsby 42 151 E.R. 314

¹⁵ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 637-658. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁶ Tamtéž.

¹⁷ *Ryder v Wombwell* (1868-69) L.R. 4 Ex. 32

¹⁸ *Clements v London & NW Railway* [1894] 2 Q.B. 482

vnitřní program pojištění poskytovaný jeho zaměstnavatelem. To, co uzavřel, bylo v určitých ohledech výhodnější oproti zákonné úpravě a v některých ohledech nikoliv. Soud však vyhodnotil, že kontrakt byl v důsledku pro mladistvého pozitivní, tedy platný.

Soud tedy bude muset posuzovat velké množství doprovodných okolností, které případ ovlivní. Dobro ovšem může být posouzeno různě. Velkým příkladem stojí věta, kterou prohlásil Lord Denning v případě *Chaplin v Leslie Frewin (Publishers) Ltd*¹⁹, v níž vyjádřil, že i když si mladistvý může vydělávat profesní kariérou, není pro jeho dobro, aby zneužíval svého nevhodného chování pro finanční zisk. Nicméně dobro se nedá vykládat jako pouhá pozitiva. Například není možné tvrdit, že placení úroků u půjčky je pro mladistvého špatné a nedobré. Tento přístup se ale špatně obrací v případě, kdy mladistvý podniká a risk je toho nezbytnou součástí. Případy, které hranici přípustného rizika stanovují, jsou, nicméně jsou značně hraniční a neposkytují obecně uspokojivou odpověď na otázku, co je již jednáním v neprospěch mladistvého.²⁰

Zajímavým posunem prošla oblast učňovství. Zatímco dříve mohli učňové vytvořit škodu, aniž by za ni byli zodpovědní nebo ji museli hradit, dnes je pozice jiná. Důvod je totiž jasný. Dříve byli mladí v učení u zkušených mistrů v oboru. To znamená, že mezi nimi byl vytvořen kontrakt, a pokud mladistvý způsobil škodu, porušil tím kontrakt a ze služby/učení byl propuštěn. Mohli si to dovolit, jelikož fungoval daleko efektivnější způsob náhrad. V dnešní době je systém jiný a učňovské kontrakty tak ztrácejí na exkluzivitě.²¹ Odpovědnost za škodu je také jiná, například v *Nettleship v Weston*²² se mladá dívka učila řídit pod dozorem auto. Řízení bohužel nezvládla, a přestože se snažila sebevíce, s autem narazila, což způsobilo, že jejímu instruktorovi praskl kolenní kloub. Soud rozhodl, že i když se dívka pouze učila ovládat auto, vztahovaly se na ni stejné předpisy jako na zkušené řidiče, její chování tedy nebylo obezřetné a proto odpovídala za

¹⁹ *Chaplin v Leslie Frewin (Publishers) Ltd* [1966] Ch. 71

²⁰ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 637-658. ISBN 978-041-403739-7.

²¹ Tamtéž.

²² *Nettleship v Weston* [1971] 2 QB 691

způsobenou škodu na zdraví. Zřejmě i proto jsou učňovské kontrakty téměř zbytečné, když jsou plně nahraditelné obecným typem kontraktu.²³

1.3.1.3 Zrušitelné kontrakty

Ve čtyřech případech je možné, aby mladistvý uzavřel kontrakt, který zavazuje obě strany, ale mladistvému je umožněno, aby se vyhnul budoucí odpovědnosti tím, že kontrakt zruší před nabytím plnoletosti, resp. v době k tomu určené. Tento kontrakt je speciální také tím, že jednostranně zrušit takto může jen mladistvý, druhá strana nikoliv. Je to vcelku logické, jelikož oblasti, na které se tato možnost vztahuje, jsou velmi složité a zavazující a život mladého člověka mohou v jeho startu nepřiměřeně zatížit. Na druhou stranu to však vytváří velké pole právní nejistoty a teoreticky neučí mladistvé odpovědnosti za jejich jednání.²⁴

Jedním z typů kontraktů jsou ty vztahující se k nemovitostem. Nezletilý může zrušit kontrakt v případě kdy je nájemce, nemovitost chce koupit nebo ji i sám prodává. Samozřejmě, že je tato situace poněkud problematická, praktické dopady však již neřeší smluvní právo, ale právo vztahující se k nemovitostem. Dalším typem je držení akcií v obchodní společnosti. Mladistvý, který zruší kontrakt o nákupu akcií, ztrácí svou odpovědnost a jeho jméno je vymazáno ze statut společnosti. Situací, kterých může nastat v souvislosti s akciemi je však daleko více, proto je problematika dále rozvíjena v oblasti obchodního práva společností.²⁵

Mladistvý se může taktéž stát obchodním partnerem. Po dobu jeho nezletilosti nemůže být mladistvý žalován nebo činěn odpovědným za ztráty obchodní společnosti. Pokud se však nerozhodne kontrakt zrušit, je za jednání plně odpovědný a po nabytí zletilosti je možné s ním tyto spory řešit.²⁶

Oblíbenou tématikou americké filmové tvorby je problematika předmanželských smluv. V anglickém právu však situace není tak fantastická či poutavá. Bývalo obecným názorem, že uzavření předmanželské smlouvy je normální typ smlouvy, jež musí být pro mladistvého výhodná a dobrá, aby byla

²³ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 637-658. ISBN 978-041-403739-7.

²⁴ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 637-658. ISBN 978-041-403739-7.

²⁵ Tamtéž.

²⁶ Stejně jako předchozí.

platná. Taková smlouva pak přestala být účinnou, když mladistvý nabyl plnoletosti a rozhodl se, že smlouvu již nepotvrdí. Praxe se ovšem změnila a v současnosti je na manželské smlouvy nahlíženo jako na platné, pakliže je mladistvý nezruší.²⁷

Zrušení těchto typů kontraktů je možné pouze v období nezletilosti. Osoba, která se stane zletilou má nicméně po krátký čas možnost se rozmyslet a původní kontrakt obnovit. Pakliže mladistvý kontrakt nezruší, stává se plně odpovědným po dosažení odpovědnosti. Za splnění dvou podmínek je však možné kontrakt v rozumném čase zrušit i po dosažení plnoletosti, a to pokud mladistvý o svém právu na zrušení nevěděl a jeho povinnosti se ještě nestaly dospělými. Není zcela jasné, jaká doba je ještě přiměřená, ale z případu *Edwards v Carter*²⁸ vyplývá, že pět let již není přijatelná doba. Zrušení znamená, že je mladistvý zbaven svých odpovědností, které by jinak byly platné. Majetek, který jako mladistvý poskytl, není možné získat zpět, pakliže nedošlo k naprostému selhání úsudku.²⁹

1.3.1.4 Ostatní

Existují i další typy kontraktů, které mohou mladiství uzavřít, ale není možné je subsumovat pod právě zmíněné smluvní typy. Jedním z typů jsou takové, které vyžadují dodatečné schválení po dosažení zletilosti. Takové kontrakty jsou někdy mylně označovány jako zrušitelné. Nejedná se však o zrušitelný kontrakt, jelikož kontrakt sám přestává být platným ze zákona a pro to, aby platil i nadále, potřebuje dodatečné schválení. Generální pravidlo však zůstává, že pokud mladistvý kontrakt zcela naplnil a kontrakt je tak naplněný, není možné, aby jej následně zrušil nebo požadoval poskytnutá plnění zpět. V takové situaci má stejné právní nástroje, jako mají dospělí k obraně svých práv. Obecně totiž platí, že mladiství jsou deliktně odpovědní zcela stejně jako dospělí, vyjma velmi malých dětí.³⁰

²⁷ Stejně jako předchozí.

²⁸ *Edwards v Carter* [1893] A.C. 360

²⁹ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 637-658. ISBN 978-041-403739-7.

³⁰ Tamtéž.

1.3.2 Duševní způsobilost

Osoby, které nejsou duševně způsobilé, taktéž mohou uzavírat kontrakty. Vztahují se k tomu dva principy, které si opět protiřečí. Prvním je, že osoby nejsou vázány kontrakty, pokud nejsou dostatečně mentálně vyspělé na to, aby mohly poskytnout souhlas. Druhým je, že ostatní osoby, které s duševně omezenými smluvně jednají, musí „otupět“ a snést těžkosti s tím spojené.³¹

1.3.2.1 Duševní nezpůsobilost

Zákon Mental Capacity Act 2005 definuje, že osoba nemá dostatečnou duševní způsobilost, když v reálném světě a čase není schopna sama za sebe rozhodovat pro vadu či poruchu ve fungování mysli či mozku. Osoba tak není schopna porozumět informacím, zapamatovat si potřebné informace, použít a využít informace nebo sdělit své rozhodnutí nějakým způsobem. *Common law* duševní nezpůsobilost definuje jinak, a to jako neschopnost rozeznat co se děje a co všechno daná transakce zahrnuje. Ačkoliv definice nejsou stejné, v základu cílí na stejnou věc – duševní nezpůsobilost porozumět, chápat a rozhodovat.³²

1.3.2.2 Obecná závaznost smluv

Až na dva případy jsou kontrakty uzavřené s duševně nezpůsobilou osobou platné. Pokud druhá smluvní strana o této nezpůsobilosti ví, smlouva je zrušitelná a duševně nezpůsobilý ji může zrušit. Důkazní břemeno však bude ležet na duševně nezpůsobilém – bude muset prokázat, že mu jeho nezpůsobilost nedovolila porozumět dané transakci a že druhá strana o tom věděla. Jestliže by se daná osoba uzdravila, může si vybrat, zda kontrakt dodatečně schválí či ne.³³

Pokud druhá smluvní strana o této nezpůsobilosti neví, smlouva je platná. Důvod je jasný – není možné namítat, že by byla situace příznivější pro druhou smluvní stranu, než je pro duševně nezpůsobilého. Zrušit smlouvu bude možné pouze (a to jestli vůbec) pro námitku nespravedlnosti, kdy by duševní nezpůsobilost ve výsledku nehrála roli, protože by nezpůsobilá osoba stejně jako duševně zdravá osoba spoléhala na pravidla vztahující se k obecným pravidlům užití síly či k bezohledným dohodám. Soud může působit v některých oblastech duševní nezpůsobilosti a vykonávat tak ochranu nad danou osobou. Pokud osoba

³¹ Stejně jako předchozí, str. 659-662

³² Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 659-662. ISBN 978-041-403739-7.

³³ Tamtéž.

uzavře smlouvu v majetkové oblasti, kterou dozoruje soud, o tom, že se svého majetku zbavuje, není takový kontrakt pro duševně nezpůsobilého vůbec závazný. Nicméně, kontrakt stále zavazuje druhou smluvní stranu.³⁴

1.3.2.3 Předměty nezbytné potřeby

Zákon říká, že není-li si osoba schopna sama zajistit předměty nezbytné potřeby, musí za ně zaplatit přiměřenou cenu. Proto osoba, která mu tyto předměty dodává a nemá potuchy o její duševní nezpůsobilosti, uzavírá platný kontrakt a je oprávněna žalovat na přiměřenou cenu. Jestliže osoba o duševní nezpůsobilosti ví, neuzavírá platný kontrakt a není oprávněna takový kontrakt zažalovat. Je jí umožněno pouze žádat o zaplacení přiměřené ceny. *Common law* tuto situaci zná a označuje takovou osobu za nezbytného zástupce; je však možné, že osoba se o duševně nezpůsobilého stará z vlastní dobroty a nevyžaduje žádnou kompenzaci. Osoba, která ví o duševní nezpůsobilosti druhého, a přesto mu půjčí peníze, nemůže kontrakt žalovat, ale může požadovat zpět takové množství peněz, které bylo využito na předměty nezbytné potřeby.³⁵

Pro účely této doktríny je možné pod duševní nezpůsobilost zařadit i extrémní opilství a nezpůsobilost způsobená omamnými látkami. Oba případy jsou ovšem značně specifické a také diskutabilní. Zpravidla však nezbavují smluvní způsobilosti.³⁶

1.3.3 Právnícké osoby

V anglickém právu existují dva druhy obchodních společností, a to těch zakládaných podle *common law* a těch, zakládaných podle právních předpisů.

1.3.3.1 Common law

Common law obchodní společnosti jsou zakládány na základě královské listiny tzv. *Royal Charter*. Tyto společnosti mají stejnou smluvní způsobilost jako plně svéprávná a zletilá fyzická osoba. Ačkoliv je to jen právní fikce a ve skutečnosti společnost za sebe jednat nemůže, právo ji uznává. Proto je možné uzavřít s takovou společností závaznou smlouvu, ačkoliv zakládající listina to

³⁴ Stejně jako předchozí.

³⁵ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 659-662. ISBN 978-041-403739-7.

³⁶ Stejně jako předchozí, str. 663-673

zakazuje nebo nedovoluje. Existují totiž způsoby jak zakládající listinu buď obejít, nebo zcela zrušit.³⁷

1.3.3.2 Zákonné obchodní společnosti

Zákonné obchodní společnosti vznikají dvěma způsoby. Buď je taková společnost založena přímo zákonem, nebo je obchodní společnost založena jednáním, které splňuje zákonné požadavky pro založení. Vznik společností upravuje zákon Companies Act 2006.

1.3.3.2.1 Companies Act 2006

Smluvní způsobilost je tímto byla dříve zákonem omezena doktrínou *ultra vires*. Jakékoliv jednání, které nebylo zakládající společenskou smlouvou dovolené, bylo právně neplatné. Nicotné jednání pak nemohlo být ani dodatečně schváleno radou/shromážděním společnosti. Tato doktrína se však nesečkala s velkým úspěchem, a proto zákon představil změnu.³⁸

Zákon nyní vyžaduje, aby měla společnost své stanovy. Pakliže stanovy něco přímo nezakazují, může společnost jednat neomezeně. Společnost sama o sobě má právní osobnost, ale není svéprávná. Řídí ji její ředitelé, kteří musí jednat v souladu se stanovami. Aby bylo možné říci, že smlouva není platná, je třeba prokázat, že ředitelé neměli pravomoc k takovému jednání. Zákon dokonce chrání dobrou víru třetích osob se společnostmi jednajícími, když říká, že ředitelé mají možnost zavazovat společnost nebo k tomu pověřovat ostatní aniž by byli omezeni nějakými limitacemi ve stanovách. Třetí osoby tak nemusí pátrat po omezeních, která by společnost musela svazovat. Jejich dobrá víra je chráněna do té doby, než je prokázán opak. Toto opatření je naopak vnímáno jako výhoda pro obchodní společnosti, které mohou jednat, aniž by musely řešit technické záležitosti. Třetí osoba se společností však nebude jednat v dobré víře ve chvíli, kdy jednání jsou mimo pravomoci ředitelů nebo k tomu již nejsou zmocněni. Smlouva takto sjednaná nebude vynutitelná.³⁹

³⁷ Tamtéž.

³⁸ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 663-673. ISBN 978-041-403739-7.

³⁹ Tamtéž.

Členové společnosti mají možnost svolat jednání o omezení nějakého rozhodnutí či jednání, které je za hranicemi oprávnění ředitelů. Nelze takto omezit jednání, která zakládají platný kontrakt založený na dobré víře třetí osoby.⁴⁰

1.3.3.2.2 *Limited Liability Partnership*

Limited Liability Partnership je něco mezi společnostmi s ručením omezeným a sdružením. Znamená to, že Společenství je sdružením osob, které zakládá kolektivní odpovědnost jednotlivých členů. Tato právnická osoba má právní osobnost a neomezenou svéprávnost. Doktrína *ultra vires* se zde neuplatňuje.⁴¹

1.3.3.2.3 *Společnosti založené zvláštním zákonem*

Doktrína *ultra vires* byla původně založena pro tyto společnosti. Se změnou zákona se ovšem moc neuplatňuje, kromě klíčových principů. Jakékoliv jednání vytvořené společností nebo vytvořená jejím jménem, které není dovolené zakládajícím zákonem, je neplatné a neúčinné. Takový kontrakt společnost nezavazuje. Problémy s určením, která jednání jsou ještě oprávněná a která nikoliv, činí samy zákony, když přenechávají úpravu na dalších předpisech, které v důsledku nemusí být kompatibilní nebo problematiku vůbec neupravují. Společnost může jednat o věcech, k nimž sice nemá doslovné zmocnění, ale objekt jednání se dá podružít k hlavním cílům společnosti. Svěprávnost společnosti je tedy omezena. Třetí osoby, které chtějí uzavřít se společností kontrakt, by si měly ve vlastním zájmu nejdříve přečíst zákon, který společnost opravňuje. Pakliže již třetí osoba poskytla finanční prostředky, může je nárokovat zpátky za stejných podmínek jako při uzavření neplatného kontraktu.⁴²

1.4 Vázanost a vynutitelnost kontraktu

V anglickém právu existuje jedna velká zvláštnost, kterou pravděpodobně právní řády v celé Evropě neznají. Jmenuje se *privity of a contract* a volně by se dala přeložit jako vázanost a vynutitelnost kontraktu. Tato doktrína je v principu velice jednoduchá, v praxi však činí mnohé potíže, a to zejména právně nevzdělaným laikům, kteří o ní nemají potuchy.

⁴⁰ Stejně jako předchozí.

⁴¹ Stejně jako předchozí.

⁴² Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 663-673. ISBN 978-041-403739-7.

Kontrakt vyžaduje dvě strany, které vůči sobě mají povinnosti a práva. Jelikož kontrakt uzavírají tyto dvě strany, nikdo další, kdo není stranou, nemůže čerpat z kontraktu práva nebo být vázán povinnostmi z něj. Jelikož se v poslední době objevuje poměrně velká nevole, právo se začíná pomalu měnit.⁴³

1.4.1 Vynutitelnost

V případě, kdy jedna strana zaváže druhou stranu, aby kontrakt vykonala ve prospěch třetí osoby, vznikají dva problémy. Prvním je, zda třetí osoba může vynucovat po druhé straně slib ke konání v její prospěch. Druhým je, zda první strana může vynucovat po druhé straně slib ke konání ve prospěch třetí osoby.⁴⁴

Pokud budeme striktně uplatňovat doktrínu *privity of contract*, pak ani jedna z možností není možná. Nicméně oblast deliktního práva tuto doktrínu poněkud nabourává případem *Donoghue v Stevenson*⁴⁵. Dva přátelé vyrazili do kavárny. Paní Donoghue koupil její kamarád drink – závorovou limonádu v tmavé neprůhledné skleněné lahvi, kterou pak nalila do sklenice. Paní Donoghue tvrdila, že v její sklenici byl rozkládající se šnek, což způsobilo, že prodělala závažné trávicí problémy. Rozhodla se, že si to nenechá líbit a bude vyžadovat kompenzaci za prodělaný šok a zdravotní obtíže. Vzhledem k tomu, že smlouvu na drink neuzavřela ona, ale její kamarád, nemohla zažalovat kavárnu, v níž byla limonáda zakoupena. Nicméně zažalovala výrobce limonády s tvrzením, že byli nedbalí při výrobě. Problém byl, že s výrobcem limonády neměla paní Donoghue uzavřený vůbec žádný právní vztah, natož smluvní. Soud jí však dal nakonec za pravdu a tím dal vzniku moderní náhradě škody ve Spojeném Království.⁴⁶

Doktrína tím dotčena sice nebyla, umožnilo to však mnoho nároků řešit přes náhradu škody, nikoliv jako porušení kontraktu.

1.4.2 Slib k plnění

Tato doktrína neumožňuje, aby třetí osoba vynucovala smluvní slib k plnění a obdržela náhradu za jeho porušení, ačkoliv byl slib činěn výhradně ve

⁴³ POOLE, Jill. *Textbook on Contract law*. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

⁴⁴ Tamtéž.

⁴⁵ *Donoghue v Stevenson* [1932] AC 562

⁴⁶ Horsey, Kristy a Rackley, Erika. *Tort law*. Fourth edition. Oxford University Press, 2015, s. 31. ISBN 978-0-19-871849-9.

prospěch třetí osoby. Ruku v ruce s tím jde i pravidlo, že kontrakt nemůže zasáhnout práva třetích osob. Toto pravidlo bylo několikrát potvrzeno, například případy *Price v Easton*⁴⁷ nebo *Dunlop Pneumatic Tyre Co v Selfridge Co*⁴⁸. V druhém případě soudce Visount Haldane jednoduše vyjádřil, že vynutit kontrakt může pouze strana kontraktu a že je nezbytné prokázat, že je slib k plnění vynutitelný.⁴⁹

1.4.3 Důvod a reforma doktríny

Často bývá namítáno, že se doktrína opírá o vzájemnost – bylo by přeci nespravedlivé, aby třetí osoba žalovala kontrakt, ve kterém sama být žalovaná nemůže. Názor bývá opírán o případ *Tweddle v Atkinson*⁵⁰. Jiný názor říká, že není žádoucí umožnit vznik práv třetích osob v kontraktu, protože to omezuje smluvní svobodu osob upravit nebo zrušit dohodu. Ten je podpořen případem *Re Schebsman*⁵¹. Existují také námitky, že třetí profitující strana se pravidelně stává bezplatným příjemcem nějakého profitu v její prospěch, takže to má vlastně dost blízko k slibu plnění.

Je jasné, že v některých případech by mohly do kontraktů zasahovat zcela cizí osoby. Nicméně je značné množství kontraktů, které jsou jednoznačně vytvářeny ve prospěch třetích stran. I proto vznikají čas od času výjimky z pravidla. Například v případě *Dunlop Pneumatic* Lord Dunedin vyjádřil svůj osobní nesouhlas s doktrínou a tím, jak je uplatňovaná.⁵²

I komise pro navrhování zákonů, Law Revision Committee, si tohoto problému všimla a doporučila udělat nějakou změnu. Komisi zajímalo především to, když třetí osoba expresivně profituje z kontraktu. Názoru komise se chytil i Lord Reid v případě *Beswick v Beswick*⁵³. A nebyl sám, o několik let později se vyjádřil i Lord Scarman kriticky – doktrínu prohlásil jako nespravedlivé pravidlo. Postupem času následovali i další soudci, nicméně se zdá, že pár hlasů nemá zatím dostatečnou váhu, aby něco změnilo. Jednou z námitek také je, že pro

⁴⁷ *Price v Easton* (1833) 4 B&Ad 433

⁴⁸ *Dunlop Pneumatic Tyre Co Ltd v Selfridge & Co Ltd* [1915] UKHL 1

⁴⁹ POOLE, Jill. Textbook on Contract law. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

⁵⁰ *Tweddle v Atkinson* [1861] EWHC J57 (QB)

⁵¹ *Re Schebsman* [1944] Ch 83

⁵² POOLE, Jill. Textbook on Contract law. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

⁵³ *Beswick v Beswick* [1967] UKHL 2

Spojené království jako členský stát Evropské unie může být potenciálně problematické tuto doktrínu prosazovat.⁵⁴

Tato doktrína tak ve výsledku působí problémy spíš v praktickém životě, především v obchodě.

1.4.4 The Contracts Act 1999

Tento zákon částečně vyslyšel negativní kritiku a umožnil třetím stranám participovat na kontraktu. Zákon stanoví, že třetí strana může vynutit nějakou část kontraktu, pokud to kontrakt výslovně dovoluje, nebo se jeví, že tato část vytváří benefit pro třetí stranu. Třetí osoba je v kontraktu doslovně identifikovaná, pokud kontrakt obsahuje její jméno, označení jaké skupiny společenské třídy je členem nebo nějaký konkrétní popis její osoby. V praxi však nemusí být vůbec jednoduché osobu dostatečně identifikovat. To může vést k průtahům, protože návrh musí být neustále předěláván. V praxi proto není příliš obvyklé, aby třetí osoby profitovaly z obchodních a komerčních kontraktů, kde čas jsou peníze. Navíc daná osoba ještě nemusí existovat, takže dostatečně definovat takovou osobu může být ještě nemožné.⁵⁵

Krásným příkladem je *Avraamides v Colwill*⁵⁶, kde manželé Avraamidesovi zaměstnali pana Colwilla, aby jim zrenovoval koupelnu. Pan Colwill práci sice odvedl, ale byla defektivní a tak zůstal manželům finančně odpovědný. Pan Colwill své podnikání prodal třetí straně Stephenu Martinovi, jenž souhlasil, že dodělá nedodělané objednávky s tím, že si nechal veškeré zálohy zákazníky zaplacené. Také se dohodli, že zaplatí veškeré finanční závazky, které společnosti vznikly. To však postavilo manžele Avraamidesovi do nelehké pozice – otázka zněla, zda se tím staly třetí stranou, která má ze smlouvy oněch dvou podnikatelů profitovat, a tedy je jí umožněno činit vynucovací kroky vůči panu Martinovi. Soud shledal, že v kontraktu dvou podnikatelů nebyli manželé výslovně zmíněni, byli označeni pouze jako zákazníci. V očích kontraktu tak vlastně neexistovali, protože tato skupina nebyla dostatečně definována.⁵⁷

⁵⁴ POOLE, Jill. Textbook on Contract law. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

⁵⁵ POOLE, Jill. Textbook on Contract law. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

⁵⁶ *Avraamides v Colwill* [2006] EWCA Civ 1533

⁵⁷ POOLE, Jill. Textbook on Contract law. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

Ve chvíli, kdy třetí osoby jsou sice přesně označeny v kontraktu, ale není jasné, zda mají z kontraktu získat nějaký prospěch je rozhodující vůle stran. Je tedy rozhodující zjistit, na čem se strany dohodly a co zamýšlely. V případě, kdy se zdá, že došlo k nedorozumění, jelikož strany při vytváření kontraktu nezamýšlely, aby z něj profitovala třetí osoba, není možné činit nárok, jelikož právo třetí osobě nevzniklo. Prakticky k takovému nedorozumění došlo v případě *Dolphin Maritime & Aviation Services Ltd v Sveriges Angfartygs Assurans Forening*⁵⁸. Společnost Dolphin zastupovala skupinu pojišťovatelů, za které uzavírala smlouvu se švédským klubem. Mylně se domnívala, že jako třetí strana je obmyšlená. Soudce zhodnotil, že platba měla být učiněna skupině pojišťovatelů, nikoliv společnosti Dolphin, která peníze za své zastupování měla dostat na základě dohody o zastupování, nikoliv jako finanční plnění vyplývající z uzavřeného kontraktu.⁵⁹

Zákon tedy umožňuje, aby třetí osoby ze smluv profitovaly, zdůrazňuje však, že rozhodnutí závisí na stranách kontraktu, nikoliv na zákonu a že zákon jim nedává generální oprávnění profitovat z kontraktů. Zákon však pozici třetí osoby ještě posiluje, jelikož jí poskytuje možné prostředky ochrany jejich práv. Třetí strana má jakékoli možnosti prostředků obrany, které jsou stranám standardně dostupné při porušení kontraktu, včetně náhrad, soudních příkazů, specifických závazků a dalších.⁶⁰

Existují však i vynálezavci, kteří se toto oprávnění snaží ohýbat pod zvláštní argumentací. Například v případě *Petrologic Capital SA v Banque Cantonale de Geneve*⁶¹ šlo v podstatě o to, že společnost Petrologic Capital byla podvedena při uzavírání kontraktu – neobdržela zboží. Protože však za něj neplatila přímo ale přes banku prostřednictvím tzv. *standby letter of credit*, což by se dalo volně přeložit jako záložní akreditiv nebo vyplatitelná záruka na první požádání, podvodníkovi byly peníze převedeny. Společnost se u soudu snažila namítat, že je třetí stranou, která má profitovat z kontraktu o převodu peněz uzavřeném mezi podvodníkem a bankou. Soud zhodnotil argumentaci za

⁵⁸ *Dolphin Maritime & Aviation Services Ltd v Sveriges Angfartygs Assurans Forening* [2009] EWHC 716 (Comm)

⁵⁹ POOLE, Jill. Textbook on Contract law. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

⁶⁰ POOLE, Jill. Textbook on Contract law. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

⁶¹ *Petrologic Capital SA v Banque Cantonale de Geneve* [2012] EWHC 453 (Comm)

zajímavou, nicméně neaplikovatelnou, protože jako anglický soud nemohl shledat příslušnost k projednání dohody mezi anglickou společností a švýcarskou bankou (jejich smluvní vztah se řídil švýcarským smluvním právem).⁶²

Velkou otázkou však zůstává, zda mohou smluvní strany měnit či rušit výhody pro třetí strany. Zákon říká, že to možné je, pouze pokud s tím třetí strana souhlasí a:

- třetí strana svůj souhlas s onou částí kontraktu již sdělila osobě, která jí slib učinila,
- osoba, která slib učinila, si je vědoma, že třetí osoba s touto částí kontraktu počítala, nebo
- může být opodstatněně očekáváno, že osoba, která slib učinila, musela vědět o tom, že se na ni třetí strana bude spoléhat a s částí kontraktu bude počítat.

Pro třetí stranu je to poměrně velká ochrana, pro smluvní strany to však představuje poměrně velkou překážku, když není definováno, co je ještě považováno za spoléhání se a co již nikoliv. Zřejmě i proto zákon nechává stranám možnost se z ustanovení vyvléknout tím, že si ve smlouvě jednoduše upraví možnost toto právo zrušit bez ohledu na souhlas nebo očekávání třetí strany.⁶³

1.4.5 Způsoby obcházení doktríny

1.4.5.1 Deliktní právo

Jak již bylo v této práci zmíněno, případem *Donoghue v Stevenson* došlo k obejití doktríny *privity of contract* a ještě to vlastně pomohlo v rozvoji dalšího právního oboru. Deliktní právo je tedy jednou z oblastí práva, která může pomoci, když klasické smluvní právo nemůže. Bohužel je deliktní právo možným nástrojem jen ve chvíli, kdy bylo způsobeno psychické nebo fyzické zranění, i když existují i případy, kde soud uznal ekonomickou ztrátu jako přípustnou. Takovými výjimkami je *Hedley Byrne v Heller*^{64, 65}.

⁶² POOLE, Jill. Textbook on Contract law. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

⁶³ POOLE, Jill. Textbook on Contract law. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

⁶⁴ *Hedley Byrne v Heller* (1964) AC 465 (HL)

Hedley Byrne přinesla do deliktního práva zcela nový princip, který následně rozvinul celý podobor – ekonomické ztráty. Tato společnost chtěla zakoupit inzertní plochy. Nebyla si však jistá, a tak se opakovaně a velmi specificky ptala banky Heller, jestli je společnost, prodávající reklamní plochy, spolehlivá. Banka ji ujišťovala že ano, Hedley Byrne proto zakoupila několik inzertních ploch. Reklamní společnost však zanikla a Hedley Byrne chtěla své peníze od banky nazpět, protože jejím nedbalostním jednáním jí vznikla škoda. Soudci nejprve chtěli případ odmítnout, pak se ovšem zamysleli a shledali, že poskytnutím tak specifické informace banka neposkytovala klientovi dostatečnou péči a vzhledem k tomu, že věděla, že se na její informace klient spoléhá, pochybila a dopustila se tak nedbalostního deliktního jednání.⁶⁶

Případy *Anns*⁶⁷, který následoval, spolu s *Junior Books Ltd*⁶⁸ vytvořily naprostý chaos, kdy již nebylo ani jasné, co je myšleno fyzickým zraněním a co ekonomickou škodou. Až teprve případ *Murphy v Brentwood District Council*⁶⁹ byl schopen položit jasné hranice pro materiální škodu. Toto rozdělení je významné zejména pro oblast odpovědnosti za zboží, což se dá uplatnit velmi široce i v smluvním právu, zejména zaměřeném na spotřebitelské smlouvy nebo na obchodní a komerční smlouvy.⁷⁰

Pro doktrínu *privity of contract* je deliktní právo vlastně takovou záchrannou berličkou, aby poškozené osoby dostaly nějakou kompenzaci. Jako další příklad může sloužit případ *White v Jones*⁷¹. Otec, který se pohádal se svými dvěma dcerami, se rozhodl své dcery vydědit. Své rozhodnutí sepsal do poslední vůle. Před svou smrtí se mu však s dcerami podařilo udobřit, takže se rozmyslel a chtěl část o vydědění v poslední vůli zrušit. Řekl proto svému právníkovi, aby smlouvu změnil. Po měsíci, kdy toto svému právníkovi řekl, se dozvěděl, že jeho poslední vůle ještě nezměnil. Vzhledem k tomu, že brzy na to zemřel a poslední vůle nebyla změněna, nemohly jeho dvě dcery dědit. Zažalovaly proto právníka o náhradu majetkové škody – ekonomické ztráty. Soud rozhodl jednání právníka

⁶⁵ POOLE, Jill. Textbook on Contract law. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

⁶⁶ Horsey, Kristy a Rackley, Erika. *Tort law*. Fourth edition. Oxford University Press, 2015, s. 188. ISBN 978-0-19-871849-9.

⁶⁷ *Anns v Merton London Borough Council* [1978] AC 728

⁶⁸ *Junior Books Ltd v Veitchi Co Ltd* [1983] HL

⁶⁹ *Murphy v Brentwood District Council* [1991] HL

⁷⁰ Horsey, Kristy a Rackley, Erika. *Tort law*. Fourth edition. Oxford University Press, 2015, s. 187-207. ISBN 978-0-19-871849-9.

⁷¹ *White and Another Respondents v Jones and Another Appellants* [1995] 2 W.L.R. 187

jako nedbalostní a pozůstalým dcerám rozhodl o nároku na ztrátu, kterou utrpěly. Kdyby nebylo deliktního práva, měly by smůlu, jelikož s právníkem neměly žádný smluvní vztah, ten měl pouze jejich otec.⁷²

1.4.5.2 Postoupení práv a právní zastoupení

Postoupení práv a právní zastoupení jsou významné v oblasti obchodního (komerčního) práva. Nejsou to přímo výjimky z doktríny, ale určitým způsobem umožňují její obcházení. Postoupení práv znamená nejen postoupení práv ale také specifických úkonů, které měla smluvní strana obdržet. U postoupení práv však původní kontrakt neslibuje žádný benefit třetí straně. Místo toho jedna smluvní strana veškerá svá práva postoupí třetí straně a učiní ji tak smluvní stranou místo sebe. Ne všechny kontrakty lze převést – ty, které obsahují osobní práva a povinnosti a jsou tedy úzce vázané na určitou osobu. Důležitou podmínkou je také souhlas třetí osoby, na kterou má být převedeno.⁷³

Právní zastoupení v základu spočívá v tom, že osoba zastupuje jinou osobu – jedná jejím jménem a na její pokyny. Samo o sobě právní zastoupení jako výjimka z doktríny sloužit nemůže, ačkoliv se tak může jevit ostatním, které například netuší, že je daná osoba právní zástupce smluvního partnera. Důkaz o tom, že právní zastoupení je spíše otázka faktická, poskytuje případ *Dunlop Pneumatic v Selfridge*^{74, 75}.

1.4.5.3 Svěřenské fondy

Tradice v zakládání svěřenských fondů je v anglickém právu velká. Principiálně se tak lidé snadno zbaví svého majetku, aniž by o něj museli mít strach. Svůj majetek totiž převedou na jinou osobu s tím, že ji zaváží, aby tento majetek spravovala ve prospěch třetí osoby. Třetí strana je pak stranou obmyšlenou, která může slib vynutit. Tento vztah sice krásně vystihuje problém doktríny *privity of contract*, nicméně není možné je vzájemně zaměňovat. Oblast svěřenských fondů je speciální oblastí práva a má se smluvním právem pramálo společného. Je to zejména proto, že svěřenské fondy mají primárně jinou funkci než kontrakt. Nicméně skutečně funkční výjimku bude představovat založení

⁷² Horsey, Kristy a Rackley, Erika. *Tort law*. Fourth edition. Oxford University Press, 2015, s. 202. ISBN 978-0-19-871849-9.

⁷³ POOLE, Jill. *Textbook on Contract law*. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

⁷⁴ *Dunlop Pneumatic v Selfridge* [1915] A.C. 847

⁷⁵ POOLE, Jill. *Textbook on Contract law*. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

svěřenského fondu, který obsahuje smluvní právo. V takovém případě je nezbytné, aby třetí straně bylo umožněno vynutit si daný benefit. Tato výjimka byla hojně využívána v devatenáctém století. Vzhledem k tomu, že je poměrně složitě něco takového založit, není tato výjimka moc využívána v praxi.⁷⁶

1.4.5.4 Pojištění

Je možné říci, že pojištění je skutečně platná a funkční výjimka z doktríny. Ve své podstatě je to základní princip pojištění, který doktrínu nabourává. Typické využití je při dopravních nehodách, kdy zraněné osoby požadují peníze po pojišťovně druhého řidiče. Zraněné osoby totiž svůj nárok na zaplacení odškodného, což je povinností druhého řidiče, uplatňují po pojišťovně.⁷⁷

1.5 Ujednání kontraktu

Množství ujednání v kontraktu závisí na jeho důležitosti. Je nezbytné správně definovat veškerá ujednání, protože z nich vznikají stranám práva a povinnosti. Smluvní strany mají v podstatě dost velkou svobodu si ujednat, co chtějí. Některé komerční společnosti mohou mít již svůj vlastní kodex ujednání. I proto Parlament v poslední době zasáhl a oblast ujednání upravil, zejména v oblasti omezení odpovědnosti.

1.5.1 Doslovná expresivně vyjádřená ujednání

Někdy není lehké rozlišit, které výroky stran už jsou výroky a které nikoliv. V případě, kdy nějaký výrok druhá strana již považuje za smluvní ujednání, je i první strana vázaná a pokud neplní, znamená to, že porušila kontrakt. V případě, kdy nějaký výrok naopak druhá strana nepovažuje za smluvní ujednání, je třeba namítat chybu v nedorozumění. Je to trošku nevyrovnaná situace, protože z porušení smlouvy přísluší nároky na náhradu škody, zatímco v případě chyby k náhradě nemusí dojít. Důležité je proto zjišťovat zájem stran – měly strany zájem taková ujednání do kontraktu vložit?⁷⁸

Zjišťování zájmu je velmi komplexní záležitost. Soud se musí soustředit na případ jako celek a nemůže pouze vybírat části, které se mu hodí. Jako příklad

⁷⁶ Tamtéž.

⁷⁷ POOLE, Jill. Textbook on Contract law. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 432-470. ISBN 978-0-19-873280-8.

⁷⁸ McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 295-339. ISBN 978-0-19-874839-7.

slouží případ *Oscar Chess Ltd. v Williams*⁷⁹, v němž společnost Oscar Chess udělala směnný obchod – prodala nové auto panu Williamsovi a na oplátku od něj koupila auto. Dealer společnosti se domníval, že se jedná o auto značky Morris z roku 1948. Pan Williams ho také tak popsal a dodal k němu registrační knihu. Registrační kniha obsahovala první záznam o registraci z roku 1948. Strany se dohodly – pan Williams dostal 290 liber a ještě koupil nové auto. Později však vyšlo najevo, že auto bylo z roku 1939. Společnost namítala, že kdyby to věděla, nabídla by vzhledem ke stáří vozu daleko menší cenu. Aby mohla namítat náhradu škody, musela společnost prokázat, že Williamsův výrok o tom, že vůz byl model z roku 1948, bylo smluvní ujednání. Soud řekl, že spíš než ujednání by to mohla být záruka, nicméně rozhodli, že Williamsovo vyjádření nebylo smluvním ujednáním ale nevinné nedorozumění. Společnost proto nedostala požadované odškodnění.⁸⁰

Hedley Byrne nároky na náhradu škody při nedorozumění posunula ještě dál a umožnila, aby v případě nedorozumění z nedbalosti druhá strana mohla žádat odpovědnost za škodu a náhradu za způsobenou škodu. Pozdější zákon Misrepresentation Act 1967 odpovědnost posunul opět o něco dál. Pokud osobě vznikla škoda z toho, že vstoupila do kontraktu kvůli nedorozumění způsobené druhou stranou, bude považováno, že druhá strana nedorozumění vyvolala úmyslně a podvodně a proto odpovídá za škodu. Jediné, jak se odpovědnosti zbaví je, když prokáže opak, tedy že fakta byla pravdivá a k nedorozumění nedošlo. V případě, že nedorozumění nebude vytvořeno podvodně, ale doktrína *equity* umožní osobě zrušit kontrakt, musí strana, která nedorozumění vyvolala, zaplatit škodu místo zrušení kontraktu, a to i v případě zcela nevinných nedorozumění. To je absolutně odlišná přístup práva, než který byl při rozhodování *Oscara*. Částka odškodnění v dnešní době však nedosahuje stejné výše jako při porušení kontraktu.⁸¹

1.5.1.1 Co je psáno, to je dáno

Mezi právníky napanuje úplná shoda ohledně toho, zda psaný kontrakt může dát vzniknout podobným nedorozuměním. Jedna skupina právníků tvrdí, že ujednání v kontraktu napsaná jsou jasná a že žádná jiná a další už nejsou závazná.

⁷⁹ *Oscar Chess Ltd. v Williams* [1957] 1 WLR 370

⁸⁰ McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 295-339. ISBN 978-0-19-874839-7.

⁸¹ Tamtéž.

Druhá skupina právníků tvrdí, že sepsaná ujednání platná jsou, ale další jednání, která sepsána nejsou, také tvoří kontrakt, a tedy je možné snadno učinit nedorozumění. Stoprocentně jednoznačná odpověď neexistuje, ale názory se spíše přiklání k druhé variantě, protože ta více odpovídá anglickému pojetí tvoření smlouvy. Soudy se proto budou zajímat o to, jaké jsou důkazy a co tyto důkazy dokazují. V důsledku je třeba si uvědomit, že písemné smlouvy se zpravidla uzavírají v důležitých věcech, kde se jedná o velké množství peněz. Je zcela mylná představa, že strany jsou dva gentlemani, kteří rádi sedí a škrtají slova na papíře a potřesou si za každou změnou rukou. Ve skutečnosti strany chtějí utržit co nejvíce pro sebe. Jednoznačené řešení těchto dvou názorů není. Není však zcela lehké tvrdit, že spolehlivost písemných kontraktů lze zpochybnit. Soud se na písemné znění bude obracet a bude je spíše uplatňovat. Zpochybňovat spolehlivost písemných kontraktů však není zcela od věci – dokazuje se totiž daleko hůře, když se jedná o tvrzení proti tvrzení.⁸²

1.5.1.2 Začlenění ujednání do kontraktu

Aby ujednání zavazovalo, musí být do kontraktu začleněno. To se dělá obtížněji v komerčních kontraktech, proto obchodní společnosti investují velké prostředky do právního poradenství. Jednoduchým prostředkem jak ujednání do kontraktu začlenit je kontrakt podepsat. Cokoliv, co osoba podepíše, ji zavazuje, bez ohledu na to, jestli to četla. Protože je toto pravidlo velmi přísné, je silně kritizováno. Na obranu tohoto opatření je možné říct, že posiluje jistotu v právo a chrání zájmy třetích stran, které mohou být závislé na platnosti podpisu. Ujednání je možné zahrnout do kontraktu i v případě, že není výsledkem smluvního ujednání, ale je druhé straně pouze oznámeno.⁸³

Začlenit ujednání do kontraktu je velmi důležité a neučinění může mít rozsáhlé následky. Například v *Poseidon Freight Forwarding Co Ltd v Davies Turner Southern Ltd*⁸⁴ byl odeslán druhé straně fax. Na konci strany byla slova upozorňující, že jediné podmínky, za kterých společnost vstupuje do kontraktů, jsou uvedeny na zadní straně. Bohužel si zaměstnanec tohoto upozornění nevšiml, a tak při zpětném faxování nebyla zadní strana začleněna. Společnost se snažila

⁸² McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 295-339. ISBN 978-0-19-874839-7.

⁸³ Tamtéž.

⁸⁴ *Poseidon Freight Forwarding Co Ltd v Davies Turner Southern Ltd* [1996] 2 Lloyd's Rep 388

bránit u soudu, ten ale pouze zkonstatoval, že dané podmínky nebyly součástí kontraktu, a tak nebylo možné se spoléhat na jejich standartní ujednání.⁸⁵

Strany by se proto měly ujistit, že druhá strana podepisuje dokument ve správném znění. Vzhledem k tomu, že podpis zavazuje, vytváří to určitý stupeň jistoty. Druhým způsobem je druhou stranu prostě upozornit a oznámit jí to. Tento způsob je ale méně spolehlivý, protože strana bude muset ustát spor u soudu, že učinila veškeré nezbytné rozumné kroky. Třetí způsob je začlenit ustanovení v dohádovacím procesu, což se ale těžce prokazuje, anebo prostřednictvím nějakého zvyku či obyčeje, ale to pouze za předpokladu, že obě strany zvyk znají a počítají s ním.⁸⁶

1.5.1.2.1 Začlenění podpisem

Strana je obecně vázaná svým podpisem, nezáleží na tom, jestli kontrakt četla či nikoliv. Právo obecně neumožňuje, aby se po podepsání osoba oháněla výmluvami jako, že podmínky nečetla nebo jim nerozuměla. To může vést k závažným a zásadním důsledkům. Vážnost důsledků ilustruje případ *L'Estrange v F Graucob Ltd*⁸⁷. Dva zástupci společnosti navštívili paní L'Estrange a požádali ji, aby si koupila automat na cigarety. Paní byla majitelkou kavárny, souhlasila a podepsala kupní smlouvu. Kupní smlouva byla zjevně nepřiměřená standartnímu jednání (vysoké úroky, povinnost zaplatit měsíční splátky najednou...) zejména proto, že vylučovala jakékoliv záruky, zákonné a jiné smluvní podmínky kromě těch, které byly společností vytvořeny. Poměrně brzy se automat porouchal a majitelka kavárny společnost zažalovala s tím, že přístroj neodpovídal zamýšlenému účelu, pro který byl prodán. Společnost však tvrdila, že kupní smlouva výslovně vylučovala jakékoliv záruky za zboží. Paní L'Estrange se snažila situaci zachránit tak, že došlo k nedorozumění, v rámci něhož byla přinucena k tomu, aby smlouvu podepsala. Myslela si totiž, že podepisuje objednávkový formulář a o podmínkách nevěděla. Soudce její argumentace však

⁸⁵ McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 295-339. ISBN 978-0-19-874839-7.

⁸⁶ McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 295-339. ISBN 978-0-19-874839-7.

⁸⁷ *L'Estrange v F Graucob Ltd* [1934] 2 KB 394

nepřijal, řekl, že si za to může sama, protože podepsala smlouvu, aniž by šlo o nějaké nedorozumění.⁸⁸

Na základě tohoto případu byly vyčleněny tři výjimky, za kterých podpis nezavazuje. První výjimkou je, že podpis nezavazuje za podmínky, které jsou zásadně odlišné od znění, které osoba chtěla podepsat. Je ovšem nezbytné, aby osoba tvrdila, že nebyla schopna - nikoliv kvůli vlastní chybě - dokumentu porozumět, aniž by jí byl vysvětlen. Takovou obranu je možné vznést v případě, že daná osoba nerozumí, protože prošla špatným vzděláním, byla nemocná nebo má vrozenou nezpůsobilost.⁸⁹

Druhou výjimkou je již zmíněné nedorozumění, které způsobilo, že osoba byla vlastně přinucena kontrakt podepsat. To se stalo v *Curtis v Chemical Cleaning and Dyeing Co Ltd*⁹⁰. Paní Curtis přinesla do čistírny šaty k vyčištění. Byla požádána, aby podepsala document, kterým se, podle prodavačky, společnost zbavila odpovědnosti za škodu, která by byla způsobena na korálcích nebo flitrech, které na šatech jsou. Ve skutečnosti ale dokument vylučoval jakoukoli odpovědnost společnosti za škodu a svým podpisem měla paní Curtis s tímto souhlasit. Paní Curtis dokument nečetla a prodavačky slovo jí stačilo. Když si vyzvedla šaty z čistírny, zjistila, že mají na sobě skvrnu. Čistírnu zažalovala. Žalovaná se snažila z odpovědnosti vyvléci tím, že v podepsaných podmínkách je vyloučení odpovědnosti jasně napsáno. Soud však dal za pravdu paní Curtis, protože prodavačky vysvětlení bylo považováno za dostatečné.⁹¹

Třetí výjimka spočívá v tom, že dokument, který byl podepsán, musí být dokladem, který má smluvní účinek, a nikoliv administrativní dokument, jako je například časový rozpis. Administrativní dokument totiž nemůže dát vznik kontraktu, ale je zamýšlen spíše pro zaznamenávání, nebo může činit nějakou část kontraktu, která již byla uzavřena, účinnou, například stanovením mzdy za odpracované hodiny zaměstnanců.⁹²

⁸⁸ McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 295-339. ISBN 978-0-19-874839-7.

⁸⁹ Tamtéž.

⁹⁰ *Curtis v Chemical Cleaning and Dyeing Co Ltd* [1951] KB 805

⁹¹ McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 295-339. ISBN 978-0-19-874839-7.

⁹² Tamtéž.

Zákon Unfair Contract Terms Act 1977 by však dnes spoustu věcí nedovolil, například dnes omezuje vylučující ustanovení, která nemohla být namítána v *L'Estrange*. Dříve soud prostě nemohl taková ustanovení „smést ze stolu“ jen na základě toho, že nebyla příliš spravedlivá či uvážlivá.⁹³

Přestože se tato problematika zdá uzavřená, v blízké budoucnosti bude právo v této oblasti zřejmě rozvíjeno. Je to proto, že kontrakty lze v současnosti zřizovat elektronicky. V době, kdy “Souhlasím s obchodními podmínkami“ je uživateli zaškrťováno automaticky, aniž by četli jejich obsah, může být zvýšená ochrana netečných uživatelů potřeba.⁹⁴ Nebo naopak začnou společnosti významným způsobem své podmínky vynucovat a uživatele tak donutí k tomu, aby podmínky začali číst? Otázkou také je, jestli zaškrtnutí jednoho políčka může být považováno za podpis.

1.5.1.2.2 Začlenění oznámením

Aby takové začlenění bylo platné, musí oznamovatel splnit tři požadavky. Zaprvé oznámení musí být učiněno před nebo při uzavírání kontraktu. Například v *Olley v Marlborough Court Ltd*⁹⁵ dal hotel cedulku s oznámením na pokoj. Ve chvíli, kdy host do pokoje přišel už ale smlouvu uzavřenou měl, takže se na něj cedulka nevztahovala.⁹⁶

Druhý požadavek je, že ujednání musí být v dokumentu, nebo odkazovat na dokument, který má mít v důsledku účinky smlouvy. Například v *Chapelton v Barry UDC*⁹⁷ pán se svou manželkou přišli na pláž. Na pláži byli sedátka, která na sobě měla cedulku, že sezení je možné zakoupit u obsluhy. Pan Chapelton zakoupil dva lístky – pro sebe a svou manželku. Později si všiml, že na lístku (účtence) bylo napsáno, že sedátka jsou k dispozici jen na dobu tří hodin a že městská rada, která sedátka provozovala, neodpovídá za jakoukoli škodu či nehody, které by vznikly z pronájmu sedátek. Pod panem Chapeltonem se však protrhla látka, spadl a zranil se. Soud zhodnotil, že takové ustanovení na účtence

⁹³ Stejně jako předchozí.

⁹⁴ Berreby, David. Click to agree with what? No one reads terms of service, studies confirm. In: *Theguardian.com*[online]. 2017 [cit. 2018-03-27]. Dostupné z: <https://www.theguardian.com/technology/2017/mar/03/terms-of-service-online-contracts-fine-print>

⁹⁵ *Olley v Marlborough Court Ltd* [1949] 1 KB 532

⁹⁶ McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 295-339. ISBN 978-0-19-874839-7.

⁹⁷ *Chapelton v Barry UDC* [1940] 1 KB 532

nemůže vyloučit odpovědnost, protože účtenka není samotný kontrakt, nýbrž potvrzení odkazující na kontrakt.⁹⁸

Za třetí je vyžadováno, aby za účelem seznámení druhé strany se smluvními ujednáními byly činěny rozumné kroky. *Interfoto Picture Library v Stiletto Visual Programmes*⁹⁹ je poměrně komplikovaný případ. Společnost Stiletto zavolala Interfoto knihovně a požádala je o několik fotografií. Knihovna fotografie ještě ten den odeslala a spolu s nimi i cedulku, která velkými písmeny uváděla “Podmínky“. Jednou z podmínek bylo, že pokud společnost Stiletto nevrátí fotografie do 14 dnů zpět, bude jí účtován poplatek 5 liber včetně daně za každý den zpoždění. Společnost fotografie vrátila pozdě, a tak jí byla naučtováno zpozdné ve výši 3 783,50 liber. Soud jedním dechem řekl, že ustanovení o pokutě je značně tíživé a neobvyklé, proto není možné říct, že se stalo součástí smlouvy. Současně však dovolil náhradu části zpozdného – 3,5 libry za týden.¹⁰⁰

1.5.1.2.3 Začlenění v dohadovacím procesu a zvykem/obyčejem

*McCutcheon v David MacBrayne Ltd*¹⁰¹ krásně ilustruje začlenění dohadovacím procesem. Pan McCutcheon požádal svého švagra, aby mu převezl trajektem auto. Oba dva s přepravní společností, která trajekt provozovala, již několikrát uzavřeli smlouvu. Ve většině případů byli požádáni, aby podepsali dokument, kterým berou na vědomost, že společnost se zbavuje své odpovědnosti za jakákoliv rizika. Když švagr pana Cutcheona uzavíral kontrakt na přepravu auta, žádný takový dokument však nedostal. Bohužel se trajekt spolu s autem potopil. Žalovaná argumentovala, že oba dva pánové běžně tyto dokumenty podepisují, takže jsou jimi vázáni. Soudce však dospěl k názoru, že taková praxe nebyla dostatečná proto, aby byl dokument součástí kontraktu. Dohodovacím procesem nebo ustálenou praxí tak nemůže být cokoli. V obchodních kontraktech však určitá praxe je běžná a tedy vynutitelná. Tím, že jsou jednání stále stejná, zakládají obchodní zvyklost. Ta může být specifická jen pro určitý kontrakt anebo pro celou oblast na trhu.¹⁰²

⁹⁸ McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 295-339. ISBN 978-0-19-874839-7.

⁹⁹ *Interfoto Picture Library Ltd v Stiletto Visual Programmes Ltd*

¹⁰⁰ McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 295-339. ISBN 978-0-19-874839-7.

¹⁰¹ *McCutcheon v David MacBrayne Ltd* [1964] 1 WLR 430

¹⁰² McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 295-339. ISBN 978-0-19-874839-7.

1.5.2 Implicitní nepřímo vyjádřená ujednání

Implicitní ujednání jsou upraveny právními předpisy – zákonem Sale of Goods Act 1979 a Consumer Rights Act 2015. V pracovně-právním vztahu je implicitním jednáním například podmínka, že strany vůči sobě musí postupovat tak, aby vytvářely a udržovaly vztah založený na důvěře a sebevědomí. Tento termín je vágní a není expresivně vyjádřený stranami, přesto je soudy na pracovní smlouvy uplatňován.¹⁰³

1.5.2.1 Ujednání vytvářená zákony

Parlament sám vkládá některá ustanovení do kontraktů. Tato ujednání jsou nepřímo vyjádřená, takže je kontrakt sám ani nemusí zmiňovat, přesto se uplatňují. Zpravidla to má nějaký hlubší význam, který je v daném zákoně vysvětlen, jako například aby se odstranila nejistota v právu nebo aby se ochránila slabší strana. Implicitní ustanovení jsou vkládány do kupních smluv, nájemních smluv, smluv o půjčkách, smlouvy o poskytnutí zboží a služeb, atd. Třeba v kupní smlouvě zákon říká, že prodejce má právo prodávat zboží, že zboží je osvobozeno od jakýchkoli poplatků a jiných břemen dokud nepřečází na nového majitele, atp. Ve své podstatě jsou to základní principy a pravidla, které v českých zákonech nacházíme běžně, ale pro anglickou právní kulturu není typické, obzvláště pro tak svobodou a klíčovou oblast jako je smluvní právo, aby se zákony takto vměšovaly do práva, když pravidla jsou utvářena stranami, popřípadě dotvářena soudy. Z těchto implicitních ustanovení zpravidla benefitují slabší strany – spotřebitelé – a druhou stranu do značné míry obtěžuje. Některá ustanovení však mohou přijít vhod i prodejcům, kteří mají zpravidla daleko víc povinností než jejich zákazníci.¹⁰⁴

1.5.2.2 Ujednání z ustálené praxe, zvyků a obyčejů

Aby bylo ujednání skutečně platné, musí být pravidlo skutečně známé a užívané. Neznačená to, že jednající strany pravidlo musí nutně znát. Postačí, pokud průměrný člověk toto pravidlo zná. Znat pravidlo znamená, že je pravidlo notoricky známé, určité a rozumné. Toto pravidlo také musí být legální – nelze jej udržovat jen a pouze z nějaké zdvořilosti. Pokud je pravidlo uplatněno, pak nesmí

¹⁰³ Stejně jako předchozí, str. 340-373

¹⁰⁴ McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 340-373. ISBN 978-0-19-874839-7.

být pozměněno kontraktem. Ve chvíli, kdy by strany pravidlo upravily, vytvořily by expresivně vyjádřené ujednání.¹⁰⁵

1.5.2.3 Ujednání vytvářené zákony

Tradičně se tato ujednání rozdělují na dvě skupiny: ujednání faktická a ujednání právní. Faktická ujednání jsou vázána na vůli a úmysl stran, kterou soud musí odhalit. Fakticky to však znamená, že soud vytvoří kontrakt za strany a aby to nevypadalo moc nevhodně a příkazně, omluví to vůlí stran. Zpravidla to bývá ujednání, které je specifické pro určitý typ transakce. Ujednání právní jsou taková, která jsou soustavně soudy aplikována na všechny kontrakty určitého typu. Například soudy aplikují, že všechny pracovní smlouvy zakládají vztah vzájemné důvěry a sebevědomí. Jestliže si to strany smluvně upraví, toto soudem vytvořené ujednání se na ně nevztahuje. Je to vlastně soudem vytvářené právo, které je vytvářené z nějakého důvodu.¹⁰⁶

1.5.3 Výklad kontraktů

Výklad podávaný soudy je nezbytně důležitý, a to nejen pro strany kontraktu, ale i pro právníky, kteří se právo učí z argumentace soudců. Výklad soudů navíc přispívá k ustálení pojmů a jejich používání v praxi. Samozřejmě tím vznikají nová slova, některá stávající dostávají i nový význam. Není to ovšem práce s jazykovým slovníkem. Mnohokrát je to o vývoji celé společnosti. Například, zatímco dříve se používal výraz prodejní kvalita, dnes se používá pojem standardní kvalita. Oba pojmy ve své podstatě popisují to samé, ale soudy musely pojmosloví přizpůsobit požadavkům moderní společnosti. Výklad kontraktů soudy tak je nesmírně důležitý, obzvláště pro zemi jako je Spojené království, která na této tradici staví celý svůj právní systém.¹⁰⁷

1.5.4 Standardizované klauzule

Smluvní strany mají ustálené klauzule, které v kontraktech používají. Klauzule se rozdělují na dva typy. Prvním typem jsou standardní ujednání, která se vkládají do sepsaného kontraktu, vytvářeném smluvními stranami, resp. jejich právníky. Takovým klauzulím se říká *boilerplate clauses*. Druhým typem je set standardizovaných ujednání a povinností, které se často používají v businessu.

¹⁰⁵ Tamtéž.

¹⁰⁶ Stejně jako předchozí.

¹⁰⁷ McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 374-390. ISBN 978-0-19-874839-7.

Rozdíl mezi těmito dvěma typy je především v procesu sjednávání kontraktu. První typ standardně probíhá jako jednání o smlouvě, která se nakonec sepíše. Druhý typ je typická formulářová smlouva, kam se doplní pouze údaje o druhé straně a smlouva je uzavřena. Protože se tyto smlouvy využívají zpravidla v businessu, je druhá strana také vybavena formulářovou smlouvou, kterou je vzápětí schopna poslat. Strany si takhle mohou formulářové smlouvy posílat navzájem. V angličtině se tomuto procesu říká *battle of the forms*.¹⁰⁸

Velmi častou *boilerplate* klauzulí jsou ty, které určují právo, jímž se právní vztah bude řídit a podle něžž se bude řešit, arbitrážní klauzule, klauzule o vyloučení nebo omezení odpovědnosti nebo ty, jimiž se smlouva vypovídá. Anglické právo však prostřednictvím legislativy v posledních letech výrazným způsobem zasáhlo klauzule o vyloučení nebo zmírnění odpovědnosti. Tyto klauzule bývají označovány jako nutné společenské zlo. Strany kontraktu se jimi chrání pro případ, kdy nejsou schopny splnit své smluvní povinnosti. Největší z omezení se ze strany zákona dočkaly spotřebitelské smlouvy. Velký podíl na tom má zákon Unfair Contract Terms Act 1977.¹⁰⁹

2 Nezbytné požadavky pro uzavření kontraktu

Ve chvíli, kdy způsobilé strany vytvoří návrh smlouvy, je možné hovořit o vzniku fáze uzavírání kontraktu. Tato fáze vyžaduje tři nezbytné prvky – určitost kontraktu, nabídku a přijetí, závazné poskytnutí slibů k plnění. Pokud by dohoda postrádala byť jen jeden z nich, nejedná se o kontrakt. Následující kapitoly popisují tyto prvky a co je nezbytné k tomu, aby byl kontrakt uzavřen.

2.1 Určitost kontraktu

V učebnicích smluvního práva a ve výuce kontraktů se obecně a často zapomíná na určitost kontraktu. Ačkoliv se zdá, že je to zbytečné a vlastně samozřejmé, neurčitost nebo vágnost bývá kamenem úrazu mnohých smluv. Vytvořit totiž dobrý kontrakt, který nedává možnost domněnkám je velmi náročná práce, vyžaduje určité znalosti, zkušenosti, čas a trpělivost. Smluvní strany ale častokrát nějaký z těchto prvků opomínají, jelikož je dělí od zisku. Některé kontrakty potom ale nejsou platné, jiné potřebují výklad soudu.

¹⁰⁸ Tamtéž.

¹⁰⁹ Stejně jako předchozí.

2.1.1 Vágní kontrakty

Vágními se v kontraktech myslí spíše pojmy, části, nebo některé dohody. Například v *Scammell v Ouston*¹¹⁰ kupující koupil nákladní auto na splátky trvající po dobu 2 let. V kontraktu to upravili jako splátkový prodej, nicméně neurčili podmínky, tzn. výši splátek, pravidelnost splátek, období splátek. Tímto způsobem vznikl spor o platby. Soud řekl, že pojem “splátkový prodej“ je neurčitý a nevyjadřuje, co se jím myslí. Jelikož to byla podstatná část dohody, soud prohlásil kontrakt za neplatný. Jeden ze soudců však vyjádřil, že některé kontrakty by i v případě vágnosti pojmu mohly být platné, nicméně v tomto případě nebyl a vůbec žádná dohoda. Z tohoto případu vyplývá, že situace, které nabízí pouze minimum možností je soud schopen vyřešit, ale když je neurčitost tak velká, že by soud vlastně musel zcela nahrazovat vůli obou stran a kontrakt jim tak vytvořit, není to v jeho možnostech řešitelné.¹¹¹

Zřejmě závisí i na konkrétních soudcích, protože jsou spory, které se zdají daleko složitější, a přesto byly vyřešeny. Jedním takovým je *Jet2.com v Blackpool Airport*¹¹². Letiště s leteckou společností mělo uzavřený kontrakt. V tom mimo jiné stálo: „Jet2.com a BAL budou společně spolupracovat a vynaloží maximální úsilí na podporu nízkonákladových služeb společnosti Jet2.com (...) a BAL využije veškeré své přiměřené úsilí k tomu, aby poskytla nákladovou základnu, která usnadní Jet2.com nízkonákladové ceny.“¹¹³ Kontrakt už ale neobsahoval definici toho, co jsou normální provozní časy. Několik let aerolinky provozovaly lety mimo normální provozní časy letiště. Pak se ale změnilo vedení letiště a to aerolinkám neumožnilo lety mimo normální provozní dobu. U soudu se letiště vytvořilo obranu na nepřesných termínech dohody – problémem byla slova “přiměřené úsilí“. Soud sice spatřil problém v tom, že není možné přesně stanovit normální provozní dobu, nicméně řekl, že je možné tuto dobu dovodit. Zprvce po čtyři roky byly časy, které oběma stranám vyhovovaly. Zadruhé podle dohody je to taková doba, která bude vyhovovat nízkonákladové politice společnosti. A

¹¹⁰ *Scammell and Nephew v Ouston* [1941] AC 251

¹¹¹ Taylor, Richard a Taylor, Damian. *Contract Law: Directions*. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 50-58. ISBN 978-0-19-871848-2.

¹¹² *Jet2.com v Blackpool Airport* [2012] EWCA Civ 417

¹¹³ „Jet2.com and BAL will co-operate together and use their best endeavours to promote Jet2.com's low cost services ... and BAL will use all reasonable endeavours to provide a cost base that will facilitate Jet2.com's low cost pricing.“ *Jet2.com v Blackpool Airport* [2012] EWCA Civ 417

pakliže letiště aerolinkám tyto časy najednou neumožňuje, musí dostatečným způsobem vysvětlit důvod. Jinak totiž nevykládá přiměřené úsilí.¹¹⁴

2.1.2 Neúplné kontrakty

Kontrakty mohou být neúplné. Dokud chybí jen volná smluvní ujednání, nejedná se o tak vážný problém. Jakmile chybí podstatná a nezbytná ujednání, soudy takové kontrakty nikdy nedovolí. Příkladem je *May & Butcher v The King*¹¹⁵. May & Butcher chtěli od Koruny koupit přebytečné stany, které se používaly za první světové války. V kontraktu bylo ujednáno, že cena a datum/data splatnosti budou dohodnuty postupně pro jednotlivé transakce, protože stany budou dodávány postupně. Soud takovou dohodu spatřil jako neúplnou, protože neobsahovala cenu a platební rozvrh. Že kontrakt v tomto ohledu nebyl dostatečně specifický, soudu nevadilo. Problém ale byl v tom, že ani jedna strana nebyla schopná říct, jak velkou částku by si představovala, ani kdy by mělo dojít k zaplacení. Tím pádem strany vlastně vytvořili dohodu o dohodě budoucí, čímž současný kontrakt ztratil podstatnou část – vynutitelnost. Může se zdát, že soud bazíroval na detailech, ale stejný přístup byl zvolen i v *Courtney and Fairbairn v Tolaini Brothers*¹¹⁶, kde si strany dohodly, že cena bude vypočítána až po ukončení stavebních prací.¹¹⁷

O několik let později byl proto přijat zákon Sale of Goods Act 1979, který stanovuje, že cena musí být v kontraktu stanovena přesně. Nicméně, kontrakt nemusí stanovit přesnou výši, když stanoví nějaký způsob jejího výpočtu, tak aby ji bylo možné přesně určit. Dokonce může být dohodnuta později, ale v takovém případě musí být určena přesně. Pokud není určena přesně, musí kupující zaplatit cenu přiměřenou. Co je přiměřená cena zákon už ale neřeší, pouze říká, že se určí podle okolností v každém případě zvlášť. V případech, kdy prodávané zboží je nezbytné ocenit nějakou třetí osobou, zpravidla znalcem, a ten cenu určit nechce nebo nemůže, kontrakt je anulován. Jestliže kupující zboží již převzal či si ho přivlastnil, kontrakt zůstává platný a kupující je povinen za zboží zaplatit přiměřenou cenu. Co tím zákon myslí, ovšem není zřejmé. Určit přiměřenou cenu bude pravděpodobně velmi těžké, pokud se na ní strany nedohodly a nedokáže ji

¹¹⁴ Taylor, Richard a Taylor, Damian. Contract Law: Directions. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 50-58. ISBN 978-0-19-871848-2.

¹¹⁵ *May & Butcher v The King* [1934] 2 K.B. 17

¹¹⁶ *Courtney & Fairbairn Ltd v Tolaini Brothers (Hotels) Ltd* [1975] 1 W.L.R. 297

¹¹⁷ Taylor, Richard a Taylor, Damian. Contract Law: Directions. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 50-58. ISBN 978-0-19-871848-2.

určit ani odborník. Takový kontrakt tak nejspíše narazí a bude neplatný po vzoru *May & Butcher*, protože mu bude chybět základní prvek dohody.¹¹⁸

2.2 Úmysl vytvořit právně závazný vztah

Existují dvě vyvratitelné domněnky, že:

1. domácí a společenské kontrakty postrádají úmysl vytvořit mezi stranami právně závazný vztah,
2. obchodní komerční kontrakty mají za v úmyslu vytvořit mezi stranami právně závazný vztah.

Obě domněnky jsou vyvratitelné a vycházejí z historického vývoje a postavení osob ve společnosti.¹¹⁹

2.2.1 Domácí a společenské dohody

Právní závaznost domácích a společenských dohod právo nepředpokládá, jelikož každý den lidé vytvoří mezi sebou spoustu dohod, které nechtějí právně vymáhat a častokrát ani nemohou, vzhledem k tomu, že je dohoda jednostranná (více v kapitole Slib k plnění). Spousta dohod ani fakticky vynutit nelze (typicky dohoda o domácích pracích).¹²⁰

Krásným příkladem stojí případ *Balfour v Balfour*¹²¹, ve kterém manželka vytvořila s manželem dohodu, že budou žít odděleně a on jí bude dávat každý měsíc výživné 30 liber. Dva ze tří soudců kontrakt shodili na tom, že zde nebyl učiněn závazný slib k plnění. Třetí z nich, Lord Atkin, však narovinu vyjádřil svůj názor, že je zcela očividné, že takový slib nebyl učiněn vážně a že strany zcela rozhodně nemohly chtít činit takový slib závazným, aby vyvolával právní důsledky^{122, 123}.

Ačkoliv jsou dnes názory ve společnosti jiné a ochranu domácích vztahů již neprožívají tak přísně, jako obecné pravidlo se tato domněnka v právním řádu

¹¹⁸ Tamtéž.

¹¹⁹ Stejně jako předchozí, str. 58-63

¹²⁰ Furmston, Michael, Cheshire, Geoffrey Chevalier a Fifoot, Cecil Herbert Stuart *Cheshire, Fifoot and Furmston's law of contract*. Sixteenth edition. Oxford University Press, 2012, s. 147-161. ISBN 978-0-19-956834-5.

¹²¹ *Balfour v Balfour* [1919] 2 K.B. 571

¹²² „For the reasons given by my brethren it appears to me to be plainly established that the promise here was not intended by either party to be attended by legal consequences. I think the onus was upon the plaintiff, and the plaintiff has not established any contract.“

¹²³ Taylor, Richard a Taylor, Damian. *Contract Law: Directions*. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 58-63. ISBN 978-0-19-871848-2.

udržela. O čtyřicet let později v *Merritt v Merritt*¹²⁴ výživné manželce obstálo. Bylo to ale zdůvodněno tím, že příčinou je manželova nevěra, která způsobila, že svou manželku opustil a přestěhoval se ke své milence.¹²⁵

Dalším příkladem domácích dohod jsou dohody mezi rodiči a dětmi. Důvod mezi rodiči a dětmi je velmi podobný jako mezi partnery, protože dokud děti žijí se svými rodiči ve společné domácnosti, dostatečné důvody pro právně závazný kontrakt většinou nevzniknou. O to zajímavějším je, že závazné nemusí být ani smlouvy již dospělých dětí, které dávno opustily domov a možná již mají i vlastní rodiny. Jedním takovým z případů je *Jones v Padavatton*¹²⁶. Paní Padavatton byla rozvedená, měla syna, žila a pracovala ve Spojených státech. Její matka paní Jones však žádala svou dceru, aby se za ní přestěhovala zpátky do Anglie a stala se barristerem¹²⁷. Slíbila jí, že jí bude platit výživné po dobu přípravy na toto povolání. Dcera souhlasila a přestěhovala se do domu za matkou. Matka s dcerou se po nějaké době pohádaly a byla otázka, zda mezi sebou vytvořily kontrakty o výživě a o vlastnictví domu. Zatímco jeden soudce byl názoru, že kontrakt o výživě skutečně vznikl, protože byl časově ohraničen úspěšným zahájením kariéry, dva jeho kolegové zastávali názor, že mezi ženami nevznikl ani jeden kontrakt, protože se jedná o domácí kontrakty. Argumentaci přitom opírali o *Balfour v Balfour*.¹²⁸

Za společenské dohody jsou považovány například mezi přáteli nebo širším příbuzenstvem. Zajímavým případem byl *Simpkins v Pays*¹²⁹. Pan Simpkins, paní Pays a její vnučka po léta měli neformální přátelskou dohodu, která spočívala v tom, že jednou za týden vyplnili loterijní tiket, který paní Pays

¹²⁴ *Merritt v Merritt* [1970] 1 W.L.R. 1211

¹²⁵ Taylor, Richard a Taylor, Damian. *Contract Law: Directions*. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 58-63. ISBN 978-0-19-871848-2.

¹²⁶ *Jones v Padavatton* [1969] 1 W.L.R. 328

¹²⁷ Barrister je právnícké povolání, které nemá v České republice ekvivalent. Barrister je právník, který především prezentuje případy před soudem. Opakem barristera je solicitor, který také nemá český ekvivalent. Solicitor má širší záběr, protože kromě poradenství klientům mimo soud také vykonává některé činnosti, které v České republice vykonávají notáři. Ani jedno z těchto povolání není možné zaměňovat s českým označením advokát, který je v anglickém právu stále výjimečným a řeší pouze méně závažné spory. Pro další informace autor doporučuje čtenářům, aby si informace dohledali, jelikož nejsou předmětem této práce. Čtenáři mohou využít zdroje na internetu, legislativu nebo odborné články, například *The legal professions' new handbooks: narratives, standards and values* od Andrewa Boona z roku 2016 v časopisu *Legal Ethics* 2016 na stranách 207-233.

¹²⁸ Furmston, Michael, Cheshire, Geoffrey Chevalier a Fifoot, Cecil Herbert. *Stuart Cheshire, Fifoot and Furmston's law of contract*. Sixteenth edition. Oxford University Press, 2012, s. 147-161. ISBN 978-0-19-956834-5.

¹²⁹ *Simpkins v Pays* [1955] 1 W.L.R. 975

chodil v předplaceném časopisu. Vzhledem k tomu, že byla paní Pays předplatitelkou, tikety byly registrovány na její jméno, ale dohoda o tom, kdo bude platit poštovné a další náklady mezi nimi nebyla. Každý z nich svůj odhad napsal na tiket. Vnučka paní Pays vyhrála a obdržela výhru 750 liber. Pan Simpkins tvrdil, že mezi nimi byla dohoda, že si případnou výhru rozdělí, a tak požadoval svou třetinu u soudu. Žalovaná tvrdila, že žádná taková právně závazná dohoda vytvořena nebyla, že šlo pouze o zábavu mezi přáteli – takové malé „dobrodružství“. Soud přijal tvrzení žalobce, rozhodl, že všichni tři uzavřeli kontrakt a výhru musí rozdělit na třetiny.¹³⁰

2.2.2 Obchodní komerční dohody

Obchodní komerční kontrakty mají primárně za cíl vytvářet právní vztahy, proto i právo vytváří tuto domněnku. V *Kleinwort Benson v Malaysia Mining Co.*¹³¹ věta v dopise: „Součástí naší politiky je zajistit, že podnikání naší dceřiné společnosti bude vždy a pokaždé schopno plnit vůči vám své závazky uvedené v ujednáních výše“ byla sice krásným morálním gestem, ale nezakládala právní vztah. Něco jiného by však bylo, kdyby dopis obsahoval nějakou záruku nebo nějaký závazek. To už by zakládalo nějakou povinnost a vzniknul by tím kontrakt. Společnosti tak musí dávat pozor na to, jaká slova použijí, protože ač se to může zdát jako zbytečné hrani se slovy, soud může některá slova považovat za závazná. Různá obchodní sdělení se společností nemusí vyplácet (jak bude dále v práci popisováno například v případě *Carlill v Carbolic Smoke Ball*).¹³²

Kontrakty ale mohou mít i jiný dopad než smluvní. V *Esso Petroleum v Commissioners of Customs and Exercise*¹³³ šlo o to, zda je společnost Esso povinna zaplatit daň či nikoliv. Tato společnost totiž měla speciální akci, že při natankování určitého množství paliva řidiči mohli dostat sběratelskou minci ze speciální kolekce vytvořené k šampionátu Mistrovství světa ve fotbale v roce 1970. Spor byl o to, zda mince jako takové byly při koupi paliva na prodej. Společnost namítala, že mince nebyly na prodej, protože byly jako dárek zdarma k nákupu, a tedy nešlo o úmysl vytvořit právně závazný vztah. Soudci nakonec

¹³⁰ Furmston, Michael, Cheshire, Geoffrey Chevalier a Fifoot, Cecil Herbert Stuart *Cheshire, Fifoot and Furmston's law of contract*. Sixteenth edition. Oxford University Press, 2012, s. 147-161. ISBN 978-0-19-956834-5.

¹³¹ *Kleinwort Benson Ltd v Malaysia Mining Corp Bhd* [1989] 1 W.L.R. 379

¹³² Taylor, Richard a Taylor, Damian. *Contract Law: Directions*. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 58-63. ISBN 978-0-19-871848-2.

¹³³ *Esso Petroleum v Commissioners of Customs and Exercise* [1976] 1 WLR 1

rozhodli v počtu 3:2, že společnost měla úmysl vytvořit právní vztah, nikoliv protože by snad mince byly na prodej, ale pro kontext reklamního sdělení, které domněnku vytvořilo. Společnost byla povinna z mincí odvést daň.¹³⁴

Velký dopad mělo rozhodnutí soudu v případě *Baird Textile Holdings v Marks & Spencer*¹³⁵. Baird Textile byla dodavatelem společnosti Marks & Spencer. Společnost se svým dodavatelem bez varování ze dne na den ukončila vztah po 30 letech spolupráce. Dodavatel i společnost se obrátili na soud. Zatímco dodavatel tvrdil, že mezi nimi byla implicitně vyjádřená dohoda, že společnost musí dát nějakou výpovědní dobu, společnost tvrdila, že žádná taková dohoda vyslovena nebyla a není možné se domnívat, že někdy vůbec existovala. Soud zhodnotil, že v tomto případě okolnosti nenaznačují, že by taková dohoda byla stranami uzavřena nebo by jimi měla být aplikována, že se společnost dlouhodobě vyhýbala uzavření formálního dlouhodobého kontraktu, a proto ze strany společnosti neshledal úmysl vytvořit právně závazný vztah.¹³⁶ Sice, že má rozhodnutí soudu zajímavou argumentaci, není dle názoru autora této práce v pořádku, aby byl případ takto rozhodnut. Jelikož 30 let pravidelného odebrání zboží očividně prokazuje úmysl zboží odebrat, a tedy být vázán kontraktem, není možné rozhodnutí takto odůvodnit. I když strany neměly doslovnou dohodu a lze tedy namítat, že dohoda nikdy nevznikla, není možné po třiceti letech právní vztah zrušit, vzhledem k praktickým důsledkům. Soud však měl sám vytvořit implicitní ujednání, a to tím, že by zjistil, jestli je běžné v obchodních vztazích mít výpovědní dobu a případně jak dlouhou. Pokud by soud zjistil, že je rozvázání kontraktů bez výpovědní doby běžnou praxí, vyhověl by společnosti. Pokud by však zjistil, že výpovědní doba je standardně nějak dlouhá, měl vyhovět dodavateli a přiznat mu škodu, která mu tímto časovým zkrácením vznikla.

2.3 Nabídka, pozvánka k utvoření nabídky a přijetí

2.3.1 Nabídka

Dalo by se říci, že nabídka je zcela nezbytná a bez ní by kontrakt vůbec nevznikl. Je to proto, že až přijetím nabídky vzniká kontrakt. Nabídka tedy je

¹³⁴ Taylor, Richard a Taylor, Damian. *Contract Law: Directions*. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 58-63. ISBN 978-0-19-871848-2.

¹³⁵ *Baird Textile Holdings v Marks & Spencer* [2001] C.L.C. 999

¹³⁶ Taylor, Richard a Taylor, Damian. *Contract Law: Directions*. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 58-63. ISBN 978-0-19-871848-2.

vyjádřením vůle a ochoty se kontraktem zavázat k nějakým specifikovaným podmínkám. Nabídka musí být učiněna vážně a s úmyslem být vázán, když ji druhá strana přijme. Úmysl nemusí být přímo vyslovený, ale musí být patrné, že jej osoba měla, a to z užitých slov či chování a činů. Některé chování ale mohou lidé standardně pochopit jako úmysl, ačkoliv jej osoba neměla. To se stalo i v *OT Africa Line v Vickers*^{137 138}.

Obě dvě společnosti spolu měly spor, který se rozhodly smírně vyřešit. Na jednání byla nabídnuta částka 150 000 amerických dolarů. Společnost OT Africa Line tuto sumu však nepovažovala za dostatečnou, protože neobsahovala i další náklady. Jednání o proto odložily. Druhý den přišla faxem od právníka společnosti Vickers nabídka na 155 000 britských liber. Právník společnosti nedopatřením udělal chybu a místo amerických dolarů napsal britské libry. To ale OTAL nevěděla, nabídku považovala za dostatečnou, a tak její právník tuto nabídku přijal. Společnost Vickers se snažila u soudu namítat, že došlo k chybě a že neměla v úmyslu nabídnout tak vysokou částku. Soud však shledal nabídku na britské libry platnou a odůvodnil to tím, že na nabídce nebylo nic zvláštního a nebyly zde žádné okolnosti, které by v druhé společnosti mohly vyvolat pochyby o měně. Společnost Vickers by nebyla vázána, kdyby mohla prokázat, že druhá skutečnost věděla nebo měla vědět, že suma v librách nebyla myšlena vážně a s úmyslem.¹³⁹

Soudy však není jednoznačně řešena situace, kdy nějaké jednání vypadá jako úmysl, ale druhá strana jednoduše nemá názor na to, zda osoba má úmysl či nikoliv. Tím pádem není možné použít argumenty soudu z *OTAL*. Existuje názor, že to osobu neváže, protože druhá strana se nedomnívá, že by se jednalo o standardní situaci. Ten je ale oponován tím, že to osoba je vázána, protože druhá strana o skutečnosti neví. *Common law* uznává pravidlo, že situace, v níž osoba jednala o uzavření smlouvy o prodeji zboží a nabídla různé zboží, může být posouzena jako vytvoření nabídky prostřednictvím faktického jednání – nabízení

¹³⁷ *OT Africa Line Ltd v Vickers Plc* [1996] C.L.C. 722

¹³⁸ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 9-19. ISBN 978-041-403739-7.

¹³⁹ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 9-19. ISBN 978-041-403739-7.

zboží k prodeji. Nemusí však jít přímo o nabízení zboží, stačí, když se bude jednat o jiné množství.¹⁴⁰

V případě *Hart v Mills*¹⁴¹ byl spor o množství objednaného zboží. Objednávka představuje nabídku, která může a nemusí být přijata. V tomto případě žalovaný objednal dva tucty portského vína a dva tucty sherry vína. Žalobce odeslal žalovanému čtyři tucty portského vína a čtyři tucty sherry vína s tím, že pokud mu nebude chutnat, ať je vrátí. Žalovaný nebyl spokojený a vše až na jednu lahev portského a tucet sherry vrátil a k tomu napsal dopis, ve kterém popsal, že si chtěl ponechat všechno víno, ale nakonec se rozhodl si ponechat jednu lahev portského, protože ji již otevřel a ochutnal, a jeden tucet sherry. Soud nakonec rozhodl, že se jedná o uzavřený kontrakt, který byl naplněn. Nicméně strany to poněkud zkomplikovaly. Pokud by žalobce poslal jen dva tucty od každého, tak jak bylo objednáno, vznikl by perfektní kontrakt. Tím, že odeslal čtyři tucty, učinil žalovanému nabídku, aby si vybral. Pro tu část, kterou si žalovaný vybral, vznikl mezi stranami kontrakt. Ale ve chvíli, kdy žalovaný napsal žalobci dopis a uznal, že souhlasil s nabídkou čtyř, vytvořil kontrakt pro čtyři tucty. Jelikož uzavřený kontrakt nemůže být jen tak zčásti vypovězen, zůstal celý v platnosti. Protože byla situace tak složitá, aby žalobci vyhověl, rozhodl soud, aby žalovaný zaplatil pouze za víno, které si ponechal a nevrátil.¹⁴²

Jak je již patrné z mnoha případů, i při vytváření nabídky je třeba pozor na slova, která jsou užita. Některá slova mohou vyvolávat ve druhé straně pocit úmyslného vytvoření nabídky, některá slova však nikoliv. Takovým případem je *Harvey v Facey*¹⁴³. Žalobci poslali žalovanému telegraf ve znění: „pošlete nám Bumper Hall Pen? Pošlete telegrafem nejnižší cenu“. Žalovaný odpověděl: „Nejnižší cena za Bumper Hall Pen je 900 liber“. Žalobci na to těžkopádně odpověděli: „souhlasíme, chceme koupit Bumper Hall Pen za 900 liber, o které jsme požádali, od vás“. Žalobce na tento telegraf však již neodpověděl a žádné zboží neodeslal. Soud rozhodl, že se o kontrakt nejednalo. První telegraf nebyla závazná objednávka, ale pouhý dotaz, kterým se žalobci chtěli dozvědět, jestli žalovaný byl ochoten prodat a za kolik. Odpověď žalovaného také nebyla

¹⁴⁰ Tamtéž.

¹⁴¹ *Hart v Mills* 153 E.R. 771

¹⁴² Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 9-19. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁴³ *Harvey and Another Plaintiffs; v Facey and Others Defendants* [1893] A.C. 552

nabídka, jen přesná odpověď na položený dotaz. Poslední telegraf, ač zvláště formulován, byl nabídkou, protože přesně určoval kdo má komu co prodat a za kolik. Tím, že se žalovaný nevyjádřil, však nabídka nebyla přijata a kontrakt nebyl uzavřen.¹⁴⁴

2.3.2 Pozvánka k vytvoření nabídky

Překlad pozvánka k vytvoření nabídky zní trochu zvláště. Anglické *invitation to treat* by se mohlo doslovně přeložit jako pozvánka k jednání, nicméně po přečtení této části i čtenáři snad pochopí, že to je trochu zavádějící a daleko víc nepřesné než pozvánka k vytvoření nabídky.

Když strany jednají o smlouvě, může se jednat o poměrně dlouhý a složitý proces, kdy si mezi sebou neustále mění návrhy a domlouvají se. Tomu se říká protinabídky a není to stejné jako pozvánka k vytvoření nabídky. Rozdíl mezi nabídkou a pozvánkou je v tom, že když druhá strana přijme nabídku, vytvoří tím kontrakt, ale když přijme pozvánku, kontrakt tím nevytváří, pouze přijímá, že vytvoří nabídku. Odpovědí na pozvánku tedy bude vytvoření nabídky nebo mlčení. Typickou pozvánkou jsou inzeráty: „Prodám pračku, nabídněte cenu“. Je totiž jasné, že odpověď „Koupím“ sice vyjadřuje vůli druhé strany uzavřít kontrakt, nicméně nabídku nevytváří. Ve chvíli, kdy ke slově přiřadí osoba cenu, vyjadřuje nejen vůli, ale také upřesňuje podmínky, za kterých nabízí uzavření smlouvy. Ačkoliv to může působit zvláště, protože podle základních principů ekonomie prodejce nabízí a kupující poptává, platnost kontraktu to nijak neovlivňuje. Naopak, z mnoha případů vyplývá, že v anglickém právu je praxe spíše opačná, protože prodejci zpravidla zvou zákazníky, aby učinili nabídku. A v praxi také nejčastěji vznikají problémy, které pak musí vyřešit soudy.¹⁴⁵

2.3.2.1 Aukce

Na aukcích je obecným pravidlem, že aukční dům zboží ukazuje a zve k vytvoření nabídky. Nabídka je vytvořena zájemcem, když učiní nějaký příhoz, přijata je, když dražitel projeví svůj souhlas nějakým obvyklým způsobem, zpravidla udeřením kladívka. Než tak učiní, může zájemce svůj příhoz zrušit a stejně tak dražitel zboží stáhnout. Každý další příhoz však ruší příhoz předchozí,

¹⁴⁴ McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 54-56. ISBN 978-0-19-874839-7.

¹⁴⁵ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 9-19. ISBN 978-041-403739-7.

takže pokud se nejúspěšnější zájemce rozhodne svou nabídku vzít zpět, není možné vzít druhou nejvyšší. Není však možné uzavřít kontrakt, pokud dražitel omylem přijme nižší částku, než takovou, která byla stanovena jako minimální. Kontrakt je tedy uzavřen mezi dražitelem/aukčním domem a zájemcem, nikoliv mezi vlastníkem zboží a zájemcem.¹⁴⁶

2.3.2.2 *Obchody*

Výlohy a regály obchodů jsou poměrně ošidné. Ačkoliv může být u produktu uvedena cena, jedná se o pozvánku k vytvoření nabídky. Logika je poměrně zvláštní. Teoreticky by měl zákazník vytvořit obchodníkovi nabídku, za kterou je ochoten koupit a je na obchodníkovi, zda ji přijme, či nikoliv. V praxi však zákazníci nevědí, že o ceně mohou smlouvat, a tedy že cena, kterou pokladní na pokladně namarkuje, není závazná. Celkově je to v dnešní době i poněkud těžko proveditelné pravidlo, když velké obchodní domy musí v co nejkratším čase obsloužit velké množství zákazníků. Nicméně i nákup přes internet je ze strany obchodníka pozvánka k vytvoření nabídky. Zákazník učiní nabídku tím, že vytvoří objednávku. Obdobně je to i u nákupu paliva do auta, kde palivo tankuje zaměstnanec čerpadlové stanice – cena na stojanu není nabídka, ale to, že zákazník přijede a požádá o natankování paliva již je. Něco jiného však je, pokud se jedná o samoobslužnou pumpu, protože tam naopak zákazník přijímá nabídku (cena na stojanu) tím, že palivo sám načerpá.¹⁴⁷

Jedním argumentem pro užívání tohoto pravidla je, že to zákazníka posiluje, protože mu umožňuje o kontraktu jednat. Kdyby to byla nabídka, tak by zákazník ve chvíli dotknutí se zboží nabídku přijal a to by se špatně nakupovalo. Prodejce to zbavuje odpovědnosti, protože by jinak byl povinen zákazníky, kterým takovou nabídku učiní, vyhovět a v situaci, kdy by mu zboží došlo, by byl odpovědný za škodu. Skutečnost však může být taková, že obchodník zákazníka naláká na levné zboží, ale prodat tak levně jej nechce, zákazníka balamutí a odpovědný za to není.¹⁴⁸

¹⁴⁶ Tamtéž.

¹⁴⁷ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 9-19.

ISBN 978-041-403739-7.

¹⁴⁸ Tamtéž.

2.3.2.3 Reklamy na jednostranné kontrakty

Typickou reklamou tohoto typu je odměna. V anglickém právu není povinnost vyplatit odměnu například za nálezný. Když už se ale někdo rozhodne, že chce odměnu poskytnout, je svou nabídkou vázán. Odměna může být za nález ztracené věci, zvířete, osoby, informace o nich, atd. Slovo nabídkou je zde myšleno skutečně a vážně, protože v případě odměny se již nevyjednává, ale je možné ji pouze přijmout či odmítnout. Reklamou ale může být skutečně propagační sdělení, přičemž ne každé sdělení je nabídkou. V *Bowerman v Association of British Travel Agents*¹⁴⁹ cestovní kancelář, která byla členem asociace, prodávala zájezd. Mimo jiné popis zájezdu obsahoval informace o odpovědnosti členů ABTA asociace za některá finanční rizika, která mohou nastat ještě před začátkem zájezdu. Jedna z vět zněla: „ABTA zajišťuje, aby vám byly uhrazeny peníze, které jste za vaši dovolenou zaplatili.“ ABTA namítala, že tato věta není nabídkou, ale pouze pozvánkou k utvoření nabídky, a není tak možné z ní vyvozovat odpovědnost asociace. Většina soudců se nakonec shodla, že věta je dostatečně určitá, aby ji veřejnost považovala za nabídku od ABTA asociace. Mezi ABTA asociací a zákazníky tak vzniknul právně závazný vztah, ačkoliv zákazníci zájezd zakoupili od cestovní kanceláře.¹⁵⁰

2.3.2.4 Reklamy na dvoustranné kontrakty

Takové reklamy zpravidla nejsou nabídkou, protože každá strana musí něco vykonat, a tak by pro toho, kdo nabídku činí, bylo velmi těžké se ujistit, že každá osoba, která reklamu čte, je schopna svou stranu dohody dodržet. Proto jsou nabídky o prodeji zboží v novinách a časopisech, včetně akčních letáků a magazínů, pouhou pozvánkou, stejně tak, jako informace, že při splnění podmínek může být studentovi uděleno stipendium. Dalo by se i uvažovat o tom, že menu v restauraci je také pouze pozvánkou, ale vzhledem k tomu, že není k dispozici příliš judikatury, není možné dělat obecné závěry. Jedním z dostupným případů je rozhodnutí trestního soudu ve věci *Guildford v Lockyer*¹⁵¹. Hosté si v čínské restauraci objednali několik různých jídel. Jednomu z nich však donesli špatné jídlo, které ochutnal, stěžoval si, jídlo odmítl a bez zaplacení odešel. Měl se tím dopustit trestného činu podvodu. Soud však shledal, že menu je pozvánka

¹⁴⁹ *Bowerman v Association of British Travel Agents Ltd* [1996] C.L.C. 451

¹⁵⁰ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 9-19. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁵¹ *Guildford v Lockyer* [1975] Crim. L.R. 235

k utvoření nabídky. Pokud host jídlo ochutná, může přijmout a nemusí. A jestliže nepřijme, není vytvořena nabídka, není proto třeba jídlo zaplatit. Je možné, že trestní soud takovou triviální záležitost nemohl bezdůvodně odmítnout, a tak musel vytvořit alespoň nějakou argumentaci, kterou by civilní soud nepřijal. Do té doby, než tak civilní soud učiní, je ale možné se o tento případ opírat.¹⁵²

Z jiného případu¹⁵³ však vyplývá, že není možné stejnou logiku uplatňovat na ceduli s ceníkem parkovného, protože když auto na parkoviště vjede a zaparkuje, přijímá nabídku a službu využívá.

2.3.2.5 Časové rozvrhy a lístky na dopravu

Drážní dopravci vytváří nabídku zveřejněním doby odjezdu vlaku a podmínek k tomu se vztahujících, autobusoví dopravci nabídku vytváří samotným provozováním autobusové dopravy (myšleno vysláním autobusu na zastávku). Tyto nabídky mohou být přijaty naznačením ze strany zákazníka, že by chtěl zakoupit jízdenku. V takovém případě se pozvánka k utvoření nabídky vůbec neuplatní a neužije. Existuje však i druhý názor, a to že dopravce samotným zveřejněním doby odjezdu nabídku nevytváří a činí pouze pozvánku, protože je nabídka vytvořena později - vystavením jízdenky. V takovém případě je nabídka přijata, pokud si zákazník jízdenku převezme a ponechá bez námitek, nebo dokonce i později, kdy si nárokuje podmínky nabízené na lístku. V případě druhém při koupi jízdenky zákazník vytváří pouze pozvánku k utvoření nabídky a nabídka, obsažená v jízdence, může být zákazníkem přijata, ačkoliv byla zaplácena třetí osobou, například zaměstnavatelem, který doplácí cestovné.¹⁵⁴

Moderní způsoby cestování však již znají i cestování s rezervací. Existuje proto i třetí názor. Jestliže je rezervace učiněna v předstihu prostřednictvím dopravce, pak je kontrakt uzavřen, když dopravce vyjádří s rezervací souhlas (může být učiněn před i při prodeji jízdenky). V takovém případě vytváří nabídku cestující.¹⁵⁵

Bohužel není možné říci, které pravidlo je jediné platné, protože ani úřady nevyjádřily jednoznačný názor, a tedy v každém případě závisí na přesných

¹⁵² Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 9-19. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁵³ *Thornton v Shoe Lane Parking* [1971] 2 Q.B. 163

¹⁵⁴ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 9-19. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁵⁵ Tamtéž.

slovesch, která jsou oběma stranami užita, a na konkrétních okolnostech každého případu.

2.3.2.6 *Tendry*

V *common law* tendr neznámá to samé jako v českém právu veřejná soutěž. Je to také soutěž, která sama o sobě je pouze pozvánkou k vytvoření nabídky, nikoliv nabídkou. Nabídku činí osoba, která se do tendru přihlásí s nějakým konkrétním řešením či produktem (závisí na co je vypsána soutěž). Přijetí nastává až v okamžiku, kdy si vyhlášovatel soutěže vybere. Samozřejmě také závisí na tom, jak je soutěž definována. Pokud soutěž udává, že zvítězí pouze nejlepší, pak je vyhlášovatel povinen přijmout nejlepší nabídku. Příkladem slouží případ *Blackpool and Fylde Aero Club v Blackpool BC*¹⁵⁶, Blackpoolská radnice byla vlastníkem a provozovatelem Blackpoolského letiště, ale udělila BFAC klubu licenci, aby na místě provozovala létání pro zábavu. Jejich licence po několika letech vypršela a bylo třeba ji obnovit. Radnice proto vypsala veřejnou soutěž, kterou poslala BFAC a dalším šesti soutěžitelům. Dokument uváděl, že: „radnice se nezavazuje přijmout celou nabídku či její část. Žádná nabídka, která bude obdržena po uplynutí posledního stanoveného data a času, nebude přijata k posouzení.“ BFAC sama vložila svou přihlášku do poštovní schránky radnice před uplynutím časového omezení. Bohužel ale úředník radnice zapomněl tuto schránku včas vybrat a tak přihláška BFAC nebyla přijata. Radnice přijala jinou, v porovnání k BFAC horší, nabídku, a tak BFAC radnici zažalovala o náhradu vzniklé škody z porušení kontraktu. Soud nakonec rozhodl, že radnice formovala svou soutěž tak, že byla vázaná nabídkou učiněnou klubem BFAC, protože byla zaručeně nejlepší.¹⁵⁷

2.3.2.7 *Prodej akcií*

Společnost, která veřejně nabízí své akcie k prodeji, vytváří pouze pozvánku k vytvoření nabídky. Je na zájemcích, aby se o ně přihlásili a vytvořili tak nabídku. Společnost se pak může rozhodnout, zda nabídku přijímá, případně kolik akcií danému zájemci přidělí.¹⁵⁸ Něco jiného je prodej již stávajícím akcionářům, kdy společnost nabídne nové akcie proporcionálně k těm, které již

¹⁵⁶ *Blackpool and Fylde Aero Club v Blackpool BC* [1990] 1 W.L.R. 1195

¹⁵⁷ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 9-19. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁵⁸ *National Westminster Bank Plc v IRC* [1995] 1 A.C. 119, *Harri's Case* (1872) L.R. 7 Ch. App. 587, *Wallace's Case* [1900] 2 Ch. 671, *Rust Abbey Life Ins Co* [1979] 2 Lloyd's Rep. 335

akcionář vlastní. Takový prodej učiní nějakým dopisem či upozorněním, ve kterém shrne veškerá práva, která daná osoba ke společnosti má, a popíše práva a jak velký podíl akcionář získá, pokud tuto nabídku přijme.¹⁵⁹

2.3.3 Místo a okamžik, kdy je nabídka platná a účinná

Jakmile je jasné, zda se jedná o nabídku nebo pozvánku k utvoření nabídky, je třeba vyřešit otázku, kde a kdy nabývá nabídka na platnosti a účinnosti. Samozřejmě, že platná a účinná není, dokud ji druhá strana ještě neobdržela, takže ten, co nabídku vytvořil, nemá možnost podniknout žádné právní kroky. To je sice pravda, ale existují případy, kdy není zcela jednoznačné, kdy nabídku druhá strana obdržela. Zpravidla se bude jednat o komunikaci na dálku, tedy prostřednictvím pošty, faxu, e-mailu, sms zpráv apod. Pošta byla po dlouhá staletí téměř jediným komunikačním prostředkem na dálku. Anglické právo proto vytvořilo tzv. poštovní pravidlo. Toto pravidlo stanoví, že nabídka byla učiněna na místě, ze kterého byla pošta odeslána. Časové určení je již o něco těžší. Řídíme se proto případem *Adams v Lindsell*^{160, 161}.

Pan Lindsell napsal dopis, v němž nabízel za konkrétních podmínek prodej vlny. Součástí byla také časová podmínka pro odpověď – tak, jak pošta doručí. Naneštěstí byl dopis doručen na jinou adresu a svému adresátovi tak byl doručen až o tři dny později. Adams s nabídkou souhlasil a ten samý den večer poslal odpověď obyčejnou poštou. Lindsell dopis obdržel o čtyři dny později, ale protože si myslel, že nemá Adams zájem, vlnu již dávno prodal. Adams proto zažaloval Lindsella za to, že porušil smlouvu a je odpovědný za způsobenou škodu. Soud stál před nelehkým úkolem - vyřešit, co je standardní doba pro doručení dopisu. Nakonec ale vyřešil situaci jinak. Kontrakt prohlásil za platný, protože byl přijat ve chvíli, kdy byl dopis se souhlasem vložen do poštovní schránky. Poštovní pravidlo tedy znamená, že nabídka je přijata podáním dopisu o přijetí na poštu. Dopis však musí být správně adresovaný a musí na něm být platná poštovní známka.¹⁶²

¹⁵⁹ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 9-19. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁶⁰ *Adams v Lindsell* 106 E.R. 250

¹⁶¹ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 9-19. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁶² Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 9-19. ISBN 978-041-403739-7.

Jestliže nabídka určí časový limit jinak, například konkrétním datem, a dopis je podán později, není nabídka přijata, ačkoliv byla platná a účinná. Přestože se toto pravidlo vztahuje k nabídce, protože udává, jestli je nabídka ještě stále platná a účinná, daleko více již upravuje přijetí nabídky.¹⁶³

2.3.4 Přijetí nabídky

Přijetí nabídky je konečným úkonem v procesu uzavírání kontraktu. Je to vyjádření vůle osoby, jíž byla nabídka určena. Znamená to tedy, že pokud osoba obdrží nabídku, není jí vázaná, dokud nevyjádří závazný úmysl, že ji přijímá. Přijetí samotné totiž uzavírá kontrakt a dává mu vznik. Ve chvíli, kdy nabídka obsahuje více bodů, se kterými lze souhlasit, musí být i přijetí dostatečně určité, aby bylo možné říci, s čím vším ještě osoba souhlasí. Například pokud nabídka neudává přesnou cenu, ale pouze cenové rozpětí, v kterém je prodejce ochotný zboží prodat, a v odpovědi není uvedeno, za jakou cenu chce kupující zboží zakoupit, nabídka přijatá není a kontrakt nevzniká. Také pokud nabídka specificky určuje možné způsoby přijetí, není možné nabídku přijmout jinak, než stanoveným způsobem.¹⁶⁴

2.3.4.1 Protinabídka

Dohadovací proces mezi stranami však nemusí být vůbec jednoduchý a může se značně protáhnout. Původní nabídka může být stranami upravována k nepoznání od původní. Anglické právo proto vytvořilo pravidlo, že každá nová protinabídka ruší nabídku předchozí. Znamená to tedy, že nabídka je již zničena a nemůže být použita, dokud nebude použita znovu. Protinabídka však nemusí být formulována přesně, jako byla nabídka učiněna. Postačí, pokud je dostatečně určitá. Například pokud Alan řekne: „Nabízím ti svou knihu za 500 korun,“ protinabídkou bude Albertova odpověď: „Koupím ji od tebe za 400 korun.“ Typickým příkladem je případ Hyde v *Wrench*¹⁶⁵. Wrench nabídl Hydeovi svou farmu za 1000 liber. Hyde souhlasil, ale byl ochoten zaplatit pouze 950 liber. Wrench tuto nabídku odmítl, a tak Hyde řekl, že s 1000 librami souhlasí. Soud

¹⁶³ Tamtéž.

¹⁶⁴ Stejně jako předchozí.

¹⁶⁵ *Hyde v Wrench* 49 E.R. 132

řekl, že původní nabídka však už byla zničena protinabídkou, a tak k uzavření kontraktu nedošlo.¹⁶⁶

Odpověď tedy musí být zrcadlovitá k nabídce. Protinabídka nějaký ze znaků nabídky pozmění a přetvoří v nabídku. Je však potřeba dávat pozor na vyjádření, jelikož některé dotazy mohou připomínat protinabídku, ačkoliv jí nejsou. Problém může nastat s již zmíněnou *battle of forms*, která může a nemusí původní formulářovou nabídku zrušit. Jestliže totiž i druhý formulář obsahuje stejné podmínky, jen je jinak napsaný, o protinabídku se nejedná, ale jedná se o novou nabídku, která existuje spolu s původní. V jednom případě – *British Steel Corp. v Cleveland Bridge and Engineering Co*¹⁶⁷ - však soud udělal menší výjimku z pravidla, jelikož strany po vzájemné formulářové bitvě již začaly plnit. Soud řekl, že pokud jsou strany schopny neshody formulářů obejít a vytvořit tak fungující vztah, budou rozporná ustanovení formulářů považovaná za nedůležitá a vedlejší, takže kontrakt vznikne.¹⁶⁸

2.3.4.2 *Tendry a veřejné soutěže*

Přijetí nabídky v soutěži závisí na tom, jak je soutěž formulována. Jsou takové podmínky, které jednoznačně určují, kdo jej může vyhrát (např. první nejrychlejší, nejlepší nabídka, nejlevnější nabídka, apod.). Ve chvíli, kdy je soutěž vytvořena na nespécifické množství, nečiní zaslání nabídky zadavateli přijetí nabídky. Kontrakt bude vytvořen, až pokud zadavatel soutěžitelovu nabídku přijme například zadáním množství, které požaduje. Soutěžitel, který svou nabídku odešle, je však svou nabídkou již vázán, takže pokud ji zadavatel přijme, jedná se o uzavřený kontrakt. Například v *The Great Northern Railway Company v Witham*¹⁶⁹ byla vypsána soutěž. Pan Witham se do ní přihlásil těmito slovy: „Tímto se zavazuji poskytovat společnosti Great Northern Railway Company po dobu dvanácti měsíců (...) takové množství veškerého nebo jen některého zboží uvedeného v přiložené specifikaci, které obchodník společnosti čas od času bude objednávat za cenu stanovenou u každého uvedeného typu zboží.“ Společnost

¹⁶⁶ Taylor, Richard a Taylor, Damian. *Contract Law: Directions*. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 29-32. ISBN 978-0-19-871848-2.

¹⁶⁷ *British Steel Corp v Cleveland Bridge & Engineering Co Ltd* [1984] 1 All E.R. 504

¹⁶⁸ Taylor, Richard a Taylor, Damian. *Contract Law: Directions*. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 29-32. ISBN 978-0-19-871848-2.

¹⁶⁹ *The Great Northern Railway Company v Witham* (1873-74) L.R. 9 C.P. 16

však zboží neobjednala a tedy pan Witham mohl svou nabídku stáhnout, než byla přijata.¹⁷⁰

2.3.4.3 Způsob komunikace přijetí nabídky

Aby byl kontrakt uzavřen, musí se strana vytvářející nabídku o jejím přijetí dozvědět. Komunikace musí probíhat mezi stranami a není možné, aby nabídku přijal někdo jiný, ani aby o přijetí nabídky bez souhlasu strany, která nabídku přijímá, informoval někdo jiný.

2.3.4.3.1 Zástupce přijímací strany

Strana, která s nabídkou souhlasí a přijímá ji, může svůj souhlas sdělit druhé straně sama, nebo za tímto účelem vyslat svého zástupce. Každý jednotlivý případ pak bude záviset na tom, jaké zmocnění zástupce obdržel, tedy k čemu ještě je oprávněn. V případě, že je zástupce pouhým poslem, bude přijetí účinné až v okamžiku, kdy si zprávu nabízející strana převezme.¹⁷¹

2.3.4.3.2 Chyba nabízející strany

Je třeba se ujistit, že se nabízející strana o přijetí nabídky skutečně dozvěděla. Může se totiž stát, že přijetí neobdržela, ať už proto, že signál hovoru byl slabý a bylo hůře rozumět, e-mail byl označený jako spam či dopis nebyl čitelný. Je také třeba mít na paměti, že strany nemusí být k dispozici non-stop, a že například obchodní společnosti mají nějakou otevírací či provozní dobu. V takovém případě je třeba počítat s tím, že se ke zprávě nabízející strana dostane až další pracovní den, jako se stalo v *Mondial Shipping and Chartering BV v Astarte Shipping Ltd*^{172 173}.

2.3.4.3.3 Přijetí bez komunikace

Nabídka může být vytvořena tak, že umožňuje přijetí, aniž by druhá strana musela svůj souhlas nějak sdělovat. Typicky jsou to případy, kdy je nabídka přijata faktickým konáním či nějakým chováním, například poskytnutím zboží nebo užíváním zboží. Takové chování či konání bude přijetím, pouze pokud tím dojde k přijetí všech podmínek nabídky a bude to skutečně úmyslné přijetí.

¹⁷⁰ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 19-46. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁷¹ Tamtéž.

¹⁷² *Mondial Shipping and Chartering BV v Astarte Shipping Ltd*. [1995] C.L.C. 1011

¹⁷³ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 19-46. ISBN 978-041-403739-7.

Například v *Taylor v Allon*¹⁷⁴ soud shledal, že pokud zákazník využívá služeb společnosti, ale ví, že služby chce čerpat a kontrakt tím uzavřít s jinou společností, nejedná se o přijetí nabídky a takové chování nezakládá platný kontrakt. Nejedná se o přijetí ani tehdy, když strana, které je nabídka učiněna, své chování a konání činí za účelem odmítnutí nabídky. Například ve skotském případě *Beta Computers (Europe) Ltd v Adobe Systems (Europe) Ltd*¹⁷⁵ softwarová společnost AS doručila společnosti BC balíček se softwarem, který byl zabalený v průhledné folii, na níž stálo, že otevřením balíčku osoba přijímá podmínky a uzavírá smlouvu. Společnost BC namítala, že s touto podmínkou neměla možnost se seznámit před doručení balíčku, a proto jej softwarové společnosti vrátila neotevřený.¹⁷⁶

2.3.4.3.4 Jednostranné kontrakty

Přijetí nabídky u jednostranného úkonu častokrát není vyžadováno. Například když někdo vypíše odměnu za nález ztraceného psa, nemusí nálezce pro nárokování odměny danou osobu informovat, že s nálezným souhlasí. Postačí, když psa nálezce odevzdá. Tento princip byl poprvé představen případem *Carlill v Carbolic Smoke Ball*, který je v práci detailněji rozebrán v kapitole *Případ, který hýbe kontrakty*.¹⁷⁷

2.3.4.3.5 Přijetí poštou

Pro jednání prostřednictvím pošty anglické právo uplatňuje již zmíněné poštovní pravidlo. Toto pravidlo efektivně řeší jinak sporné situace. Nicméně, je možné ho využít jen v odůvodněných případech. Obecně je nabídku obdrženu poštou možné přijmout také prostřednictvím pošty. Poštu je také možné využít i v případech, kdy nabídka nebyla učiněna poštou, ale jiný způsob komunikace přijetí nabídky možný není. Tak tomu bylo například v *Henthorn v Fraser*¹⁷⁸, kde vzdálenost bydliště obou pánů byla tak velká, že přijetí nabídky muselo proběhnout poštou. Odůvodněným případem však nebude, pokud je známo, že má pošta výpadek, a sdělit přijetí je možné i jinou cestou, např. telefonicky, e-mailem, apod. V případě, že přijímací strana udělá chybu a dopis je odeslán

¹⁷⁴ *Taylor v Allon* [1965] 2 W.L.R. 598

¹⁷⁵ *Beta Computers (Europe) Ltd v Adobe Systems (Europe) Ltd* 1996 S.L.T. 604

¹⁷⁶ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 19-46. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁷⁷ Tamtéž.

¹⁷⁸ *Henthorn v Fraser* [1892] 2 Ch. 27

někomu jinému nebo na jinou adresu, poštovní pravidlo se neuplatní a přijímací strana tak stále bude muset svůj souhlas oznámit.¹⁷⁹

2.3.4.3.6 *Přijetí elektronickou poštou a jinými okamžitými způsoby*

Poštovní pravidlo se neuplatňuje na komunikaci faxem, telefonem, e-mailem, či přes webové stránky a aplikace, takže přijetí musí být standardně komunikováno druhé straně. Je to proto, že u těchto způsobů komunikace se přijímací strana s největší pravděpodobností dozví o tom, že v komunikaci nastala chyba a zpráva se nedoručila.¹⁸⁰

2.3.4.3.7 *Poškozené zprávy*

Dopis může mít rozpítný inkoust, e-mail může být kvůli špatnému šifrování nečitelný, hovor může mít špatný signál,... Toto je jen příklad toho, co se může při sdělování souhlasu s nabídkou stát. Zpravidla to nebude vina strany přijímací, ale fakticky se nabízející strana o přijetí dozvědět nemusí, což už přijímací stranu ovlivňuje a zajímá. Je i v nejlepším zájmu nabízející strany, aby se dozvěděla, zda je její nabídka přijata či nikoliv. Anglické právo ale na tyto situace nemá žádné řešení a případy je nutné řešit individuálně. Obě strany tak musí počítat s tím, že nějaká chyba může nastat a že není rozumné spoléhat na doručení obzvlášť, pokud je nabídka časově omezená.¹⁸¹

2.3.4.3.8 *Mlčení (ne)znamená souhlas*

Jak nabídka, tak poptávka mohou být vyjádřeny mlčky. Tento způsob komunikace je zcela ojedinělý a zpravidla není využíván. Nabídka může vzniknout mlčky například u arbitrážních či mediačních řízení, kde dohodovací proces může vyústit v mlčky vyjádřenou nabídku. Přijetí nabídky mlčky je častější, ale stále ojedinělý způsob. Přijmout mlčky lze, pokud to kontrakt výslovně dovoluje, a pokud je to fakticky možné. To, že je nabídka nebo přijetí vyjádřeno mlčky totiž neznámá, že je učiněno bez vůle a souhlasu. A složka vědění je zde velmi důležitá, jak bylo rozhodnuto i v případě *Felthouse v Bindley*¹⁸². Ten zavedl obecně vyvratitelnou domněnku, že nabídka není přijata, dokud není oznámena. Důvodem je, že nabídek může strana dostávat velké

¹⁷⁹ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 19-46. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁸⁰ Tamtéž.

¹⁸¹ Stejně jako předchozí.

¹⁸² *Felthouse v Bindley* 142 E.R. 1037

množství a odpovídat na každou z nich je značně časově náročné a neekonomické. Dokonce je možné, aby nabízející strana nebyla vázána takovým přijetím.¹⁸³

Příkladem takového přijetí mlčky může být obchodní praxe, kdy strany pravidelně obchodují za stejných podmínek, a tak je možné se domnívat, že souhlasí i s dalším obchodem, nebo když si zákazník pravidelně nechává od svého holiče zastříhnout vousy, dá se předpokládat, že i při další návštěvě bude požadovat to stejné, ačkoliv holiči žádné instrukce nedá. Ustálená praxe totiž dala vzniku kontraktu v případě *Roberts v Hayward*¹⁸⁴, kde nájemce přijal nové podmínky vlastníka bytu tím, že v bytě i nadále bydlel. Ačkoliv by mělo být setrvání v bytě považováno za přijetí konáním, soud to považoval za přijetí mlčky.¹⁸⁵

Pod mlčení je možné zařadit i účelové ignorování nabídky. Standardně je ignorace nabídky považována jako za nepřijatou nabídku, takže kontrakt nevzniká. *Fitch v Snedeker*¹⁸⁶ je typický případ, ve kterém Snedeker vypsál odměnu za navrácení ztraceného psa. Fitch ztraceného psa vrátil, ale odměny si všiml až později. Snažil se jí nárokovat, ale soud řekl, že ignorance nabídky nečiní přijetí nabídky a tedy mu neumožňuje odměnu nárokovat, protože by o existenci odměny musel vědět ještě před vrácením psa. Existují však výjimky, které i účelovou ignorancí nabídky považují za dostatečné přijetí. Jednou z nich je *Upton Rural DC v Powell*^{187 188}.

Panu Powellovi hořel dům. Zavolal proto policii a požádal ji, aby na místo poslala hasiče. Jeho dům byl v administrativě Pershorských hasičů, a tedy za jejich výjezd by nic neplatil. Policie o požáru ovšem informovala Uptonské hasiče, kteří výjezd panu Powellovi naučtovali. Soud případ zhodnotil následovně: telefonát pana Powella byla nabídka, pan Powell si měl dávat pozor a zavolat si přesně o zásah Pershorských hasičů, Uptonští hasiči si mysleli, že je

¹⁸³ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 19-46. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁸⁴ *Roberts v Hayward* 172 E.R. 489

¹⁸⁵ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 19-46. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁸⁶ *Fitch v Snedeker* 38 NY 248 (1868)

¹⁸⁷ *Upton-on-Severn Rural District Council v Powell* [1942] 1 All ER 220

¹⁸⁸ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 19-46. ISBN 978-041-403739-7.

dům v jejich administrativní oblasti a tak nabídku akceptovali, i když hlavní fakt ignorovali, jedná se o platný kontrakt.¹⁸⁹

Najít logiku v tomto posledním rozhodnutí je těžké a zdá se, že je případ až nespravedlivě přísný vzhledem k tomu, že administrativní rozdělení hasičských nemuselo být dané osobě známo, že při propuknutí požáru jednají lidé ve zmatku a že to je ve výsledku chybou policie, která na místo zavolala místně nepříslušnou jednotku hasičů. Bohužel pro pana Powella bylo toto rozhodnutí platné a závazné a je to i nadále platný případ.

2.3.5 Zpětvzetí souhlasu o přijetí nabídky

Přijímací strana si může změnit názor a může svůj souhlas s přijetím chtít vzít zpět. Dokud není nabídka přijatá, není problém. Stačí, aby spolu s přijetím byla doručena i zpráva o zpětvzetí souhlasu. Toto pravidlo bylo uplatněno v *London and Northern Bank*¹⁹⁰, kde dopis o zpětvzetí souhlasu byl doručen ještě před doručením souhlasu. Poštovní pravidlo se tak uplatňuje i na zpětvzetí. Není ovšem jasné, jestli lze pravidlo uplatnit i na další způsoby komunikace. Dokud žádný takový případ nebude závazně rozhodnut soudem, dá se říci, že ano.¹⁹¹

2.3.6 Další způsoby ukončení nabídky

Nabízející strana může svou nabídku vzít zpět, a to až do té doby, než je nabídka přijata. Upozornění o tom, že je nabídka vzata zpět, musí být doručeno druhé straně ještě předtím, než nabídku stačí přijmout. Druhá strana se o zpětvzetí musí skutečně dozvědět, takže není možné tuto informaci sdělit nezplnomocněné osobě a očekávat, že informaci předá dál. Zástupce musí být vždy zplnomocněn, aby se jednalo o platné zpětvzetí prostřednictvím třetí osoby. Soudy o této povinnosti rozhodly již několikrát, například v *Powel v Lee*¹⁹² a *Personal Touch v SimplySure*^{193 194}.

Nabídku lze taktéž odmítnout, čímž je její účinnost ukončena. V případě, že strana, které byla nabídka učiněna, odmítne, není již možné tuto nabídku znovu

¹⁸⁹ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 19-46. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁹⁰ *London and Northern Bank Ex p. Jones, Re* [1900] 1 Ch. 220

¹⁹¹ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 46-53. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁹² *Powell v Lee* (1908) 99 LT 284

¹⁹³ *Personal Touch Financial Services Ltd v SimplySure Ltd* [2016] EWCA Civ 461

¹⁹⁴ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 46-53. ISBN 978-041-403739-7.

přijmout. Jediné, jak tuto nabídku lze „oživit“ je vytvořením nové identické nabídky. Na odmítnutí se vlastně uplatňují stejná pravidla jako na protinabídku. Nabídka může zaniknout také, pokud marně uplyne lhůta, po kterou může druhá strana přijmout. Znamená to tedy, že po uplynutí této lhůty již není možné nabídku přijmout, jelikož již zanikla. Dalším způsobem zániku je naplnění vyloučené podmínky. To znamená, že pokud nabídka vylučuje některé okolnosti a ty nastanou, nabídka automaticky končí a nelze ji přijmout. Nabídka přirozeně zaniká smrtí nabízejícího, protože zesnulá strana již nemůže činit vůli. Nicméně, v případě, kde by zánikem nabídky vznikly závažné potíže, může nabídka zůstat v platnosti i nadále.¹⁹⁵

2.4 Závazný slib k plnění

Třetí nejdůležitější částí kontraktu je tzv. *consideration*. Tento pojem není snadné přeložit do českého jazyka, protože čeština jej nedokáže zcela významově nahradit jedním slovem. Podle významu ve větě se dá hovořit o závazném slibu k plnění, případně o samotném plnění. Pouhý souhlas stran tak není čistě závazný, pakliže také není učiněn vážně v úmyslu být vázán a poskytnout plnění. Jedná se o reciproční vztah, takže závazný slib k plnění musí být poskytnut oběma stranami. Pokud by nebyl, jednalo by se o darování. Znamená to, že každá strana musí slíbit, že poskytne plnění nějaké hodnoty. Každá strana tak něco získá a něco ztratí. Hodnota je zde myšlena právní, ne faktická, což ze slibu činí složitou a komplexní právní otázku.¹⁹⁶

2.4.1 Nezbytné náležitosti slibu k plnění

Příkladem hodnoty plnění je cena za zboží – jedna strana poskytne zboží a druhá strana za něj zaplatí. Současně s poskytnutím však strany i ztrácí – kupující peníze a prodávající zboží. Při unilaterálních kontraktech je tento požadavek zachován, ačkoliv pouze jedna strana získala a pouze jedna strana ztratila. Zisk a ztrátu lze vnímat dvěma způsoby – fakticky a právně. Tradičně jsou tyto způsoby vnímány dohromady a nejsou rozlišeny. Prakticky však rozdíl mezi těmito způsoby je, a proto mohou soudy v některých případech spatřovat faktickou stránku jako právně nedostatečnou nebo neuspokojivou. Faktická stránka je totiž významná pro kontrakt jako takový. Právní stránka je důležitá pro samotný slib, který je činěn. Pokud by slib neměl žádnou právní hodnotu, nejedná se o závazný

¹⁹⁵ Stejně jako předchozí, str. 19-46

¹⁹⁶ Stejně jako předchozí, str. 77-85

slib a kontrakt tím vzniknout nemůže, protože není splněna jedna ze základních podmínek. V *Thomas v Thomas*¹⁹⁷ soud řekl, že pohnutka není to stejné jako slib k plnění, protože závazný slib k plnění znamená něco, co má hodnotu v očích práva.¹⁹⁸

Na požadavku závazného slibu k plnění kontrakty také velmi často „ztroskotají“. Sir Frederick Pollock proto *consideration* definoval jako: „cenu, za kterou je slib zakoupen.“^{199,200}

V případě *Lampleigh v Brathwaite*²⁰¹ soud vyjádřil, že slib učiněný ze zdvořilosti či jako projev dobrého chování nemůže být obecně považován za závazný slib k plnění. Pouze pokud strana, která slib učiní, činí veškerá svá jednání tak, že se cítí být zavázána, se dá hovořit o závazném slibu k plnění.²⁰²

2.4.2 Adekvátní hodnota

Právo nezajímá, jestli je hodnota adekvátní nebo přiměřená k protihodnotě. Důvodem je, že soudy nemohou oceňovat (to jim přísluší jen v případech přiznání nákladů náhrady škody), protože to zasahuje do dohodovacího procesu samotného kontraktu, a tak vlastně nahrazuje vůli účastníků. Samozřejmě, že příliš nízká nebo příliš vysoká cena může být předmětem podvodu či chyby, pro požadavek na platnost závazného slibu k plnění to ale nemá vliv. Soudy se tak stávají terčem kritiky, protože dopouští, že jsou ceny některých produktů či služeb přemrštěně drahé. Úkolem soudů však není vytvářet cenovou politiku nebo hlídat ceny na trhu. Proto jsou takové návrhy zpravidla odmítány.²⁰³

Hodnota by měla být vyjádřitelná ekonomicky, ovšem kontrakt může být uzavřen i pouze na symbolickou hodnotu, jako v *Thomas v Thomas*, kde manželka mohla bydlet v domě za pouhou libru za rok. Rozlišit co ještě je symbolickou cenou a co už nikoliv však nemusí být zcela jednoduché. V *případu Midland Bank*

¹⁹⁷ *Thomas v Thomas* (1842) 2 Q.B. 851

¹⁹⁸ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 77-85. ISBN 978-041-403739-7.

¹⁹⁹ The price for which the promise is bought.

²⁰⁰ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 77-85. ISBN 978-041-403739-7.

²⁰¹ *Lampleigh v Brathwaite* 80 E.R. 255

²⁰² Allafová, Sára. *Případ Lampleigh v Braithwaite (1615) – jak současné anglické právo čerpá z právní historie*. Příspěvek na konferenci Právo v běhu času pořádané ve dnech. Plzeň, 2017.

²⁰³ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 85-110. ISBN 978-041-403739-7.

*Trust Co Ltd v Green*²⁰⁴ manžel převedl dům v hodnotě 40 000 liber své ženě za pouhých 500 liber. Důvodem byly neshody s jeho synem a touto cestou se chtěl vyhnout tomu, aby mu dům připadl do vlastnictví. Soud nakonec zhodnotil, že tato částka nebyla symbolická, protože symbolická hodnota může být i bez peněz a že nejvyšší přípustná částka pro to, aby se dala nazývat symbolickou, je 5 liber.²⁰⁵

2.4.3 Druhy slibů a plnění

V případě *Lampleigh v Bratwaite* soud rozdělil sliby podle toho, kdy a jak dochází k plnění na *executed consideration*, *executory consideration* a *past consideration*, což by se dalo přeložit jako vykonané sliby, vykonatelné sliby a již poskytnuté sliby.

2.4.3.1 Vykonané sliby

Executed consideration se dá přeložit jako vykonané sliby, protože sliby proběhnou okamžitě nebo ve stejný okamžik, takže jsou hned vykonány. Příkladem je, pokud kupující, který vidí ve výloze pekařství bochník chleba, se prodejce zeptá, zda je ochotný chléb prodat a za kolik. Prodejce odvětví, že chléb prodá za konkrétní částku. Kupující i prodejce souhlasí, a tak uzavřou obchod – kupující dá prodejci peníze a prodejce kupujícímu vzápětí chléb. Z logiky věci v tomto případě není možné oddělit plnění od slibu, a proto plnění není možné následně popírat či rušit, jelikož bylo vykonáno spolu se slibem. Pakliže by to bylo možné, nejednalo by se o právně vymahatelný požadavek či slib, ale o tzv. *nudum pactum*.²⁰⁶

2.4.3.2 Vykonatelné sliby

V případě *executory consideration* nejsou sliby vykonané, ale vykonatelné. Je to proto, že plnění neproběhnou okamžitě nebo ve stejný okamžik, například pokud pán nabídne sluhovi deset liber za to, že mu bude sluha rok sloužit, byl slib učiněn, ale samotné plnění má nastat až s časovým odstupem. V takovém případě se může sluha domáhat případného porušení slibu až ve chvíli, kdy uplyne onen rok. Soud v případě *Lampleigh v Brathwaite* ale zhodnotil, že

²⁰⁴ *Midland Bank Trust Co Ltd v Green* [1981] 2 WLR 28

²⁰⁵ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 85-110. ISBN 978-041-403739-7.

²⁰⁶ Allafová, Sára. *Případ Lampleigh v Braithwaite (1615) – jak současné anglické právo čerpá z právní historie*. Příspěvek na konferenci Právo v běhu času pořádané ve dnech. Plzeň, 2017.

pokud by každá strana učinila slib, který není možné splnit okamžitě, pak se jedná o proti-slib a není třeba čekat, až se daná skutečnost naplní. Sliby jsou totiž dostatečně závazné.²⁰⁷

2.4.3.3 Již poskytnuté sliby

Takové sliby byly poskytnuty v minulosti, proto se nazývají *past consideration*. Znamená to, že první strana svůj slib učiní až poté, co druhá strana něco udělá. V právu jsou zakázány, protože nabourávají princip právní jistoty a předvídatelnosti práva. Existují však výjimky z tohoto pravidla, a to za splnění tří podmínek: úkon musel být vykonán na žádost osoby, která slib učinila, musí být jasné, že za něj bude učiněna platba a pokud byla platba předem slíbena, musí být právně vymahatelná. Tento princip přinesl do práva již v roce 1615 případ *Lampleigh v Brathwaite*.²⁰⁸

Thomas Brathwaite v červenci roku 1611 usmrtil muže jménem Patrick Mahume. Za to byl vzat do vazby ve věznici Carlisle a měl být stíhán pro trestný čin vraždy. Protože se vražda trestala velmi přísně, požádal žalobce – Anthony Lampleigha - aby mu vyprosil milost u krále. Lampleigh se nijak nezaručil, ale slíbil, že se pokusí krále přesvědčit. Na vlastní náklady podnikl cestu za králem a když se vrátil, přinesl Brathwaitovi dobré zprávy. Žalovaný mu za to slíbil vyplacení 100 liber. Na tehdejší dobu se jednalo o velmi vysokou částku a zřejmě proto je Lampleigh nikdy nevyplatil. Místo toho se začal hájit tím, že učinil slib až poté, co žalobce plnil, nikoliv předtím, a tak nebyl zavázán mu něco platit. To je právě případ, kdy se Lampleigh úspěšně pokusil o vyprošení milosti a Brathwait mu za to slíbil sto liber. Za normální situace by takový slib nebylo možné vymáhat, protože plnění již proběhlo. *Past consideration* nebylo možné právně vymáhat a nebyla závazná. To rozhodl soud již o několik desítek let dříve v případě *Hunt v Bate*²⁰⁹. Přesto se Lampleigh rozhodl Brathwaita žalovat a pokusil se peníze vymáhat. V tomto případě však soud vnímal situaci jako nespravedlivou, a tak stanovil pro tento případ výjimku - pokud ten, kdo činí slib,

²⁰⁷ Allařová, Sára. *Případ Lampleigh v Braithwaite (1615) – jak současné anglické právo čerpá z právní historie*. Příspěvek na konferenci Právo v běhu času pořádané ve dnech. Plzeň, 2017.

²⁰⁸ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 85-110. ISBN 978-041-403739-7.

²⁰⁹ *Hunt v Bate* 73 E.R. 605

již předtím požádal druhou stranu, aby poskytla nějaké plnění (mohou to být služby i zboží) a druhá strana to splní, pak je tento slib k plnění závazný.²¹⁰

Další výjimkou z pravidla, že *past consideration* není možné právně vymáhat je rozpor s dobrými mravy a morálkou. *Eastwood v Kenyon*²¹¹ byl spor, kde morálka hrála důležitou roli. Eastwood byl poručník nezletilé dcery Sarah, které zemřel otec. Aby mohla Sarah studovat, vzal si Eastwood půjčku. Sarah mu slíbila, že mu půjčené peníze vrátí spolu s úroky, až nabude plnoletosti. Sarah se pak vdala a stala se paní Kenyon. Její muž Eastwoodovi taktéž slíbil zaplacení půjčených peněz s úroky, ale peníze nezaplatil, a tak Eastwood podal žalobu k soudu. Soud však žalobu zamítl s tím, že jako poručníka je Eastwoodova morální povinností takovou částku uhradit. Druhým důvodem také bylo, že pokud by soud umožnil takový nárok, spustilo by tu nezastavitelnou vlnu podobných sporů, kde by již nebylo možné stanovit rozumnou hranici, a tak by se případy místo otázkami práva staly otázkami faktickými.²¹²

2.4.4 Slib musí jít od osoby, které je slibováno

Na první pohled je požadavek, že slib musí jít od osoby, které je slibováno, naprosto nesmyslný a nelogický. Ve skutečnosti však má daleko větší význam, než se zdá. Znamená totiž, že osoba, které byl učiněn slib, může takový slib vynutit, pouze pokud ona sama poskytla závazný slib. Pokud by ona sama slib neposkytla, jednalo by se o pouhé jednostranné jednání, patrně darování. Ve chvíli, kdy tato osoba slib učiní, činí oba dva sliby nezbytnou součástí kontraktu a kontrakt tím zakládá. Není však možné, aby tento slib nebo plnění poskytovala za osobu třetí strana. To by totiž narušilo základní požadavek a kontrakt by tak nevznikl.²¹³

3 Případ, který hýbe kontrakty

*Carlill v Carbolic Smoke Ball*²¹⁴ z roku 1893 je jeden ze skutečně nejvýznamnějších případů anglického smluvního práva, jelikož poskytl

²¹⁰ Allafová, Sára. *Případ Lampleigh v Braithwaite (1615) – jak současné anglické právo čerpá z právní historie*. Příspěvek na konferenci Právo v běhu času pořádané ve dnech. Plzeň, 2017.

²¹¹ *Eastwood v Kenyon* (1840), 11 Ad&E 438

²¹² Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 85-110. ISBN 978-041-403739-7.

²¹³ Tamtéž.

²¹⁴ [1893] 1 Q.B. 256

v nelehkém případě velké množství argumentace na mnoho aspektů, které kontrakty musí mít. Nejdůležitější tři části kontraktu jsou dohoda stran, závazný slib k plnění a určitost kontraktu. Tady se soud musel vypořádat se všemi body.

Společnost Carbolic Smoke Ball podala do novin reklamu, která zněla takto:

„Odměna 100 liber bude vyplacena společností Carbolic Smoke Ball každé osobě, která chytí vzrůstající epidemickou chřipku, nachlazení, nebo jakékoliv onemocnění způsobené prochlazením, po tom, co pravidelně užívala kuličku třikrát denně po dobu dvou týdnů podle vytištěných pokynů, které jsou dodávány s každou kuličkou. 1000 liber je uloženo do úschovy v Alliance bance na Regent Street, dokazující upřímnost naší nabídky.

Během poslední epidemie chřipky bylo prodáno několik tisíc karbolických kouřových kuliček jako prevence proti nemoci a nebyl zjištěn případ, že by onemocnění chytili ti, kteří karbolické kouřové kuličky užívají.

Jedna karbolická kouřová kulička vydrží rodině několik měsíců, což z ní činí za cenu 10 šilinků/ kus nejlevnější lék na celém světě, poštovné zdarma. Kuličku lze opětovně naplnit za cenu 5 šilinků. Adresa: Carbolic Smoke Ball Company, 27, Princess Street, Hanover Square, London.“

Paní Carlill reklamě uvěřila, koupila u lékárníka 1 kuličku a užívala ji, podle instrukcí třikrát denně od 20. listopadu 1891 do 17. Ledna 1892, než onemocněla chřipkou. Po společnosti proto chtěla vyplacení slíbených sta liber. Sto liber v té době mělo daleko vyšší hodnotu, na dnešní poměry minimálně pět a dvacetkrát až tisíc sto sedmdesátkrát vyšší, než je dnes.²¹⁵ Společnosti se takové peníze vyplatit nechtělo, a tak se paní Carlill obrátila na soud.

Soud dal nakonec za pravdu paní Carlill a v důsledku se ani nezabýval tím, jestli jsou její tvrzení pravdivá. Případ pouze posoudil podle právních principů a pravidel. To může být vnímáno jako pochybení v daném případě. Nicméně nebýt tohoto případu, novodobé smluvní právo by spoustu principů vůbec neznalo. Soudci totiž nebyli příznivci takových reklam, takže na argumentech společnosti

²¹⁵ Tedy pro představu na české koruny by tehdejších 100 liber mělo hodnotu od cca 80 tisíc do cca 3 a půl milionů, v závislosti na pozorované hodnotě. *Measuringworth.com* [online]. [cit. 2018-03-27]. Dostupné z: <https://www.measuringworth.com/calculators/uscompare/relativevalue.php>

„nenechali nit suchou“. Díky tomu v dnešním právu rozlišujeme důrazně nabídku, přijetí, závazný slib k plnění, určitost kontraktu, splnění podmínek a další. Argumenty jednotlivých soudců jsou následující.

3.1.1 Soudce Lindley

Společnost u soudu argumentovala tím, že šlo o nezávaznou reklamu, sázku, a že s paní Carlill nikdy žádný kontrakt neuzavřela. Soudce řekl, že o sázku rozhodně nešlo, protože reklamní sdělení očividně činilo slib zaplacení stolibrové částky při splnění konkrétních podmínek. Soudce totiž slib vnímal jako vážný, nikoliv jako „slovo do větru“, protože byl na důkaz své vážnosti podpořen uložením tisícilibrové částky v bance (tedy alespoň tak to stálo v reklamě), což v zákaznících dojem vážnosti podpořilo.

Ohledně argumentu, že šlo o nezávaznou reklamu, soudce uznal, že reklama doslovně nespécifikovala, komu je určena. Okruh adresátů je však takový, který podmínky reklamy splnil, a je tedy určitelný. Kdokoli, kdo podmínky splní, současně přijme nabídku na vyplacení 100 liber, která byla reklamou učiněna. Je pravda, že v každém kontraktu je třeba dát přijetí nabídky vědět druhé straně. V tomto případě ale není třeba druhou stranu o přijetí nabídky vyrozumět, protože souhlas je proveden konáním (= faktickým splněním podmínek), a tak postačí druhou stranu pouze vyrozumět o konání.

Společnost se snažila namítat, že smlouva nevznikla, protože obsahovala vágní pojmy. Pravdou je, že užívání kuličky třikrát denně po dva týdny je docela vágní, jelikož neříká, kdy a jak dlouho se má brát – musí se začít ještě před epidemií, nebo až po epidemii, je nutné je užívat i po 14 dnech, nebo poskytují doživotní ochranu, kdy od užití kuliček je onemocnění chřipkou už nepředvídatelné a tedy není možné odměnu vyplatit... Soudce byl proto poněkud znechucen a udiven nad tím, jak společnost nedostatečně definovala dobu přiměřenou, tedy jak dlouho poté, co osoba přestala užívat kuličky, bylo možné chřipku dostat. Přesto vyslovil, že paní Carlill a ostatní zákazníci to trápit nemuselo, protože svou část splnili.

Soudce se také musel vypořádat s argumentem, že zde nebyl závazný slib k plnění. Aby byla smlouva závazná tak kromě dohody potřebuje i vzájemně závazné sliby k plnění. To znamená, že každá strana něco musí vykonat a strpět, aby něco získala. Pakliže by ztratila jen jedna strana a druhá jen získala, jednalo

by se o darování. Otázka zněla, co je ziskem pro zákazníka společnosti. Pakliže, jak společnost tvrdila, by to byla samotná koupě kuliček, zloději, kteří kuličky ukradli, získali daleko více, než poctiví zákazníci. Soudce zisk spatřoval v tom, že lidé dostanou účinný lék proti chřipce. Tím pádem našel ze strany společnosti závazný slib.

Základní tři požadavky – určitost kontraktu, dohodu stran a závazný slib k plnění – soudce našel. Kontrakt tak spatřoval jako závazný.

3.1.2 Soudce Bowen

Soudce Bowen ve výsledku souhlasil. Dokument jako takový není kontrakt, ale nabídka veřejnosti. Společnost namítala, že znění je vágní, a nezakládá tak přesnou nabídku, také proto, že neobsahuje limit na onemocnění chřipkou, že nespecifikuje adresáty, že není možné se domnívat, že by se někdo upsal na experiment, a že přeci nemůže být bráno vážně, že tak chtěli zaplatit peníze komukoli, kdo kuličky užíval a chřipku chytil.

Soudce se zamyslel nad tím, jak by průměrný člověk znění reklamy porozuměl. Vyjádřil své znechucení nad reklamou a jejím formulováním. Reklamu proto vlastními slovy přeformuloval: „100 liber bude vyplaceno jakékoli osobě, která onemocní na vzrůstající epidemii po té, co užila karbolické kouřové kuličky třikrát denně po dva týdny.“ Jeho názor byl, že kvůli nedobré formulaci si mohla veřejnost tuto reklamu vykládat různě, resp. po jakou dobu je chřipku možné chytit. On sám si myslel, že se tím myslí doba užívání kuliček, ale nevyklučoval, že to může být i jiná doba.

Ohledně otázky, zda 100 liber mělo být v případě onemocnění zaplaceno, řekl, že jednoznačně ano, protože je za tím účelem v depozitu 1000 liber. A těch sto liber vnímal jako nabídku veřejnosti. Argument toho, že reklama nespecifikovala adresáty, se mu nezdál relevantní. Naopak prohlásil, že pokud někdo chce vytvářet takové extravagantní sliby, pak k nim má důvod, protože z nich bude mít zisk a tedy si je může dovolit.

K námitce, že přijetí nabídky nebylo komunikováno a proto se nejedná o kontrakt, soudce řekl, že v případě unilaterálních kontraktů jako je tento přijetí komunikováno být nemusí, za předpokladu, že jsou splněny podmínky.

Společnost také argumentovala, že zde nebyla žádná *consideration*. Soudce však řekl, že pokud si dala paní Carlill takovou práci s tím, aby ony kuličky užívala, jedná se o dostatečné plnění z její strany. A soudce dokonce našel prospěch i pro společnost – užíváním léku mělo dojít k větší propagaci a podpoře prodeje.

3.1.3 Soudce Smith

Tento soudce se nejdříve zabýval otázkou, zda reklama byla platnou nabídkou a dospěl k názoru, že ano, protože byla poskytnuta dostatečná *consideration* a že pokud by osoby byly na pochybách, bylo toto tvrzení podpořeno depozitovanými 1000 librami. Soudce vyjádřil, že pokud by slib nebyl učiněn k plnění a byl tak prázdňý, nejednalo by se o právně závazný kontrakt, ale o tzv. *nuduum pactum*. To však o této reklamě říct nemohl, protože podmínky udávala natolik, že z ní bylo možné rozpoznat závaznou nabídku.

Za druhé se vyjadřoval k argumentu, že reklama byla vágní, protože neupravovala, po jakou dobu lidé užívající kuličky nemohou onemocnět. Spatřil tři možnosti: onemocnění během epidemie, onemocnění během užívání kuliček, onemocnění po užití kuliček v přijatelné době. Všechny tři možnosti však shledal za zbytečné, protože kontrakt nečinili natolik vágním, že by nemohl být závazný.

Na argument toho, že se jedná o experiment a s tím by přece nikdo nesouhlasil, nijak zvlášť nereagoval a prostě ho zamítl s tím, že se jednalo o přijetí nabídky. Podobný přístup zaujal i vůči námitce, že osoby nebyly dostatečně specifikovány. Jeho názor byl, že to je přece princip reklamy, že oslovuje nspecifikované osoby a že pokud osoby podmínky uvedené v reklamě splní, není důvod předpokládat, že by smlouva nebyla uzavřena.

Jako poslední shodil argument o tom, že zde nebyla *consideration* tím, že reklama obsahovala ve skutečnosti dvě *considerations* – o obtížích, které nastanou po pravidelném užívání léku, a o finančním zisku, který společnost prodejem a propagací kuliček získá tím, že je bude paní Carlill užívat.

4 Zánik kontraktu

Kromě standartního splnění může kontrakt zaniknout i jinými způsoby. Zatímco otázka smrti smluvních stran není zcela jednoznačná, jiné problémy,

kteře se při kontraktu mohou pŕihodit, mohou kontrakt snadno zrušit. Jedná se o chyby, zavádějící informace, nátlak, neoprávněné ovlivňování, porušení kontraktu. V následujících kapitolách budou jednotlivé body blíže rozepsány.

4.1 Chyby

Chyby jako takové nemají dostatečnou moc, aby kontrakt zrušily automaticky. Pokud se však pŕípad dostane k soudu a ten chybu posoudí jako závažnou, kontrakt s největší pravděpodobností zruší. Není to však jednoduché, a to z několika důvodů. Soudy samy mají v této oblasti nejasnou představu, a tak vytváří velký chaos. V teorii rozlišujeme pouze tři typy chyb – jednostranné, oboustranné, obvyklé. Soudy toto rozlišení moc neuplatňují a zpravidla se zabývají, jestli nějaká chyba může mít na kontrakt vliv.²¹⁶

Druhým problémem, který je s touto oblastí práva spojen, je spor mezi právem a doktrínou *equity*. Zatímco právo je dané striktně, doktrína *equity* ve snaze dorovnat a napravit nespravedlivé pŕípady principy práva nabourává. Má totiž možnosti od úpravy podmínek kontraktu, přes náhradu škody způsobené chybným kontraktem, až po zrušení samotného kontraktu. Nejedna soudní pŕípad obsahuje názor soudce, že doktrína *equity* je takovým způsobem, jako je vedena dnes, neudržitelná a bude muset dojít k razantní změně. Závažným problémem také je, že není pŕesný systém náhrad chyb. Jak již bylo zmíněno, doktrína *equity* má své nástroje stejně jako klasické *common law*. Právo uplatňuje své nástroje. Až pokud není možné se domoci práv pŕes *common law*, je možné se obracet na doktrínu *equity*. To vytváří velkou právní nejistotu, protože v konečném důsledku může tímto procesem velké množství smluv jednoduše propadnout.²¹⁷

4.1.1 Chyby v smluvních ujednáních

Chyby mají zpravidla takový účinek, že strany nedosáhnou dohody. Když se ale i pŕesto podaří dohodu vytvořit, může soud kontrakt zrušit, protože ví, že jedna strana dohodu uzavřela na základě mylných informací či představ. V pŕípadě *Smith v Hughes*²¹⁸ se kupující domníval, že kupuje starý oves. Ve

²¹⁶ McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 513-568. ISBN 978-0-19-874839-7.

²¹⁷ Tamtéž.

²¹⁸ *Smith v Hughes* (1870-71) L.R. 6 Q.B. 597

skutečnosti kupoval nový oves, a tak vznikl spor, zda v ujednáních kontraktu bylo zmíněno, že se musí jednat o starý oves. Soud však chybu neshledal jako významnou a rozhodl, že kvalita nemůže učinit kontrakt nicotným.²¹⁹

V případě *Raffles v Wichelhaus*²²⁰ soud došel k názoru, že strany mohou dosáhnout dohody, protože chyba spočívá v nějakém skryté nejasnosti. V tomto případě totiž došlo k nedorozumění, zda má být zboží odesláno v říjnu nebo až v prosinci. Hlavní spor však probíhal o něčem jiném, takže bližší argumentace není k dispozici.²²¹

Chyba v osobě je velmi složitá otázka, protože může celý kontrakt učinit neplatným a také nikoliv. Standardní situace je, že si osoba druhou splete s někým jiným. Otázka pak je, zda by kontrakt s touto osobou za jiných podmínek neuzavřela či ano. Pokud totiž není důležité, kdo jsou strany kontraktu, kontrakt zůstává platný. Takové pravidlo bylo uplatněno mnoho případů, kdy jeden z nejnovějších je *Shogun Finance v Hudson*²²², ale obecně se odkazuje spíše na *Cundy v Lindsay*²²³ a *Levis v Averay*²²⁴. Jedinou odchylkou od pravidla je případ *Ingram v Little*²²⁵, kde se podvodník vydával za místního obchodníka. Prodáváči neznali ani podvodníka, ale ani obchodníka, za kterého se vydával. Standardně by takový kontrakt byl platný, ale v tomto případě byly prodejkyněmi staré dámy, soudci se jich zřejmě zželelo, a proto rozhodl, že kontrakt byl v takovém případě neplatný. *Shogun Finance* byl pro tuto oblast významný právě proto, že tento případ nenásledoval a uplatňoval dlouho uznávané pravidlo.²²⁶

4.1.1.1 Obvyklé chyby

Znamená to, že tuto chybu udělení obě dvě strany, protože je tak obvyklá. Kontrakt to může ovlivnit třemi způsoby:

- chyba byla zásadního charakteru, takže je kontrakt neplatný a bude na něj pohlíženo, jakoby nikdy neexistoval,

²¹⁹ McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 513-568. ISBN 978-0-19-874839-7.

²²⁰ *Raffles v Wichelhaus* 159 E.R. 375

²²¹ McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 513-568. ISBN 978-0-19-874839-7.

²²² *Shogun Finance Ltd v Hudson* [2004] 1 A.C. 919

²²³ *Cundy v Lindsey* [1878] 3 App Cas 459

²²⁴ *Lewis v Averay* [1972] 1 Q.B. 198

²²⁵ *Ingram v Little* [1961] 1 Q.B. 31

²²⁶ McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 513-568. ISBN 978-0-19-874839-7.

- chyba byla významného charakteru, ale závisí na stranách, jestli v takovém kontraktu chtějí pokračovat; kontrakt je proto zrušitelný,
- chyba nebyla významná a není proto možné chtít kontrakt zrušit.²²⁷

Například v případě *McRae v Commonwealth Disposals* chtěly strany koupit a prodat tanker. Jediný problém byl, že tanker neexistoval. Taková chyba byla naprosto zásadní a neplatný kontrakt tak činila od počátku, jakoby nikdy neexistoval.²²⁸ Příkladem chyby, která není závažná, je *Bell v Lever bros*, kde soud zhodnotil, že spor o množství ve výsledku nebyl nijak výrazný a kontrakt tak zůstal platný.²²⁹

4.1.1.2 *Oboustranné chyby*

Oboustranná chyba znamená, že chybu udělají obě strany, ale každá jinou. Dohody tak dosáhnou, ale každá z jiného důvodu.²³⁰ V již zmíněném *Raffles v Wichelhaus* je tato chyba dobře vidět. Strany se na všem shodly, ale nakonec došlo k nedorozumění, kdy jedna z nich myslela, že dodávka zboží bude probíhat v říjnu, a druhá z nich, že v prosinci. Soud zhodnotil, že zde nebyl *consensus ad idem* a kontrakt zrušil.²³¹

4.1.1.3 *Jednostranné chyby*

V tomto případě udělá chybu pouze jedna strana. Daleko větší potíž je určit, zda takový kontrakt zůstává platný, či nikoliv. Pokud se chyba vztahuje pouze k vedlejším záležitostem a ustanovením, kontrakt to pravděpodobně neovlivní, protože nemá efekt na nabídku a přijetí nabídky.²³² Příkladem může být zmíněný případ *Smith v Hughes*.

U tohoto typu chyby je důležité, zda strana věděla, nebo alespoň měla vědět, že druhá strana učinila chybu. Obecně je takový kontrakt neplatný od začátku a smluvní strany si musí vrátit poskytnutá plnění. Nicméně je třeba vzít v potaz veškeré okolnosti případu, protože soudy mohou kontrakt ponechat

²²⁷ Capper, David. Common mistake in contract law. *Singapore Journal of Legal Studies*. 2009, 457–473. 457

²²⁸ *McRae v Commonwealth Disposals* [1951] HCA 79

²²⁹ *Bell v Lever bros* [1932] AC 161

²³⁰ McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 513-568. ISBN 978-0-19-874839-7.

²³¹ Chew, Charles. Mistake as an element in vitiating securities supporting debts to financial institutions: a confluence of legal and equitable principles. *Journal of International Banking Law and Regulation*. 2017, 32(5), 173-180.

²³² Poole, Jill. *Textbook on Contract Law* (13th edn, Oxford University Press 2016) p 102

v platnosti.²³³ Například *Hartog v Colin* je případ, kde prodejce omylem prodával zaječí kůže na váhu, ne kusy. Protože bylo standardní kůže prodávat po kusech, soud zhodnotil, že kupující si musel být vědom toho, že prodávající učinil chybu, a proto kontrakt zrušil.²³⁴

Velmi častým případem takové chyby jsou již zmíněné chyby v identitě.

4.1.2 Opravné prostředky proti chybám v kontraktech

Primárně se chyby napravují prostřednictvím *common law*. V případě, že je chyba zcela zásadního charakteru, soud rozhodne o tom, že je kontrakt od počátku neplatný. Chyby, které jsou sice důležité, ale je možné s nimi pracovat, činí kontrakt zrušitelný, nikoliv neplatný, a záleží pouze na vůli stran, zda si kontrakt přejí zrušit, nebo nepřejí. V případě, že dojde chybou k porušení kontraktu, je také možné žádat pouze náhradu škody a kontrakt ponechat platným.²³⁵

V případě, že *common law* nemůže stranám poskytnout dostatečnou nápravu, doktrína *equity* může stranám pomoci. Její nástroje jsou zrušení kontraktu, upravení kontraktu a odmítnutí konkrétního úkonu. Zrušit kontrakt lze, pokud chyba není právně závažná, ale pro stranu je naprosto nespravedlivé, aby v takovém kontraktu setrvala. Soud může kontrakt zrušit a straně tak pomoci. Upravení kontraktu je praktické řešení, jež se dá uplatnit, pokud kontrakt obsahuje sporné pojmy nebo nedefinované a vágní termíny, které kontrakt neumožňují řádně vykonávat a plnit, ale bez nichž se kontrakt zcela neobejde. Soud může vyslechnout strany a vyhovět jim v jejich požadavku, změnit pojmy tak, aby kontrakt vyhovoval a byl splnitelný, ale může i autoritativně sám. Odmítnutí konkrétního úkonu znamená, že nějaký konkrétní úkon, který je v kontraktu upraven, v důsledku chyby nemusí být proveden. Nelze to ale provést v případě, že je chyba zásadního charakteru, a tedy neplatná od začátku.²³⁶

²³³ Zhou, Q. An Economic Perspective on the Doctrine of Unilateral Mistake in English Contract Law: a Remedy-based Approach. *Northern Ireland Legal Quarterly*. 2008, **59**(3), 327-338.

²³⁴ *Hartog v Colin & Shields* [1939] 3 All ER 566

²³⁵ Peel, Edwin. *The Law of Contract* (14th edn, Sweet & Maxwell 2015) p 383-385

²³⁶ Tamtéž.

4.2 Zavádějící informace

Pod pojmem zavádějící informace je třeba si uvědomit, že může vzniknout nedbalostně ale i úmyslně, což z ní činí úmyslně podvodnou. Taková informace přiměje stranu k tomu, aby kontrakt uzavřela, ale ve výsledku se nestane stranou kontraktu samotného. Náhrada škody je pak dostupná prostřednictvím deliktního práva a za některých situací i v smluvním právu.²³⁷

Zavádějící informace je jednoznačně nepravdivé tvrzení o nějakém faktu, které je adresováno oklamané straně a které (uměle) přiměje stranu, aby takový kontrakt uzavřela. Nejednoznačné tvrzení může být namítáno, pouze pokud bylo užito úmyslně, tak aby vyvolalo zmatení a nejistotu o tom, jaké má tvrzení vlastně význam a oklamaná osoba si myslela něco jiného, než podvodník zamýšlí a ví, že není pravda. Tvrzení tak musí být jednoznačně lež, protože pravdivé tvrzení nelze namítat. Podvod musí být učiněn formou tvrzení. To znamená, že se ze strany podvodníka musí jednat o nějakou pozitivní činnost či konání. Pouhé opomenutí poskytnout informaci není dostatečné, aby mohlo být zařazeno pod tuto kategorii. Tvrzení může být učiněno ústně i písemně, dokonce i prostřednictvím nějakého konání či chování. Takové jsou ale hůře prokazatelné.²³⁸

Tvrzení musí být o nějakém faktu. Nejedná se však o nějaký slib – slib je více než jen pouhým tvrzením faktu – který představuje nějaký závazek něco konat či nekonat. Nepravdivé tvrzení o nějakém faktu naopak prohlašuje existenci nějakého stavu za jistou a prokázanou. Vzbuzuje důvěru, ale nečiní ze sebe slib záležitosti daným způsobem zařídit. Může být velmi složité odlišit tvrzení nějakého faktu od tvrzení stavu práva, názoru nebo úmyslu. Proto v nějakých případech může jít i o některá z těchto tvrzení, ačkoliv doktrinálně by mělo jít pouze o tvrzení faktu.²³⁹

Nepravdivé tvrzení o stavu práva způsobilo nedorozumění v případě *Brennan v Bolt Burden*²⁴⁰ a *Pankhania v London Borough of Hackney*²⁴¹. S tvrzením názorů je to složitější. Judikatura však umožňuje, aby podvedená osoba podala žalobu, jestliže názor byl poskytnut osobou, která má nějaké

²³⁷ McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 569-616. ISBN 978-0-19-874839-7.

²³⁸ Tamtéž.

²³⁹ Stejně jako předchozí.

²⁴⁰ *Brennan v Bolt Burden* [2005] Q.B. 303

²⁴¹ *Pankhania v Hackney LBC* [2002] EWHC 2441 (Ch)

speciální dovednosti a vlastnosti, ale selže při jejich uplatňování. Příkladem jsou *Bisset v Wilkinson*²⁴² a *Esso Petroleum v Mardon*²⁴³. Je však nezbytné upozornit, že *Esso Petroleum v Mardon* soudy v některých případech neuplatňují či vyvracují, a tak není dobré se o tento případ zcela opírat. Tvrzení úmyslu znamená, že osoba předstírá jiný úmysl, než který má. Jako příklad slouží *Edgington v Fitzmaurice*²⁴⁴. Tvrzení musí adresováno přímo oklamané osobě. Může k němu dojít přímo od podvodníka oklamanému ale také prostřednictvím třetí osoby, která má informaci předat. Nejčastěji se bude jednat o jednání banky, jako například v *Commercial Banking of Sydney v RH Brown Co*^{245 246}.

4.2.1 Zavádějící informace před uzavřením kontraktu – zrušení

Aby mohla oklamaná osoba požadovat zrušení kontraktu, je třeba zjistit, kdy se dozvěděla o tom, jak se věc má ve skutečnosti. Pokud totiž pravdu zjistila ještě před uzavřením kontraktu, právo ji nechrání a ani *equity* jí zpravidla nepomůže. Existují však výjimky, a to za splnění třech podmínek:

- ze všeho nejdříve tady musí být nějaké tvrzení, které je vytvořeno podvodníkem,
- za druhé tvrzení musí být zásadně nepravdivé, jinými slovy poskytnutá informace musí být pro oklamanou osobu skutečně zavádějící,
- posledním požadavkem je, že v oklamané osobě zavádějící informace skutečně musela uměle vyvolat pocit, aby do zpochybňovaného kontraktu vstoupila; jedná se tedy o prokázání skutečné příčinné souvislosti mezi zavádějící informací a uzavřením kontraktu.

V případech, kdy zavádějící strana nevěděla, že je její tvrzení nepravdivé, a v ohledu k otázce pravdivosti informace u ní nelze dovodit žádné zavinění, se jedná o nevinné zavádějící informace a ty je možné zrušit. Dříve šlo tyto případy zrušit pouze za pomoci doktríny *equity*. Po případu *Redgrave v Hurd*²⁴⁷ bylo však umožněno, aby takové kontrakty rušilo i *common law*.²⁴⁸

²⁴² *Bisset v Wilkinson* [1927] A.C. 177

²⁴³ *Esso Petroleum Ltd v Mardon* [1976] Q.B. 801

²⁴⁴ *Edgington v Fitzmaurice* (1885) 29 Ch. D. 459

²⁴⁵ *Commercial Banking Co of Sydney v RH Brown & Co* [1972] 2 Lloyd's Rep. 360

²⁴⁶ McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 569-616. ISBN 978-0-19-874839-7.

²⁴⁷ *Redgrave v Hurd* (1881) 20 Ch. D. 1

²⁴⁸ Loi, Kelly. Pre-contractual misrepresentations: mistaken belief induced by mis-statements. *Journal of Business Law*. 2017, (7), 598-609.

Případ *Salt v Stratstone Specialist Ltd*²⁴⁹ zdůraznil, že zrušení takového kontraktu je primárním nástrojem nápravy. Je jedno, zda se jedná o podvodné zavádějící informace, způsobené nedbalostí či zcela nevinné zavádějící informace. Náhrada škody místo zrušení kontraktu by podle soudu a na základě zákona Misrepresentation Act 1967 měla nastat pouze v případě, že je právo na zrušení kontraktu stále zachováno, a tedy slouží jako jakási pojistka. Soud upozornil, že právo na zrušení kontraktu nemá být promlčeno, jen pokud prodaný majetek klesl na hodnotě. Vyjádřil také pochyby o tom, zda může být právo na zrušení kontraktu promlčeno uplynutím času. Tímto rozhodnutím tak upevnil nejistou situaci nápravy uzavřeného kontraktu.²⁵⁰

4.2.2 Mylné přesvědčení

Pokud zavádějící strana vytvořila, nebo alespoň tuší, že vytvořila, zavádějící informaci, která v oklamané osobě uměle vyvolala pocit kontrakt uzavřít, má oklamaná osoba možnost si vybrat, zda takový kontrakt zruší, nebo nebude vykonávat. Někteří právníci s tímto názorem nesouhlasí, protože tvrdí, že došlo k chybě, která oklamanou osobu ovlivnila v jejím úsudku.²⁵¹

Podle lorda Nichollse je taková možnost přijatelná. Jedná se totiž pořád o kontrakt oklamané osoby a ta by měla primárně rozhodnout, co s ním bude dál. Že byla osoba oklamaná je fakt, který jí však nemůže být vyčítán. Osoba se svobodně rozhodla a není její vinou, že byla oklamána. To jí dává možnost kontrakt zrušit. Kontrakt tak není od počátku neplatný, pouze zrušitelný.²⁵²

Uzavírání takového kontraktu tak značně souvisí s nátlakem. Vzhledem k tomu, že nátlak je o něco závažnější a intenzivnější působení, je doktrínálně i v praxi od zavádějících informací odlišován, ačkoliv je možné spatřovat podobnost určitých znaků. V této práci mu je dále věnována samostatná kapitola.

4.3 Nátlak

Anglické právo je v oblasti nátlaku trochu pokrokové od českého práva. Zná totiž více forem nátlaku – na osobu, na zboží, ekonomický nátlak. Vývoj

²⁴⁹ *Salt v Stratstone Specialist Ltd (t/a Stratstone Cadillac Newcastle)* [2015] 2 C.L.C.

269

²⁵⁰ Davies, Paul. Rescission for misrepresentation. *Cambridge Law Journal*. 2016, **75**(1), 15-17.

²⁵¹ Loi, Kelly. Pre-contractual misrepresentations: mistaken belief induced by mis-statements. *Journal of Business Law*. 2017, (7), 598-609.

²⁵² *Shogun Finance*

ekonomického nátlaku a nátlaku zbožím však zaznamenal většího rozkvětu až posledních čtyřicet let. Do 1976 ekonomický nátlak nebyl soudy vůbec uznáván. Nátlak musí splnit dva základní požadavky: (1) být nezákonným tlakem, a to (2) natolik závažným, že kvůli tomu osoba uzavřela kontrakt.²⁵³

4.3.1 Nátlak na osobu

Tento typ nátlaku představuje nejen faktické fyzické násilí ale i pohrůzku takového násilí nebo nezákonné omezování. Požadavek na nezákonnost je v právu znám již dlouho, například z případu *Cumming v Ince*²⁵⁴. Tlak bude zpravidla vyvíjen na smluvní stranu. Je však možné, že budou cílem výhrůžek zaměstnanci smluvní strany. Na ty se podle *Gulf Azov Shipping*²⁵⁵ ochrana vztahuje také.²⁵⁶

V případě *Barton v Armstrong*²⁵⁷ byla shledána analogie k podvodným zavádějícím informacím. Zneužitá osoba tak nemusí prokazovat, že nebýt výhrůžky nebo ohrožení, kontrakt by neuzavřela. Je totiž dostačující, že to byl jeden z faktorů. Důkazní břemeno, že k takovému nátlaku nedošlo, nebo že takový nátlak neměl na uzavření smlouvy vliv, je na domnělém utlačovateli.²⁵⁸

4.3.2 Nátlak na zboží

Během devatenáctého století v právu panoval názor, že kontrakt nemůže být anulován kvůli nátlaku zboží. Znamenalo to, že souhlas zaplatit peníze za vydání nezákonně zadržného zboží nebo za to, aby zboží, ačkoliv nezákonně, nebylo zadrženo, byl platný. Právo však zároveň umožňovalo, aby peníze, které byly takto zaplacené, mohly být nárokovány zpět.²⁵⁹ Takovými typickými příklady byly případy *Skeate v Beale*²⁶⁰, ve kterém vlastník bytu zabavil věci

²⁵³ McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 617-648. ISBN 978-0-19-874839-7.

²⁵⁴ *Catherine Cumming v Ince and Wife and Hooper and Wife* (1847) 11 Queen's Bench Reports 112

²⁵⁵ *Gulf Azov Shipping Company Limited, The United Kingdom Mutual Steamship Assurance Association (Bermuda) Limited v Chief Humphrey Irikefe Idisi, Lonestar Drilling Nigeria Limited, Lonestar Overseas Limited* [2001] EWCA Civ 505

²⁵⁶ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 499-500. ISBN 978-041-403739-7.

²⁵⁷ *Barton v Armstrong* [1976] A C 104

²⁵⁸ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 499-500. ISBN 978-041-403739-7.

²⁵⁹ Tamtéž.

²⁶⁰ *Skeate v Beale* 113 E.R. 688

svému nájemci a chtěl je prodat, a *Astley v Reynolds*²⁶¹, ve kterém zastavárník odmítl vydat zboží, aniž by za něj dostal zaplacenou pojistku.²⁶²

Moderní pohled práva je takový, že kontrakt je zrušitelný, stejně jako je možné nárokovat peníze zpět. Hlouběji však není tato část práva upravena, protože největší množství sporů je dnes řešeno jako ekonomický nátlak.²⁶³

4.3.3 Ekonomický nátlak

Ekonomický nátlak vznikl případem *The Siboen and The Sibotre*²⁶⁴ z roku 1976, v němž nájemce dvou lodí slíbil sníženou sazbu nájemného a vyhrožoval tím vlastníkům lodě, že jestli ke snížení ceny nedojde, zkrachují. To ovšem nebyla pravda a tak byla snaha dohodu nevyvucovat jako následek podvodné zavádějící informace. Soud ale řekl, že i ekonomický nátlak může být důvodem pro zrušení takové dohody. Tím odstartoval vlnu, která postupem času z ekonomického nátlaku vytvořila samostatný důvod.²⁶⁵

Moderní *case law*²⁶⁶ vztahující se ke kontraktům řeší především ekonomický nátlak a nátlak osob a zboží je pouze vedlejší a spíše již doplňkovou částí práva.²⁶⁷ Zpravidla bude nejčastějším případem ekonomického nátlaku situace, kdy jedna smluvní strana bude hrozit druhé smluvní straně, že s ní rozváže kontrakt, pakliže nepřistoupí na její podmínky nebo přednesený kompromis. Kompromis, který je stranami vytvořen dobrovolně a je tedy výsledkem dohody, je platný. Pouze kompromis, který je vyžadován jednou stranou bez účasti a souhlasu té druhé, je nezákonný.²⁶⁸

Cílem soudů je rozlišit mezi tím, zda byl tlak ještě přijatelný či nikoliv. V obchodní praxi je běžné vyvíjet tlak, a tak podnítit druhou stranu k uzavření kontraktu. Soud proto opět uplatní standardní test, ve kterém ověřuje, zda by

²⁶¹ *Astley v Reynolds* 93 E.R. 939

²⁶² Taylor, Richard a Taylor, Damian. *Contract Law: Directions*. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 213-220. ISBN 978-0-19-871848-2.

²⁶³ Taylor, Richard a Taylor, Damian. *Contract Law: Directions*. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 213-220. ISBN 978-0-19-871848-2.

²⁶⁴ *Occidental Worldwide Investment Corp v Skibs A/S Avanti; The Siboen and The Sibotre* [1976] 1 Lloyd's Rep. 293 QBD.

²⁶⁵ Ogilvie, M. H. Economic duress: an elegant and practical solution. *Journal of Business Law*. 2011, (3), 229-242.

²⁶⁶ Právo vytvářené soudy.

²⁶⁷ Taylor, Richard a Taylor, Damian. *Contract Law: Directions*. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 213-220. ISBN 978-0-19-871848-2.

²⁶⁸ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 500-503. ISBN 978-041-403739-7.

dohody bylo dosaženo i tak, případně k čemu by již souhlas poskytnut nebyl. Z judikatury se zdá, že soudy vyloučily z této oblasti nátlak, který ohrožuje již existující kontrakt. Takový nátlak je možná nezákonný, ale nemusí nutně souviset s legitimitou.²⁶⁹ Test byl představen v roce 1992 takto: „ekonomický tlak může být dostatečný k tomu, aby působil nátlak (...) přinejmenším za předpokladu, že ekonomický tlak může být charakterizován jako nelegitimní a představuje významnou příčinu, která přiměje žalobce k uzavření příslušné smlouvy.“^{270,271}

Při zjišťování, zda je prokázána příčinná souvislost, soud bere v úvahu, jaké kroky (jiné než podrobení se hrozbě) byly této osobě rozumně dostupné, např. zda by bylo rozumné, aby se postavila proti takovým hrozbám a podnikla proti nim nějaké právní kroky. V případě *CTN Cash and Carry Ltd v Gallaher Ltd*²⁷² soudce Steyn nevyloučil možnost zákonného nátlaku. Myslel tím takový nátlak, který sice není právem zakázaný, ale strany omezuje, například, že nesmí vstoupit do nějakého budoucího kontraktu. To se například stalo i v *Progress Bulk Carriers Ltd v Tube City IMS LLC*²⁷³, kde poškozená strana raději přijala podmínky, než aby zbytečně neprohlubovala své ztráty.²⁷⁴

Soudy mají určitou diskreční pravomoc, ačkoliv může být popírána. Důležitější však je posoudit, jestli hrozba představuje nátlak. To závisí na jejím donucovacím účinku v každém jednotlivém případě. Například v *B&S Contracts and Design v Victor Green Publications*²⁷⁵ zhotovitel, který měl postavit prostory výstavy, méně než týden před zahájením výstavy vyhrožoval, že práce nedodělá, pokud nedostane více peněz, jelikož jeho pracovníci chtěli, aby jim přidal. Kdyby práce zhotovitel nedodělal, mělo by to ohromně špatný důsledek pro výstavu i pro samotného vystavovatele, kterému šlo nejen o případné porušení smlouvy, ale i o

²⁶⁹ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 500-503. ISBN 978-041-403739-7.

²⁷⁰ “economic pressure may be sufficient to amount to duress ... provided at least that the economic pressure may be characterised as illegitimate and has constituted a significant cause inducing the plaintiff to enter into the relevant contract”

²⁷¹ Lal, Hamish. Commercial exploitation in construction contracts: the role of economic duress and unjust enrichment. *Construction Law Journal*. 2005, 21(8), 590-603.

²⁷² *CTN Cash and Carry Ltd v Gallaher Ltd* [1994] 4 All E.R. 714

²⁷³ *Progress Bulk Carriers Ltd v Tube City IMS LLC* [2012] 1 C.L.C. 365

²⁷⁴ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 500-503. ISBN 978-041-403739-7.

²⁷⁵ *B&S Contracts and Design v Victor Green Publications* [1984] I.C.R. 419

dobré jméno. Soud v tomto případě zhodnotil, že platba byla učiněna na základě nátlaku a že vystavovatel byl oprávněn peníze žádat zpět.²⁷⁶

Případ, ve kterém nátlak nebyl spatřen, je *Pao On v Lau Yiu Long*²⁷⁷. Žalobci vyhrožovali, že se společností, jíž byli žalovaní akcionáři, rozvážou smlouvu. Chtěli, aby jim byla poskytnuta záruka proti ztrátám vyplývajících z plnění smlouvy. Akcionáři se báli, že veřejnost by na společnost pohlížela špatně a tím by společnost utrpěla. Mysleli si, že je vyhovění takové výhrůžce menší ztráta, a tuto záruku poskytli. Soud v tomto případě došel k názoru, že se nejednalo o nátlak na vůli ani o nelegální tlak, takže záruka nebyla pro nátlak zrušitelná.²⁷⁸

4.3.4 Neoprávněné ovlivňování

Dalším ze způsobů, kterým lze kontrakt ukončit, je neoprávněné či excesivní ovlivňování. Ani anglické právo není schopné poskytnout dostatečnou odpověď na otázku, co se pod tímto pojmem vlastně skrývá. Je to vlastně takové residuum po ostatních doktrínách a zároveň s nimi sdílí určité charakteristiky.

Kontrakt není třeba vykonat, pakliže je neoprávněné ovlivňování skutečně prokázané nebo domněnka toho, že k neoprávněnému ovlivňování došlo, není vyvrácena. Nejedná se tak o všechna ovlivnění, pouze ta nedovolená. To samozřejmě vyvolává otázku, jaké jednání je už nedovolené? Odpověď na tuto otázku nemusí být jednoduchá, nicméně je poměrně zásadní. Doktrína *equity* totiž neposkytuje ochranu takovým stranám, které jednájí z pošetilosti. Umožní kontrakt nevykonat pouze těm, kteří se stali obětí druhého člověka. Kontrakt bude chráněn pouze v případě, že kvůli takovému ovlivnění strana neuzavřela kontrakt z vlastní svobodné vůle.²⁷⁹

Náhrady, které soud může přiznat, jsou možnost kontrakt nevykonat (nejčastěji), zrušit kontrakt (je třeba splnit stejná pravidla jako v případě

²⁷⁶ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 500-503. ISBN 978-041-403739-7.

²⁷⁷ *Pao On v Lau Yiu Long* [1980] A.C. 614

²⁷⁸ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 500-503. ISBN 978-041-403739-7.

²⁷⁹ Stejně jako předchozí, str. 505-524

zavádějících informací). Náhrada škody, upravení podmínek soudem či časové oddálení nejsou v tomto případě možné.²⁸⁰

4.3.4.1 Skutečně neoprávněné ovlivňování

Na rozdíl od domněnky neoprávněného ovlivňování musí při skutečném ovlivňování osoba, která se chce vyhnout vykonatelnosti kontraktu, prokázat, že k takovému ovlivňování skutečně došlo. Prvním způsobem, jak k takovému ovlivnění může dojít, je použití síly. Silou není myšleno fyzické působení na člověka, nejedná se totiž o žádné násilí. Je to pouze psychické ovlivňování, například je získán nějakou pohrůzkou, že pokud druhá strana kontrakt neuzavře, bude čelit trestnímu stíhání. Hranice mezi nátlakem a ovlivňováním může být skutečně tenká. Tato doktrína ale slouží jako bezpečnostní pojistka, pokud by ostatní doktríny nemohly smluvní straně poskytnout ochranu. Smluvní strana proto musí prokázat, že k ovlivnění došlo a pro účely kontraktu bylo využito, tedy že bez ovlivnění by strana kontrakt neuzavřela.²⁸¹

Tento tradiční test, že by strana jinak neuzavřela nebýt dané skutečnosti, byl soudy uplatněn v případě *Bank of Credit and Commerce International SA v Aboody*²⁸². Avšak, *UCB Corporate Services v Williams*²⁸³ toto rozhodnutí zamítl a test odmítl. Odůvodnil to tak, že strana, která byla takto ovlivněna, pokud dostatečně prokáže, že k ovlivnění došlo, má právo na to, aby kontrakt nebyl vykonán. To, že kontrakt není vykonán, neznamená, že by kontrakt zanikl. Fakticky je však nevykonatelný.²⁸⁴

4.3.4.2 Domnělé neoprávněné ovlivňování

V některých situacích nemusí být jasné, zda k ovlivnění skutečně došlo nebo ne. Důkazní břemeno se tak přesouvá z podvedené strany na soud, protože je na soudu, aby našlo dostatek důkazů, které existenci takového ovlivňování buď najdou, nebo nikoliv. Soudy přesto potřebují zjistit, jestli k ovlivnění došlo a pro účely kontraktu bylo využito, tedy že bez ovlivnění by strana kontrakt neuzavřela. Aby strana nemusela kontrakt vykonat, musí být prokázáno, že mezi oběma

²⁸⁰ Tamtéž.

²⁸¹ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 505-524. ISBN 978-041-403739-7.

²⁸² *Bank of Credit and Commerce International SA v Aboody* [1990] 1 Q.B. 923

²⁸³ *UCB Corporate Services Ltd v Williams* [2003] 1 P. & C.R. 12

²⁸⁴ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 505-524. ISBN 978-041-403739-7.

stranami sporu existuje právní vztah a že se jedna ze stran stala obětí ovlivňovatele.²⁸⁵

Typů domněnek může být celá řada. Pro tuto oblast je důležité rozlišovat, zda je domněnka vyvratitelná či nevyvratitelná a zda je třeba je prokazovat. Nevyvratitelné domněnky nemají nic společného s fakty případu a jsou vždy spojeny s právními otázkami. Právo některé otázky má za prokázané a nepotřebuje je neustále přezkoumávat. Vyvratitelné domněnky naopak jsou spojené s fakty případu, protože právo nějakou otázku předpokládá, ale je možné, že v některých případech se předpoklad nepotvrdí. Domněnky, které se musí prokazovat, jsou buď: takové, které vyžadují, aby osoba, proti níž je domněnka činěna prokázala, že domnělý fakt neexistuje, a takové, které pouze vyžadují, aby osoba pouze označila důkazy a přenechala důkazní břemeno na žalobci, který pak má povinnost prokázat, že daná domněnka je založena na skutečných a pravdivých informacích. Těmto domněnkám se říká důkazní.²⁸⁶

4.4 Porušení a ukončení kontraktu

Porušení kontraktu spočívá v nesplnění smluvních ujednání uvedených v kontraktu, aniž by strana měla omluvu, kterou právo přijímá jako legální. K porušení může dojít různými způsoby, například odmítnutím kontrakt vykonat, vadným provedením kontraktu, pozdním provedením kontraktu. Porušení kontraktu je zpravidla posuzováno jako porušení objektivní odpovědnosti, takže ve většině případů pro porušení kontraktu nehraje zavinění vůbec žádnou roli. Zavinění může být relevantním faktorem při určování výše náhrady škody, která je porušením kontraktu způsobena. Ukončení kontraktu je spolu s náhradou škod jeden ze způsobů odškodnění. Samotné porušení kontraktu ho ještě nečiní neplatným a ukončeným.²⁸⁷

4.4.1 Porušení kontraktu – co to vlastně je?

Ne každé pochybení je možné označit za porušení kontraktu. Například, pokud si někdo koupí lístek do divadla ale na představení se nedostaví, nebude s největší pravděpodobností zodpovědný za porušení kontraktu. Aby mohlo dojít

²⁸⁵ Tamtéž.

²⁸⁶ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 505-524. ISBN 978-041-403739-7.

²⁸⁷ McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 774-794. ISBN 978-0-19-874839-7.

k porušení, je nutné mít v kontraktu nějaké povinnosti, které musí být splněny. Zatímco u jednoduchých kontraktů bude přehledné, které povinnosti smluvní strany dodržet musí, u složitých smluv to může být poněkud složité zjistit. Celkově se ale může smluvní strana dopustit následujících pochybení:

- výslovně odmítne nějaké povinnosti v kontraktu uvedené, například kupující prodávajícímu oznamuje, že nemá již nadále zájem o zboží a chce ho vrátit,
- vykonávání smluvených povinností je provedeno chybně, například prodávač prodá zákazníkovi nefunkční zboží, které neodpovídá dohodnuté kvalitě,
- znemožnění plnění, například dlužník se stane vlastním věřitelem.

V některých případech právo nesplnění nějakých povinností promíjí, například pokud kupující, který zcela legálně, odmítne zboží a odmítne za ně zaplatit. Právo mu takové jednání totiž umožňuje.²⁸⁸

4.4.1.1 Selhání nebo odmítnutí kontrakt vykonat

Pokud strana selže nebo výslovně odmítne kontrakt vykonat slib, který v kontraktu poskytla, je za porušení kontraktu na první pohled odpovědná. Ve skutečnosti to však tak jednoduché být nemusí. Musí být jasné, jestli požadavek ve smlouvě, který nebyl splněn, je ve skutečnosti slib nebo podmínka. V případě unilaterálních kontraktů se zpravidla nejedná o slib, ale o podmínku. Příkladem slouží případ *Carlil*, kde zaplacení odměny za užívání léků nebylo slibem, ale podmínkou. Rozdíl mezi těmito dvěma typy nemusí být jednoduché najít. Přesto je to nezbytné, protože slib není možné vymáhat, zatímco podmínku ano.²⁸⁹

Vykonání slíbených ustanovení bývá standardně domluveno na nějakou konkrétní nebo alespoň dostatečně určitou dobu. V takovém případě se jedná o porušení, pakliže časový limit již uběhl a povinnost splněna nebyla. Stejně tak lze přistupovat k podmínkám, které však nemusejí být dobře vyjádřeny a mohou být hlavním důvodem problému. Například podmínka zabránění nějaké skutečnosti není zpravidla dostatečně určité, aby osoba mohla s jistotou tvrdit, že ji splnila.

²⁸⁸ McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 774-794. ISBN 978-0-19-874839-7.

²⁸⁹ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 928-941. ISBN 978-041-403739-7.

Povinnosti je třeba specifikovat, aby mohly být splněny.²⁹⁰ V případě *Schuler v Wickman*²⁹¹ dvě společnosti uzavřely kontrakt o prodej a propagaci výrobků. Jejich kontrakt byl špatně napsán, takže povinnosti nebyly dostatečně specifikovány, což v důsledku mezi stranami vytvořilo vážný problém. Ačkoliv by se mohlo zdát řešení jednoduché, soud se pečlivě zabýval každou větou a slovem v jejich kontraktu, aby zjistil, jestli se dá situace nějakým způsobem zachránit, aniž by musel být kontrakt zrušen. Kamenem úrazu se stalo slovo ‚podmínka‘ v jedné části kontraktu, které nebylo dále objasněno, takže mohlo znamenat slib, povinnost i skutečnou podmínku.²⁹²

4.4.1.2 Chybné provedení

Pokud se osoba zaváže, že něco provede, a výsledek není takový, jaký měl být a byl očekáván, je provedené chybné nebo vadné. Některé chyby jsou méně důležité, a proto je možné je řešit, aniž by se kontrakt závažným způsobem měnil či rušil. Jsou však závažné chyby, které strany považují na tolik závažné, že by bylo lepší, aby vůbec vykonány nebyly. Zajímavým případem je proto *Pearless de Rougemont & Co v Pilbrow*²⁹³, pan Pilbrow zavolal do právní firmy a chtěl, aby mu s jeho případem pomohl *solicitor*. Byl přepojen, daná osoba sice byla právním poradcem společnosti, ale nejednalo se o *solicitora*. To panu Pilbrowovi nebylo sděleno, takže o tom nevěděl. Pan Pilbrow svůj případ prohrál, s kvalitou služeb nebyl spokojen, a protože služby neposkytl *solicitor*, rozhodl se, že za takové služby nezaplatí. Právní společnost *Pearless de Rougemont* pana Pilbrowa zažalovala a domáhala se zaplacení peněz. Soud nejdříve dal za pravdu společnosti PR s tím, že právní služby poskytla. Odvolací soud však dal za pravdu panu Pilbrowovi, protože společnost PR neučinila žádné kroky k tomu, aby mu poskytla služby od *solicitora*, na to, že se o *solicitora* nejedná, ho nijak neupozornila, své služby celkově neposkytla dobře a to v důsledku stálo pana Pilbrowa spor. Pro pana Pilbrowa to znamenalo, že kontrakt může považovat za zrušený, a pro společnost PR, že nemá nárok na žádné náhrady škody.²⁹⁴

²⁹⁰ Tamtéž.

²⁹¹ *L Schuler AG v Wickman Machine Tool Sales Ltd* [1974] A.C. 235

²⁹² McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 774-794. ISBN 978-0-19-874839-7.

²⁹³ *Pearless de Rougemont & Co v Pilbrow* [1999] 3 All E.R. 355

²⁹⁴ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 928-941. ISBN 978-041-403739-7.

Ustanovení v kontraktu tak musí být splněno, nebo porušeno. Tam, kde je výkon stejný nebo velmi podobný tomu, který byl očekáván, a liší se pouze v menších detailech, se také jedná o porušení smlouvy. Nicméně náhrady, kterých je možné se domáhat, jsou jiné. V případě *Compania Naviera Maropan SA v Bowaters Lloyd Pulp & Paper Mills Ltd*²⁹⁵ soudce Devlin proto označil jednání osoby, která svou povinnost vykonává, za určitou záruku, resp. že osoba se zaručuje za to, že kontrakt naplní podle očekávání.²⁹⁶ Záruka dává druhé straně možnost, aby žádala o náhradu škody, ale nedává jí možnost, aby kontrakt ukončila. Zákon Sale of Goods Act 1979 některé povinnosti obchodníka označuje jako záruky, takže zákazník může zboží a služby užívat dál, a přesto některá porušení nárokovat. To, co je označeno pojmem záruka, je nesporné. Otázkou však zůstává, které další obligace a povinnosti jsou zárukou. Tato otázka zatím není vyřešena a je spíše předmětem akademických diskuzí.²⁹⁷

4.4.1.3 Porušení neurčitého pojmu

Každá kontrakt zpravidla narazí na některý pojem, který není určitý nebo snadno pojmenovatelný. Právo se spoléhá na soudy, které by měly být schopny zasáhnout a prostřednictvím úprav takové nedostatky napravit. Velmi často takové pojmy ale vytváří právníci, kteří je do kontraktů s oblibou vkládají. Typickými pojmy jsou přiměřený, rozumný, podobný apod. V případě *Hong Kong Shipping*²⁹⁸ bylo shledáno, že sice došlo k porušení kontraktu, ale termín *seaworthy*²⁹⁹ je tak nejasný, že není možné specifikovat nakolik, a proto není možné uvažovat o porušení záruky či podmínky.³⁰⁰

4.4.2 Porušení není ukončení

Kontrakt může stranám umožnit, aby kontrakt ukončily. Takové ukončení neznamena, že by došlo k porušení smlouvy, naopak je využito právo v kontraktu obsažené. Standardně je toto právo upraveno nějakou doložkou či větou a čím je kontrakt složitější, tím se očekává, že bude právo více upraveno různými

²⁹⁵ *Compania Naviera Maropan SA v Bowaters Lloyd Pulp & Paper Mills Ltd* [1952 C. No. 3563.]

²⁹⁶ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 928-941. ISBN 978-041-403739-7.

²⁹⁷ McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 774-794. ISBN 978-0-19-874839-7.

²⁹⁸ *Hongkong Fir Shipping Co Ltd v Kawasaki Kisen Kaisha Ltd (The Hongkong Fir)* [1962] 2 Q.B. 26

²⁹⁹ způsobilý k plavbě po moři, pozn. autora

³⁰⁰ McKendrick, Ewan. *Contract law: text, cases, and materials*. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 774-794. ISBN 978-0-19-874839-7.

situacemi a podmínkami, za kterých je možné jej využít.³⁰¹ Zpravidla je po odstupující straně vyžadováno, aby o ukončení nějakým způsobem vyrozuměla druhou stranu. To však neznamená, že je odstoupení od smlouvy v pořádku a nejedná se o porušení smlouvy. I odstoupení od smlouvy může být učiněno špatně nebo ze špatných důvodů a vést tak k porušení kontraktu. V případě *Bridge v Campbell*³⁰² byla uzavřena smlouva o prodeji auta na splátky. Pan Bridge však napsal společnosti dopis, ve kterém jí sděloval, že odstupuje: „Vzhledem k nepředvídatelným okolnostem se omlouvám, ale nejsem nadále schopen nadále platit další splátky ... Vyrozumíte mě prosím kdy a kam mám auto vrátit? Velice se omlouvám, ale nemám jinou možnost.“³⁰³ Soud však jeho odstoupení od smlouvy nepovažoval za dostatečné a spatřil v něm porušení smlouvy: „Proč by se měl tak pokorně omlouvat, dvakrát dokonce, pokud si myslel, že využívá možnost, která mu byla dohodou dána? Dalším náznakem toho, že o této možnosti nikdy neuvažoval, je fakt, že auto vrátil dealerovi, přičemž ho měl podle dohody vrátit úvěrové společnosti.“³⁰⁴ Tento případ tak potvrzuje, že i odstoupením od smlouvy se může osoba dopustit porušení smlouvy.³⁰⁵

Vznikla proto otázka, zda je možné, aby se stávkou nebo jinou obdobou protestu zaměstnanci dopustili porušení pracovní smlouvy. Je totiž zaměstnancovou povinností pracovat, ne stávkovat. V této oblasti tak muselo daleko více zasáhnout právo, aby poskytlo zaměstnancům práva na stávku, aniž by s nimi byl pracovní poměr rozvázán pro porušení pracovní smlouvy. I přesto pracovní smlouvy mohou obsahovat ujednání o tom, že zaměstnanci není dovoleno stávkovat. Takové doložky se říká *no strikes clause*. Doložka může být velmi přísná, ale může také pouze upravovat, že zaměstnanec může stávkovat, pokud splní podmínky jako oznámit svou stávku v dostatečném časovém

³⁰¹ Tamtéž.

³⁰² *Bridge v Campbell Discount Co Ltd* [1962] 2 W.L.R. 439

³⁰³ "Owing to unforeseen personal circumstances I am very sorry but I will not be able to pay any more payments on the Bedford Dormobile. Will you please let me know when and where I will have to return the car. I am very sorry regarding this but I have no alternative."

³⁰⁴ „Why should the hirer apologise so humbly, twice, if he thought that he was merely exercising an option given to him by the agreement? Another indication that he never thought of the option is the fact that he returned the car to the dealers, whereas, under the clear terms of the option, he was bound to return it to the respondents.“

³⁰⁵ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 928-941. ISBN 978-041-403739-7.

předstihu. Spory, které se dostanou před soud, však mohou soudci rozhodovat i pomocí doktríny *equity*, čímž mohou zmírnit následky plynoucí z *common law*.³⁰⁶

4.4.3 Ukončení kontraktu

Ukončení kontraktu, jako následek porušení kontraktu, je nástroj, kterým poškozená strana může alespoň nějakým způsobem dostat zadostiučinění. Tato poškozená strana je ukončením kontraktu totiž osvobozena od plnění kontraktu, který druhá strana porušuje. Tento nástroj je efektivní tam, kde náhrada škody nebo konkrétní úkon, které mají za cíl stranu vrátit do pozice před porušením, selžou a nedají se aplikovat, ať už proto, že je to nemožné z povahy věci, nebo proto, že jiná náprava by byla zcela neadekvátní. V některých případech totiž poškozená osoba nejenže chce uhradit škodu, která jí vznikla, ale také chce poskytnuté plnění vrátit, například pokud zákazník vrátí poškozené zboží a chce dostat zpět zaplacené peníze. Ve starší judikatuře a právní literatuře se ale používalo pojmu zrušení kontraktu, což je trochu zavádějící, protože zrušení samotné je uplatňováno až jako nástroj doktríny *equity*. Současná právní věda tak používá pojem odstoupení od smlouvy nebo ukončení smlouvy, aby bylo jasné, že se tím myslí následek porušení smlouvy.³⁰⁷

4.4.3.1 Podstata ukončení

Samotná možnost ukončit kontrakt neznamena, že je kontrakt automaticky ukončen. Dává to možnost poškozené straně možnost kontrakt v případě porušení druhou stranou ukončit, nebo takové jednání akceptovat a v kontraktu pokračovat. Je to proto, že strana, jejíž vinou porušení vzniklo, nemůže z takového jednání ještě mít prospěch. V pracovním právu však existují názory, že ukončení je automatické, protože zaměstnanec přestane pracovat, například když výpověď, kterou dostane, je neplatná, ale zaměstnanec nepracuje. Jedním z názorů totiž je, že vzájemný vztah už je stejně narušen a kontrakt je tak ukončen. To však naráží na princip, že strana, která porušení způsobí, z něj nemůže mít prospěch. Proto, když takový kontrakt skutečně je ve výsledku ukončen, náleží zaměstnanci náhrada škody, která mu byla takovým jednáním způsobena.³⁰⁸

³⁰⁶ Tamtéž.

³⁰⁷ Peel, Edwin. *The law of contract*. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 953-1030. ISBN 978-041-403739-7.

³⁰⁸ Tamtéž.

Že jedna strana odstoupí od smlouvy, je potřeba druhé oznámit. Pokud se poškozená strana sice rozhodne, že od smlouvy odstoupí, ale druhé straně to nedá vědět, a tak je vlastně ze své strany neaktivní, může se sama dopustit porušení kontraktu. Je však nezbytné dodat, že pokud poškozená strana umožní, aby druhá strana svou původní povinnost nahradila novou povinností, specifickým konáním, její právo na odstoupení od smlouvy zaniká, protože kontrakt byl zhojen. Až teprve pokud druhá strana není schopna zajistit ani náhradní plnění může poškozená strana odstoupit.³⁰⁹

4.4.3.2 Dopad ukončení kontraktu a uznání

V případě, že poškozená strana od smlouvy odstoupí, není již nadále kontraktem vázána a nemusí smluvní povinnosti nadále plnit, včetně poskytnutí dalších plateb nebo povinností, které měly být splněny až v budoucnu. Například pokud zaměstnanec odstoupí od smlouvy, zaměstnavatel mu již nadále nemusí vyplácet mzdu, protože pracovní poměr již zanikl. Odstoupení od smlouvy ale nefunguje retroaktivně, takže povinnosti, které měla druhá strana splnit, nezanikly. V tomto bodě je největší rozdíl ke zrušení, protože zrušením smlouvy zanikají povinnosti obou stran, jelikož se na kontrakt hledí, jako by nevznikl. Pokud poškozená strana od smlouvy odstoupí a své povinnosti již splnila, může žádat své plnění nazpět. Například pokud kupující oprávněně vrací zboží pro porušení kontraktu, může žádat i o vrácení svých peněz. Na druhou stranu, která smlouvu porušila, to má různý dopad, podle toho, zda se jedná o primární nebo sekundární povinnost.³¹⁰

Primární povinnosti, které měly nastat v budoucnu, druhá strana splnit již nemusí. Odpovědnost za nesplněné povinnosti, které měly nastat v minulosti, však nezanikají. Je však nutné rozlišovat primární povinnosti od „doplňkových“ povinností, tj. těch, které jsou uloženy ustanoveními, která se netýkají plnění, jež mají být poskytnuta, ale takových záležitostí, jako je řešení sporů vyplývajících ze smlouvy nebo kontrola záznamů, vedených povinnou stranou, poškozeným za účelem zjištění, která práva a povinnosti vznikly na základě smlouvy. Druhotné povinnosti jsou takové, které vznikají jen povinné straně, protože jsou důsledkem porušení primární povinnosti. Sekundární povinností může úhrada nejen skutečné

³⁰⁹ Stejně jako předchozí.

³¹⁰ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 953-1030. ISBN 978-041-403739-7.

materiální škody, ale i ušlého zisku. Vůči poškozené straně pak může být nápomocné, pokud je povinná strana pojištěna, jelikož se snáze domůže náhrady škody. Vztah mezi povinnou stranou a pojišťovnou již nemá k porušenému kontraktu souvislost.³¹¹

4.4.3.3 Uznání

Poškozená strana může kontrakt pozitivně uznat nebo neuplatnit svou možnost odstoupit od smlouvy. V obou případech kontrakt zůstává platný a účinný, takže obě strany právně zavazuje k plnění svých povinností. Uznání může nastat pouze v případě, že poškozený ví o svých právech na odstoupení od smlouvy. Musí však jednat přiměřeně rychle, protože pokud „zaspí“ a nejedná moc dlouho, jeho (ne)jednání může být posouzeno jako implicitně vyjádřené uznání kontraktu, což mu neumožňuje odstoupit. Uznat kontrakt však není možné, pokud poškozená strana svého práva na odstoupení od smlouvy využila.³¹²

4.4.3.4 Možnost ukončení kontraktu

Odstoupit od smlouvy z důvodu porušení kontraktu je možné jen za tři situací:

- vzdání se plnění,
- nemožnosti plnění,
- závažné porušení plnění.

V případě *Eminence Property v Heaney*³¹³ bylo stanoveno, že vzdát se plnění znamená, že povinná strana slovy nebo i konáním jasně ukázala svou vůli vzdát se plnění a s tím odmítla své povinnosti v kontraktu uvedené dále plnit. Nemožnost plnění pak znamená, že povinná strana kvůli vlastnímu jednání nebo chybě způsobila, že není schopna smluvní povinnosti plnit. Soud však bude zajímat, jestli povinná strana pouze odmítá plnit, nebo skutečně nemůže plnit. Závažné porušení plnění vyžaduje, aby na straně povinného došlo k zavinění, tedy že se nejedná o objektivní odpovědnost. Závažným porušením může být odlišná kvalita, jiné množství, zpoždění po stanoveném termínu, bezdůvodné obohacení apod. Aby poškozená strana mohla od smlouvy odstoupit, musí být porušení

³¹¹ Tamtéž.

³¹² Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 953-1030. ISBN 978-041-403739-7.

³¹³ *Eminence Property Developments Ltd v Heaney* [2011] 2 All E.R. (Comm) 223

skutečně závažné. Ve sporných případech však bude záviset na rozhodnutí soudu, co je ještě závažné.³¹⁴

5 Právo evropské unie upravující kontrakty a smlouvy

Ač má Evropská unie značnou moc právo unijních států upravovat a přetvářet, oblast smluvního práva ponechává primárně na jednotlivých státech. Vytvořit totiž jednotný systém, který by vyhovoval všem, není jednoduché. Skupina právníků se proto spojila dohromady a vytvořila Komisi pro evropské smluvní právo. Komisi se v rámci její činnosti podařil vytvořit dokument, který má za cíl upravit obecné principy smluvního práva v Evropské unii, aby společný smluvní prostor v budoucnu vzniknul.³¹⁵ Principy evropského smluvního práva tak upravují smluvní svobodu, dobrou víru a férové jednání, povinnost spolupracovat a další. Pro vznik smlouvy principy požadují, aby smluvní strany chtěly být smluvním jednáním zavázány a aby dosáhly dohody. Smlouva podle nich nemusí být písemná, důležitý je projev vůle, který strana činí navenek. Nabídka podle principů směřuje k uzavření kontraktu, a proto musí být dostatečně určitá. Pozvánka k utvoření nabídky neexistuje, a tak je i zboží ve výloze nabízeno k prodeji. Nabídku je možné zrušit než je přijata, nebo v případě konání než je započato plnění. Odmítnutí nabídky je účinné až v okamžiku, kdy je doručeno. Přijetí nabídky je možné udělat jakkoli. Musí být poznat, která nabídka je přijata. Mlčení v tomto případě neznamená souhlas. Osoba se může nechat zastoupit, zástupce však ke konkrétním úkonům musí mít zmocnění. Takovou smlouvu je možné zrušit v případě chyby, podvodu, hrozeb a nátlaku, nevýhodných podmínek, apod. Smlouvu je možné zrušit, je možné požadovat náhradu škody a případně i jiné opravné prostředky. Smlouva primárně obsahuje výslovná ujednání, kterými jsou strany vázány. Může však obsahovat i nepřímě vyjádřené pojmy, které se vztahují k vůli stran, charakteru a účelu smlouvy, dobré víře a férovému jednání. Pokud se strany nedohodnou na ceně, platí cena obvyklá a přiměřená. Cenu může odhadnout i třetí osoba a pokud toho není schopna, mají se strany obrátit na arbitrážní soud, který cenu určí. Ze smlouvy může benefitovat i třetí osoba, která v ní nemusí být specifikována. Odstoupit od smlouvy může

³¹⁴ Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 953-1030. ISBN 978-041-403739-7.

³¹⁵ Commission on European Contract Law, 1994 European Union.
In: *Jus.uio.no* [online]. [cit. 2018-03-27]. Dostupné z:
<http://www.jus.uio.no/lm/eu.principles.lando.commission/doc.html>

poškozená strana, pokud pochybení povinné strany je zásadní. Odstoupením od smlouvy zanikají budoucí povinnosti plnění, ty minulé však nikoliv a povinná strana je k takovým povinnostem nadále odpovědná.³¹⁶

Tyto principy, jak je vidět, obsahují i některé principy, které jsou užívány v anglickém smluvním právu. Pokud by však vešly takto v platnost a účinnost, anglický kontrakt by významným způsobem proměnily. I české právo některé principy nezná a bylo by jimi zasaženo. Z tohoto důvodu je patrně dobré, že Evropská unie smluvní právo zasahuje mírnějším a daleko efektivnějším způsobem, protože řeší skutečné problémy, na které legislativou reaguje. Ve velké míře však nechává rozhodnutí právě na smluvních státech, protože záležitosti upravuje směrnici. Jednotlivé právní systémy tak nemusí přebírat násilná řešení, jako takto vytvořené principy jsou, a své domovské právo mohou přizpůsobit adekvátně. Evropská unie však umožňuje, aby strany podle těchto pravidel jednaly. Principy proto nejsou zcela zbytečným dokumentem. Jejich využití spočívá především v přeshraničním uzavírání smluv, kdy smluvní strany, neznalé práva země druhé smluvní strany, mohou tímto způsobem efektivně upravit své závazky. Je však nutné dodat, že domovské právo každého státu bude schopné poskytnout dostatečný prostor k uzavření smlouvy. Zájem stran o uzavření smlouvy podle těchto principů tak nemusí být velký. Ačkoliv totiž neznají právo jiného státu, je jednodušší najít si právníka, který smluvní straně s tímto problémem pomůže, než spoléhat na to, že principy jsou dostatečně určité, aby řešily všechny možné situace.³¹⁷

Kromě těchto principů Evropská unie však nemá žádný kodex, kterým by smluvní právo závazně státům upravovala. Názorové debaty o tom, zda by měl být přijat jednotný evropský kodex civilního práva, jsou podnětné a zajímavé. Hlavní neshodou však zůstává, co by takový zákoník měl upravovat. Zatímco jedna skupina názorů prosazuje, aby vznikl nový evropský kontrakt, druhá skupina prosazuje funkční mix smluvního práva všech zemí. Zda takový kodex

³¹⁶ Lando, Ole a ostatní. *Principles of European Contract Law*. Commission on European Contract Law, 1982 - 2001. Dostupné z: <https://www.trans-lex.org/400200>

³¹⁷ Racine, Jean-Baptiste, Sautonie-Laguionie, Laura, Tenenbaum, Aline a Wicker, Guillaume. *European contract law: materials for a common frame of reference : terminology, guiding principles, model rules*. Sellier. European Law Publishers, 2008, s. 421-568. ISBN 978-3-86653-067-6.

vznikne v současné době, proto není otázka faktická, ale spíše teoretická.³¹⁸ Ve skutečnosti samotné smlouvy ponechává na smluvních státech. Jejím hlavním tématem v oblasti smluv jsou spotřebitelé. Legislativa, především prostřednictvím směrnic, je tak zaměřena na spotřebitelské smlouvy. Tato kapitola proto bude popisovat úpravu Evropské unie v oblasti spotřebitelského smluvního práva, které se vztahuje i na anglický kontrakt. Anglický kontrakt, ač v této práci popsán obecně, mnoho principů právě kvůli spotřebitelskému právu upravil, a to zejména primární legislativou, spíše než judikaturou.³¹⁹

5.1 Spotřebitelské smlouvy – úprava Evropské unie

Evropská unie podle principu propůjčení, subsidiarity a proporcionality může vytvářet značné množství legislativy vztahující se ke smlouvám. Ačkoliv je princip propůjčení vytvořením nové legislativy plně zachován, může se stát, že záležitost nebo oblast úpravy není třeba provádět na unijní úrovni, protože členské státy jsou schopny oblast daleko lépe upravit prostředky vlastního práva. V případech, kdy EU ví, že má smysl takovou legislativu vytvářet, se ale musí zamýšlet nad tím, jakou formu použije.³²⁰ Protože je jedním z hlavních cílů Evropské unie jednotný trh, smluvní právo se zdá logickým krokem k vytvoření a udržení takového trhu. Evropská unie však v současné chvíli vnímá, že nálada jednotlivých států není této myšlence zatím nakloněna. Proto se snaží do práv členských států zasahovat „nenásilným“ způsobem, kterým docílí požadovaného výsledku. Ve smluvní oblasti je zatím nejúspěšnější ve spotřebitelském právu.³²¹ Je třeba si však uvědomit, že spotřebitelské právo upravuje především směrnicemi a i v těch členských státech ponechává značně velký prostor pro vlastní právní úpravu. Legislativa ke spotřebitelským smlouvám je tak spíše několik málo poznámek, které by neměly státům uniknout.³²²

³¹⁸ Hondius, Ewoud a ostatní. *Towards a European civil code*. Third edition. Kluwer Law International, 2004, s. 3-21. ISBN 90-6916-494-9. Code

³¹⁹ Stone, Richard a Devenney, James. *The Modern Law of Contract*. Twelfth edition. Routledge, 2017, s. 1-31. ISBN 978-1-315-23012-5.

³²⁰ Maňko, Rafał. *Contract law and the Digital Single Market: Towards a new EU online consumer sales law?*. European Parliament, 2015. ISBN 978-92-823-7932-5.

³²¹ Craig, Paul a de Búrca, Gráinne. *EU law: text, cases, and materials*. Fifth edition. Oxford University Press, 2011, s. 581-609. ISBN 978-0-19-957699-9.

³²² Maňko, Rafał. *Contract law and the Digital Single Market: Towards a new EU online consumer sales law?*. European Parliament, 2015. ISBN 978-92-823-7932-5.

5.1.1 Uzavírání smlouvy

Spotřebitelská smlouva, která není uzavíraná mimo obchodní prostory nebo na dálku, může být mezi obchodníkem a spotřebitelem uzavřena jen za splnění několika předpokladů. Obchodník musí před uzavřením smlouvy spotřebitele informovat o hlavních vlastnostech zboží či služeb, které spotřebitel chce zakoupit, ceně, podmínkách, zárukách a době platnosti smlouvy.³²³

Informace o vlastnostech je jednou z nejdůležitějších věcí, které ve smlouvě jsou. Konec konců je smlouva uzavíraná pro zboží, ne pro sebe sama. V případě kupních smluv tak je nezbytné spotřebitele dostatečně informovat o tom, jaké zboží kupuje. Zboží totiž musí souhlasit s popisem prodejce a musí mít slíbené vlastnosti. Také účel, pro který je zboží možno využít, musí souhlasit s popisem. Spotřebitel by měl být srozuměn s tím, jaké zboží může očekávat. Teprve zboží, které je v souladu s kupní smlouvou, může být obchodníkem spotřebiteli předáno.³²⁴

Cena musí být sdělena před samotným uzavřením smlouvy přesně, a to jako celková cena včetně daní. Pokud ji však nelze určit, musí obchodník informovat, jak bude cena vypočtena. V ceně mohou být započteny i poplatky za dopravu a dodání. Pokud není obchodník schopen říci, kolik taková doprava a dodání budou stát, musí spotřebitele upozornit, že taková částka bude k ceně připočtena. Podmínkami jsou myšleny takové, které se vztahují k platbě, dodání a plnění, a obchodníkovy podmínky vyřizování reklamací a stížností.³²⁵

Důležité je upozornit spotřebitele na dobu, po kterou je smlouva platná, případně je-li uzavřena na dobu neurčitou či automaticky obnovována. Spotřebitel také musí být seznámen s tím, za jakých podmínek je smlouvu možné ukončit. Takové podmínky se vztahují i na některé smlouvy týkající se dodávek energií či vody. Spotřebitel musí být informován o všech zárukách, které se na zboží vztahují, tedy nejen zákonné, ale i obchodní a jiné záruky.³²⁶ Záruka poskytovatele právně zavazuje, že zboží bude mít a má zaručovanou charakteristiku a vlastnosti. Záruka musí odpovídat i reklamním sdělením, které

³²³ Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2011/83/EU ze dne 25. října 2011 o právech spotřebitelů

³²⁴ Směrnice Evropského parlamentu a Rady 1999/44/ES ze dne 25. května 1999 o některých aspektech prodeje spotřebního zboží a záruk na toto zboží

³²⁵ Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2011/83/EU ze dne 25. října 2011 o právech spotřebitelů

³²⁶ Tamtéž.

obchodník vytváří. Obsahem záruky je upozornění na veškerá práva, která spotřebitel nabývá a vše, co je nezbytné k jejímu uplatnění. Ačkoliv může být záruka učiněna ústně, pokud spotřebitel požádá, musí být vyhotovena písemně nebo na datovém nosiči.³²⁷

Vzhledem k tomu, že požadavků před uzavřením smlouvy není málo, je pro běžné smlouvy, které jsou naplněny samotným uzavřením nebo bezprostředně poté, možné tyto povinnosti vynechat. Před uzavřením spotřebitelské smlouvy, která je uzavírána mimo obchodní prostory nebo na dálku, musí obchodník spotřebitele informovat o hlavních vlastnostech zboží či služeb, údajích o obchodníkovi včetně adresy a spojení na místo podnikání, ceně, nákladech na komunikaci, právu odstoupení od smlouvy, zárukách, době platnosti smlouvy, finančních zálohách a podmínkách mimosoudního vyrovnání.³²⁸

Obchodník musí upozornit na to, jaké jsou náklady na komunikaci na dálku, jejímž prostřednictvím je smlouva uzavírána. U práva na odstoupení od smlouvy musí informovat na podmínky, lhůtu a postupy, za jakých je takové právo možné uplatnit. Spotřebitel tak musí být seznámen s tím, kdo ponese náklady při odstoupení od smlouvy, co má se zbožím udělat, či kam jej doručit. Spotřebitel musí být informován i o tom, že právo na odstoupení od smlouvy nemá. Spotřebitel také může být obchodníkem požádán o uhrazení nějakých finančních záloh či jiných záruk. O tom a podmínkách, které se na to vztahují, musí být spotřebitel předem upozorněn.³²⁹

Ještě předtím, než je smlouva uzavřena, musí obchodník zajistit, aby prostředek, jehož prostřednictvím je smlouva uzavírána, obsahoval jasné a srozumitelné informace a spotřebitel tak nebyl zmaten a věděl, že uzavírá smlouvu. Na počátku objednávkového procesu přes internet tak spotřebitel musí vědět kolik je povinen zaplatit, jakým způsobem je možné platbu učinit a zda platí nějaká omezení pro dodání zboží. V případě telefonických hovorů musí na začátku hovoru obchodník sdělit spotřebiteli svou totožnost, že se jedná o obchodní hovor a jaký je jeho účel. Smlouvy uzavírané na dálku také musí obchodník podepsané spotřebiteli poskytnout. V případě, že budou ve fyzické

³²⁷ Směrnice Evropského parlamentu a Rady 1999/44/ES ze dne 25. května 1999 o některých aspektech prodeje spotřebního zboží a záruk na toto zboží

³²⁸ Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2011/83/EU ze dne 25. října 2011 o právech spotřebitelů

³²⁹ Tamtéž.

podobě, poskytuje obchodník kopii či potvrzení. Obchodník má povinnost na sdělení všech těchto informací dohlédnout. Je totiž jeho důkazním břemenem, aby prokázal, že své povinnosti splnil.³³⁰

5.1.2 Odpovědnost za uzavřenou smlouvu

Okamžikem uzavření smlouvy prodávající odpovídá za jakýkoli rozpor se smlouvou.

Spotřebitel, který zjistí rozpor se smlouvou, může po obchodníkovi požadovat, aby zdarma zboží opravil do požadovaného stavu, obdržel náhradní zboží, byla mu přiměřeně snížena cena nebo může odstoupit od smlouvy. Nejprve by spotřebitel po obchodníkovi měl požadovat opravu zdarma či dodání nového zboží. Tyto prostředky lze využít, pouze pokud by to nebylo nemožné nebo nepoměrné. Obchodníkovi je tak třeba nejprve umožnit nějakou nápravu. Nepoměrné nebo nemožné tyto způsoby řešení jsou, jestliže přesahují náklady jiných nápravných prostředků. V případě, že obchodník má zboží opravit nebo dodat nové, je třeba přihlídnout ke složitosti věci. I přesto by neměl ani jeden z těchto prostředků neměl být činěn ve lhůtě nepřiměřené.

Snížení kupní ceny nebo odstoupení od smlouvy může spotřebitel volit, jen když nemá nárok na opravu či nové zboží nebo obchodník nezjednal nápravu. Odstoupení od smlouvy je ale ten nejzazší způsob řešení a nelze ho proto uplatňovat při nepatrných rozporech se smlouvou.³³¹

5.1.3 Nepřiměřené podmínky

Strany při utváření smlouvy mohou vytvářet různá smluvní ujednání. Zpravidla však spotřebitelské kontrakty nejsou spotřebitelem příliš vytvářeny, proto jej nazýváme slabší stranou, jelikož častokrát přichází již „k hotovému“, s kterým maximálně vyjádří svůj souhlas či nesouhlas. Směrnice EU o nepřiměřených podmínkách na spotřebitele pamatuje a ve svém článku 3 stanoví:

„1. Smluvní podmínka, která nebyla individuálně sjednána, je považována za nepřiměřenou, jestliže v rozporu s požadavkem přiměřenosti způsobuje významnou nerovnováhu v právech a povinnostech stran, které vyplývají z dané smlouvy, v neprospěch spotřebitele.

³³⁰ Stejně jako předchozí.

³³¹ Směrnice Evropského parlamentu a Rady 1999/44/ES ze dne 25. května 1999 o některých aspektech prodeje spotřebního zboží a záruk na toto zboží

2. Podmínka je vždy považována za nesjednanou individuálně, jestliže byla sepsána předem, a spotřebitel proto nemohl mít žádný vliv na obsah podmínky, zejména v souvislosti s předem sepsanou běžnou smlouvou.

(...)

Jestliže některý prodávající nebo poskytovatel tvrdí, že určitá běžná podmínka byla individuálně sjednána, je povinen o tom předložit důkaz.³³²

Aby bylo možné nějakou podmínku prohlásit za nepřiměřenou, je však nezbytné brát ohled i na smlouvu, tedy o čem byla uzavřena, za jakých podmínek byla uzavřena a z jakých okolností vychází. Je tedy jasné, že pojem nepřiměřenost je poměrně vágní a je nutné posuzovat každý případ zvlášť. V případě, že jsou hlavní ujednání smlouvy, tj. o zboží a ceně, ujednány srozumitelně a jasně, není možné zasahovat i do této části, protože by to zásadním způsobem narušilo vůli stran. Ale požadavek na to, aby byla celá smlouva sepsána jasně a srozumitelně, je zde od začátku. Pokud jsou nejasné podmínky natolik nevýznamné, že to neovlivní podstatu smlouvy, zůstává smlouva platná. Právo jednotlivých členských států však určí následky, které se pojí s podstatnými nepřiměřenými podmínkami.³³³

Evropská unie ale vytvořila list podmínek, které jsou nepřiměřené. Jsou to podmínky, jejichž cílem, účelem či následkem je:

„a) zbavení se nebo omezení zákonné odpovědnosti prodávajícího nebo poskytovatele v případě smrti spotřebitele nebo újmy na jeho zdraví způsobených jednáním nebo opomenutím prodávajícího nebo poskytovatele;

b) nepřiměřené zbavení spotřebitele zákonných práv vůči prodávajícímu nebo poskytovateli nebo jiné straně nebo omezení těchto práv v případě celkového nebo částečného neplnění nebo nedostatečného plnění některého ze smluvních závazků ze strany prodávajícího nebo poskytovatele, včetně možnosti vyrovnání dluhu vůči prodávajícímu nebo poskytovateli případným nárokem, který proti němu spotřebitel může mít;

³³² Směrnice Rady 93/13/EHS ze dne 5. dubna 1993 o nepřiměřených podmínkách ve spotřebitelských smlouvách

³³³ Směrnice Rady 93/13/EHS ze dne 5. dubna 1993 o nepřiměřených podmínkách ve spotřebitelských smlouvách

c) závaznost dohody pro spotřebitele, zatímco prodávající nebo poskytovatel váže plnění služeb na podmínku, jejíž uskutečnění závisí pouze na jeho vlastní vůli;

d) možnost, aby si prodávající nebo poskytovatel ponechal částky zaplacené spotřebitelem, jestliže se spotřebitel rozhodne neuzavřít smlouvu, aniž je spotřebiteli umožněno, aby od prodávajícího nebo poskytovatele obdržel odškodnění v přiměřené výši, jestliže je prodávající nebo poskytovatel stranou, která zrušuje smlouvu;

e) požadavek na spotřebiteli, který neplní svůj závazek, aby platil nepřiměřeně vysoké odškodné;

f) povolení prodávajícímu nebo poskytovateli zrušit smlouvu na základě libovolného uvážení, jestliže stejné právo není vyhrazeno spotřebiteli, nebo možnost, aby si prodávající nebo poskytovatel v případě, že sám zrušuje smlouvu, ponechal částky zaplacené za služby, které ještě neposkytl;

g) možnost, aby prodávající nebo poskytovatel ukončil smlouvu s platností na dobu neurčitou bez patřičného oznámení, s výjimkou případů, kdy pro to existují závažné důvody;

h) automatické prodloužení smlouvy s platností na dobu určitou, pokud se spotřebitel nevyjádřil jinak, a když termín stanovený spotřebiteli k tomu, aby vyjádřil přání neprodlužovat smlouvu, je nepřiměřeně krátký;

i) neodvolatelný závazek spotřebitele, aby plnil podmínky, se kterými se nemohl seznámit před uzavřením smlouvy;

j) možnost, aby prodávající nebo poskytovatel jednostranně změnil podmínky smlouvy bez pádného důvodu, který je uveden ve smlouvě;

k) možnost, aby prodávající nebo poskytovatel jednostranně změnil bez pádného důvodu jakékoli vlastnosti výrobku, který má být dodán, nebo služby, která má být poskytnuta;

l) možnost, aby cena zboží byla stanovena v okamžiku dodávky nebo aby prodávající nebo poskytovatel zvýšil cenu, aniž by v obou případech dal

spotřebiteli odpovídající právo smlouvu zrušit, jestliže je konečná cena příliš vysoká v poměru k ceně dohodnuté při uzavírání smlouvy;

m) vyhrazení práva prodávajícímu určovat, zda dodané zboží nebo poskytnutá služba je v souladu se smlouvou, nebo vyhrazení výlučného práva prodávajícímu vykládat jakoukoli podmínku smlouvy;

n) omezení povinnosti prodávajícího nebo poskytovatele dodržovat závazky, na které přistoupili jeho zástupci, nebo podmiňovat tyto závazky dodržáním jiné zvláštní formality;

o) zavázání spotřebitele ke splnění všech jeho povinností, i když prodávající nebo poskytovatel své povinnosti neplní;

p) možnost, aby prodávající nebo poskytovatel bez souhlasu spotřebitele převedl svá práva a povinnosti podle smlouvy, jestliže toto převedení může sloužit ke snížení záruk spotřebiteli;

q) zbavení spotřebitele práva podat žalobu nebo použít jiný opravný prostředek, zejména požadovat na spotřebiteli, aby předkládal spory výlučně rozhodčímu soudu, na který se nevztahují ustanovení právních předpisů, nebo bránění uplatnění tohoto práva, nepřiměřené omezování důkazů, které má spotřebitel k dispozici, nebo ukládání důkazního břemene, které by podle použitelných právních předpisů mělo příslušet druhé smluvní straně, spotřebiteli.³³⁴

5.1.4 Odstoupení od smlouvy uzavřené na dálku

V případě, že spotřebitel uzavírá smlouvu na dálku, má 14 dní na to, aby od ní odstoupil, a to bez udání důvodů. Lhůta počíná běžet u smluv o poskytování služeb ode dne uzavření smlouvy, u kupních smluv ode dne, kdy spotřebitel obdrží zboží do vlastních rukou. Spotřebitel musí obchodníka o odstoupení od smlouvy informovat ještě před uplynutím lhůty. Postačí však, pokud tuto informaci ve stanovené lhůtě stačil odeslat. Forma takového odstoupení závisí na smluvních stranách. Obchodník pro tyto účely může mít zřízený speciální formulář. Pokud jej nemá, pak má spotřebitel možnost učinit takové sdělení prakticky jakýmkoli způsobem. Je však v nejlepším zájmu spotřebitele si ohlídat,

³³⁴ Příloha ke Směrnici Rady 93/13/EHS ze dne 5. dubna 1993 o nepřiměřených podmínkách ve spotřebitelských smlouvách

že obchodník se o odstoupení od smlouvy skutečně dozvěděl. Důkazní břemeno v této oblasti totiž nese spotřebitel.³³⁵

Odstoupením od smlouvy je smlouva ukončena a zanikají tím povinnosti plnění obou stran. Obchodník v tu chvíli musí vrátit veškeré platby co nejdříve, ovšem nejpozději do 14 dnů ode dne, co se o odstoupení od smlouvy dozvěděl. Pakliže se smluvní strany nedohodly jinak, je obchodník povinen vrátit peníze stejným způsobem, jakým je od spotřebitele přijal. Spotřebitel musí obchodníkovi zaslat zboží zpět nebo mu ho osobně předat. Má na to také maximálně 14 dnů ode dne, kdy obchodníkovi své rozhodnutí odstoupit sdělil. Obchodník však může spotřebiteli nabídnout, že si zboží sám vyzvedne. Pakliže se nedohodli jinak, spotřebitel nese náklady spojené s vrácením zboží.³³⁶

5.1.5 Podobnost k anglickému kontraktu

Anglický kontrakt, jak je vidět, ve své obecné rovině řeší zpravidla odlišné záležitosti. Základní principy, že smlouva musí být jasná a určitá jsou zde patrné v obou úpravách. Povinnost mít smlouvu písemně není ani v jednom systému, nicméně směrnice vyžadují, aby písemně uzavřenou smlouvu spotřebitel na požádání obdržel. To v anglickém právu nemusí, protože kontrakt se značnou mírou neformálnosti počítá.

Možnost odstoupit od smlouvy je také v obou úpravách. Úprava směrnice je však velmi specifická, jelikož se zaměřuje na odstoupení od smlouvy uzavřené na dálku. Obecné principy odstoupení od smlouvy přenechává na členských státech a dále do oblasti nezasahuje. Anglický kontrakt však nečiní pro tuto úpravu zásadní překážky – prvky oznámení odstoupení a účinky takového odstoupení jsou zde aplikovány. Jediné co obecný kontrakt neupravuje je časové určení pro vrácení zboží a zaplacených peněz.

Spotřebitelské směrnice však významným způsobem podrývají doktrínu pozvánky k vytvoření nabídky. Směrnice ji nezakazují, jelikož ji vůbec neupravují. Směrnice nevylučují, aby byla nabídka učiněna spotřebitelem, jako standardní však považují, že nabídka je vytvořena obchodníkem. Proto upravují poměrně rozsáhle, které podmínky ve smlouvě jsou nepřiměřené, protože předpokládají, že

³³⁵ Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2011/83/EU ze dne 25. října 2011 o právech spotřebitelů

³³⁶ Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2011/83/EU ze dne 25. října 2011 o právech spotřebitelů

smlouva není vytvořena na základně nějakého smluvního jednání, ale téměř jednostranně obchodníkem.

Největším nabouráním doktríny pozvánky k vytvoření nabídky je požadavek na stanovení přesné ceny, která musí být u zboží buď vyčíslena, nebo alespoň musí být jasné, jakým způsobem se počítá. Anglické právo tak zcela očividně porušuje právo EU, když v obchodech cenu u zboží považuje pouze jako orientační, a teprve vůlí zákazníka je proces určení ceny zahájen. Je však možné namítnout, že se jedná pouze o kosmetickou vadu, jelikož v praxi spotřebitelé v obchodech považují cenu u zboží za závaznou a na pokladně o její výši nesmlouvají.

Obecně je však možné tvrdit, že kontrakt, ač zcela specifický a pro evropské pojmání práva neobvyklý, zásadním způsobem požadavky Evropské unie v oblasti spotřebitelského práva neporušuje. Nelze se však domnívat, že by právo Evropské unie následoval, protože pravidla, která ho formují, jsou daleko starší, než celá Evropská unie, a tak je následování domácích pravidel, zejména vytvářených soudy, pro kontrakt daleko významnější.

6 Sbohem Evropské unii, sbohem právu

Spojené království se stalo členem Evropské unie před více než čtyřmi desítkami let v roce 1973. Připojení se k Unii však nebylo jednoduché a trvalo poněkud hodně dlouho. Poprvé se Spojené království k Evropské unii (tehdy ještě společenství) chtělo přidat v roce 1963. Spojené království však měl poměrně dobré vztahy se Spojenými státy americkými, což vadilo Francii. Při prvním i druhém pokusu v roce 1967 tak Francie vystupovala proti. Úspěšný pokus následoval v roce 1972 a od 1. ledna 1973 je Spojené království členem Evropské unie. Politická nálada se ale postupem času změnila, a tak se premiér Harold Wilson rozhodl vyhlásit referendum, ve kterém se britských občanů ptal, zda má Spojené království zůstat v Evropské unii či nikoliv. Tehdy v roce 1975 66% voličů hlasovalo pro setrvání.³³⁷ Spojené království jako součást Evropské unie prožilo dlouhá léta. Názory společnosti se však za tu dobu významně proměnily, a tak premiér David Cameron rozhodl, že bude nejlepší vyhlásit další referendum,

³³⁷ When did Britain decide to join the European Union?. In: *Ukandeu.ac.uk* [online]. 2016 [cit. 2017-11-12]. Dostupné z: <http://ukandeu.ac.uk/fact-figures/when-did-britain-decide-to-join-the-european-union/>

ve kterém mají obyvatelé vyjádřit svůj názor – zda setrvat v EU či ji opustit. Osobně nevěřil tomu, že by se názor společnosti tak radikálně proměnil. Výsledky referenda však překvapily i jeho a rozhodl se rezignovat. V referendu z roku 2016 totiž 51,9% voličů rozhodlo, že v EU již nadále nechtějí setrvat.³³⁸ 29. března 2017 tak Evropská rada obdržela oznámení, že se Spojené království podle článku 50 Smlouvy o Evropské unii rozhodlo z Evropské unie vystoupit.³³⁹

V současné chvíli tak Spojené království stále jako unijní stát musí dodržovat právo Evropské unie. Unie i Spojené království se ale musí připravit na tento odchod a upravit vzájemné budoucí vztahy. Otázka toho, do jaké míry se Spojené království cítí být vázáno právem EU je však diskutabilní a ústavní právníci na ni nedokážou poskytnout uspokojující odpověď.

Zákon European Communities Act 1972, který umožňuje, aby právo EU bylo přednostně aplikováno nejen Parlamentem ale i soudy však bude zrušen ke dni odstoupení z Evropské unie, tzv. Brexitu. Zatímco právo EU tímto odchodem výrazně neutrpí, to samé se nedá říci o právu Spojeného království. Bude proto velkým způsobem záležet na tom, jaké dohody spolu obě strany dosáhnou.

Pro smluvní právo bude Brexit představovat změnu samozřejmě také. Zatímco právo spotřebitelské se v EU odchodem nezmění, může se změnit postavení evropských spotřebitelů vůči Spojenému království a naopak. Nejklíčovějšími otázkami budou smluvní odpovědnost za vady, odstoupení od smlouvy a opravné prostředky při porušení smlouvy. Tato oblast totiž bude zajímat obchodníky, kteří pravděpodobně nebudou mít zájem vstupovat do smluv, které pro ně nebudou výhodné. V současné chvíli je možné říci, že Spojené království není Evropské unii a jejímu právu příliš nakloněno, nicméně v oblasti obecných kontraktů ho výrazným způsobem neporušuje. Brexit proto může anglickému kontraktu dát zpět určitou volnost, kterou po staletí měl. Spoustu pokrokových myšlenek a směrů, které právo EU reflektuje, však může spolu s Brexitem zavrhnout a opustit, což bude komplikovat život spíše obchodníkům a spotřebitelům než soudům, vládě a Parlamentu. Dle autora této práce tak zatím

³³⁸ Hunt, Alex a Wheeler, Brian. Brexit: All you need to know about the UK leaving the EU. In: *Bbc.com* [online]. BBC News, 2018 [cit. 2017-11-12]. Dostupné z: <http://www.bbc.com/news/uk-politics-32810887>

³³⁹ European Council 'Guidelines Following the United Kingdom's Notification Under Article 50 TEU' (Guidelines EU/CO XT 20004/17, 2017)

není z právního pohledu pro anglický kontrakt Brexit žádoucí ale ani likvidační, což se ale nedá říct už o blízké budoucnosti.

Závěr

Anglický kontrakt je smluvní ujednání, které, jakmile je uzavřeno, je závazné a vynutitelné. Tato práce popsala, co vše je považováno za základní a nezbytné požadavky, aby kontrakt mohl vzniknout a uvedla možnosti, v jejichž důsledku kontrakt zaniká.

Je proto důležité vědět, že kontrakt je zpravidla bezformální a velmi často vzniká ústně nebo konkludentně. Některé specifické kontrakty musí být učiněny ve formě písemné, písemné učiněné před svědky nebo ve formě úředního zápisu. Pro snazší vymahatelnost je lepší kontrakt zachovat písemný. Lépe tak osvětluje, jakou měly strany při vytváření a uzavírání kontraktu vůli a zda se jím chtěly vázat. Kontrakt ale nemůže uzavřít kdokoli. Pouze osoba svéprávná tak může učinit. Osoby, které jsou v tomto ohledu nějak omezeny, vyžadují ze strany práva speciální přístup, který má za cíl ochránit obě dvě smluvní strany. Při vytváření kontraktu je však důležité mít na paměti, co je jeho cílem. Ujednání v něm obsažená jsou učiněna výslovně. To ovšem nezabraňuje, aby se do kontraktu promítaly i implicitní ujednání, které strany ani samy nemusejí předpokládat. Vzhledem k tomu, že je kontrakt uzavírán s nějakým cílem, je tato část asi nejdůležitější při samotném vytváření kontraktu. Veškerá práva a podmínky totiž smluvní strany do budoucna zavazují, zavazují pouze je a nikoliv i třetí osoby. Třetí osoby ovšem za omezených podmínek mohou z cizích kontraktů benefitovat.

I sebelepší ujednání je nezbytné dostatečně dobře specifikovat, aby se povinnosti a práva nedaly vykládat více způsoby. Vágní termíny jsou častým kamenem úrazu kontraktů a i velké obchodní společnosti ve snaze učinit svá práva co nejširší mnohokrát narazily. Na jednu stranu to bývá i chybou právníků, kteří se ve své praxi kontrakty s neurčitými pojmy naučili vytvářet úmyslně. Právníci již nemohou ovlivnit, zda strany chtějí uzavřít právní vztah či nikoliv. Právo ale může z určité zkušenosti závaznost některých kontraktů předpokládat již před vznikem. Je pak na smluvních stranách, aby prokázaly, že zájem vytvořit kontrakt měly, že se na tom svobodně dohodly a že si proto slíbily vzájemná plnění. Některá jednání totiž mohou být špatně formulována, ale je jasné, co jimi bylo myšleno. Platí pravidlo, že nabídku je třeba přijmout tak, jak byla učiněna, protože jakékoli další změny vytváří nabídku novou. Aby se nejednalo pouze o

nezávazné dohody, je třeba, aby každá strana uzavřením kontraktu něco ztratila a něco získala. Ztráta a zisk nemusí být vůči sobě poměrné a je třeba mít na paměti, že hodnota právní není to stejné jako hodnota faktická.

Před uzavřením smlouvy může dojít i k situacím, o kterých druhá strana neměla tušení, a které její vůli ovlivnily natolik, že kontrakt uzavřela. Nátlak, který je na smluvní stranu vytvářen může totiž být pouze v určitých mezích. Jakmile tyto meze překročí, jedná se o právem nedovolený nátlak, který má zpravidla za důsledek neplatnost kontraktu. Nátlak může být prováděn jak fyzicky ohrožujícím způsobem, tak psychickým manipulativním způsobem a dokonce i takovým způsobem, který vyvolává strach a obavu o věci či dobré jméno. Poškozená smluvní strana zpravidla musí prokázat, že nebýt nátlaku, kontrakt by vůbec neuzavřela. Nicméně i ve chvíli, kdy k uzavření kontraktu došlo právně dovoleným způsobem, nemusí mít druhá smluvní strana vyhráno. V případě, že jedna ze stran své smluvní povinnosti nevykonává, je za své rozhodnutí nevykonávat odpovědná. Její rozhodnutí je vnímáno jako porušení kontraktu. Ne všechna porušení kontraktu jsou však natolik vážná, aby okamžitě způsobovala ukončení kontraktu. Poškozeným stranám jsou k dispozici i nástroje jako náhrady škody nebo uznání kontraktu. Uznáním kontraktu smluvní strana jednání druhé strany schválí a to ji již navždy znemožní uznané porušené povinnosti vymáhat. Je proto nezbytné, aby smluvní strana jednala uvážlivě, pečlivě a včas, aby své smluvní povinnosti neporušila.

Připojením k Evropské unii se Spojené království zavázalo, že bude právo Evropské unie upřednostňovat před svým vlastním. Pro oblast smluvního práva se však nejedná o příliš velký zásah, jelikož Evropská unie zatím ponechává úpravu smluvního práva na členských státech. Uvažuje o zavedení jednotného občanského zákoníku, který by byl závazný pro všechny členské státy a stanovil by tak jednotné smluvní právo. Za tímto účelem Evropská unie podporuje dokument, který seskupuje obecné principy smluvního práva tak, aby se strany, které se dobrovolně rozhodnou podle něj řídit, mohly bezproblémově domluvit a nemusely neustále řešit neshody právních úprav jednotlivých států. Principy jsou zatím jen doporučené a není nutné se jimi řídit. To ponechává prostor legislativě Evropské unie upravit smluvní právo v právních rádech členských zemí. Vzhledem k tomu, že není akutní potřeba vytvářet zásadní úpravy smluvního práva, činí tak prostřednictvím směrnic, a to pouze ve specificky určených

oblastech práva. Jednou oblastí, která je tímto způsobem upravena nejvíc, je spotřebitelské právo. Unie ani tak nemá za cíl předělávat právní řády jednotlivých zemí, spíš jako reagovat na problémy, které se ke spotřebitelskému právu váží. Spotřebitele tak víceméně ochraňuje, tím, že upevňuje jejich pozici a práva. Anglické smluvní právo v obecné rovině na tyto změny nereaguje a úpravu přenechává na oblast spotřebitelského práva. V obecném pohledu tak požadavky Unie neporušuje, ale naopak je dál ani rozvádí. Jedinou oblastí, kde může dojít případně ke sporu, je pozvánka k utvoření nabídky, kterou v oblasti spotřebitelského práva, Unie svými požadavky na přesnou cenu nabourává.

Odchodem z Evropské unie tak Společenské království opustí i unijní právo. V oblasti smluvního práva se nedá říct, že by se jednalo o nějaký dramatický rozchod, který by nenávratně poškodil jak Unii, tak Spojené království. Jedná se spíše o úpravu, která je zatím bezproblémová a řešitelná. Zda bude vzájemně prospěšná i v budoucnu však není možné určit s jistotou.

Seznam použitých zdrojů

Knihy

- Craig, Paul a de Búrca, Gráinne. EU law: text, cases, and materials. Fifth edition. Oxford University Press, 2011, s. 1198. ISBN 978-0-19-957699-9.
- Furmston, Michael, Cheshire, Geoffrey Chevalier a Fifoot, Cecil Herbert Stuart Cheshire, Fifoot and Furmston's law of contract. Sixteenth edition. Oxford University Press, 2012, s. 831. ISBN 978-0-19-956834-5.
- Hondius, Ewoud a ostatní. Towards a European civil code. Third edition. Kluwer Law International, 2004, s. 847. ISBN 90-6916-494-9.
- Horsey, Kristy a Rackley, Erika. Tort law. Fourth edition. Oxford University Press, 2015, s. 666. ISBN 978-0-19-871849-9.
- McKendrick, Ewan. Contract law: text, cases, and materials. Seventh edition. Oxford University Press, 2016, s. 1057. ISBN 978-0-19-874839-7.
- Peel, Edwin. The law of contract. Fourteenth edition. Thomson Reuters, 2015, s. 1388. ISBN 978-041-403739-7.
- POOLE, Jill. Textbook on Contract law. Thirteenth edition. Oxford University Press, 2016, s. 656. ISBN 978-0-19-873280-8.
- Racine, Jean-Baptiste, Sautonie-Laguionie, Laura, Tenenbaum, Aline a Wicker, Guillaume. European contract law: materials for a common frame of reference : terminology, guiding principles, model rules. Sellier. European Law Publishers, 2008, s. 648. ISBN 978-3-86653-067-6.
- Stone, Richard a Devenney, James. The Modern Law of Contract. Twelfth edition. Routledge, 2017, s. 592. ISBN 978-1-315-23012-5.
- Taylor, Richard a Taylor, Damian. Contract Law: Directions. Fifth edition. Oxford University Press, 2015, s. 365. ISBN 978-0-19-871848-2.

Články

- Capper, David. Common mistake in contract law. *Singapore Journal of Legal Studies*. 2009, 457–473. 457
- Davies, Paul. Rescission for misrepresentation. *Cambridge Law Journal*. 2016, 75(1), 15-17.
- Chew, Charles. Mistake as an element in vitiating securities supporting debts to financial institutions: a confluence of legal and equitable principles. *Journal of International Banking Law and Regulation*. 2017, 32(5), 173-180.
- Lal, Hamish. Commercial exploitation in construction contracts: the role of economic duress and unjust enrichment. *Construction Law Journal*. 2005, 21(8), 590-603.
- Loi, Kelry. Pre-contractual misrepresentations: mistaken belief induced by mis-statements. *Journal of Business Law*. 2017, (7), 598-609.
- Ogilvie, M. H. Economic duress: an elegant and practical solution. *Journal of Business Law*. 2011, (3), 229-242.
- Zhou, Q. An Economic Perspective on the Doctrine of Unilateral Mistake in English Contract Law: a Remedy-based Approach. *Northern Ireland Legal Quarterly*. 2008, 59(3), 327-338.

Legislativa Evropské unie

- Směrnice Evropského parlamentu a Rady 1999/44/ES ze dne 25. května 1999 o některých aspektech prodeje spotřebního zboží a záruk na toto zboží
- Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2011/83/EU ze dne 25. října 2011 o právech spotřebitelů
- Směrnice Rady 93/13/EHS ze dne 5. dubna 1993 o nepřiměřených podmínkách ve spotřebitelských smlouvách

Legislative Spojeného království

- Companies Act 2006
- Consumer Credit Act 1974
- Consumer Rights Act 2015
- European Communities Act 1972
- Law of Property Act 1989
- Mental Capacity Act 2005
- Misrepresentation Act 1967
- Sale of Goods Act 1979
- Sale of Goods Act 1979
- The Contracts Act 1999
- Unfair Contract Terms Act 1977

Soudní judikatura

- Adams v Lindsell 106 E.R. 250
- Anns v Merton London Borough Council [1978] AC 728
- Astley v Reynolds 93 E.R. 939
- Avraamides v Colwill [2006] EWCA Civ 1533
- B&S Contracts and Design v Victor Green Publications [1984] I.C.R. 419
- Baird Textile Holdings v Marks & Spencer [2001] C.L.C. 999
- Balfour v Balfour [1919] 2 K.B. 571
- Bank of Credit and Commerce International SA v Aboody [1990] 1 Q.B. 923
- Barton v Armstrong [1976] A C 104

- Bell v Lever bros [1932] AC 161
- Beswick v Beswick [1967] UKHL 2
- Beta Computers (Europe) Ltd v Adobe Systems (Europe) Ltd 1996 S.L.T. 604
- Bisset v Wilkinson [1927] A.C. 177
- Blackpool and Fylde Aero Club v Blackpool BC [1990] 1 W.L.R. 1195
- Bowerman v Association of British Travel Agents Ltd [1996] C.L.C. 451
- Brennan v Bolt Burden [2005] Q.B. 303
- Bridge v Campbell Discount Co Ltd [1962] 2 W.L.R. 439
- British Steel Corp v Cleveland Bridge & Engineering Co Ltd [1984] 1 All E.R. 504
- Catherine Cumming v Ince and Wife and Hooper and Wife (1847) 11 Queen's Bench Reports 112
- Clements v London & NW Railway [1894] 2 Q.B. 482
- Commercial Banking Co of Sydney v RH Brown & Co [1972] 2 Lloyd's Rep. 360
- Compania Naviera Maropan SA v Bowaters Lloyd Pulp & Paper Mills Ltd [1952 C. No. 3563.]
- Courtney & Fairbairn Ltd v Tolaini Brothers (Hotels) Ltd [1975] 1 W.L.R. 297
- CTN Cash and Carry Ltd v Gallaher Ltd [1994] 4 All E.R. 714
- Cundy v Lindsey [1878] 3 App Cas 459
- Curtis v Chemical Cleaning and Dyeing Co Ltd [1951] KB 805
- Dolphin Maritime & Aviation Services Ltd v Sveriges Angfartygs Assurans Forening [2009] EWHC 716 (Comm)
- Donoghue v Stevenson [1932] AC 562

- Dunlop Pneumatic Tyre Co Ltd v Selfridge & Co Ltd [1915] UKHL 1
- Eastwood v Kenyon (1840), 11 Ad&E 438
- Edgington v Fitzmaurice (1885) 29 Ch. D. 459
- Edwards v Carter [1893] A.C. 360
- Eminence Property Developments Ltd v Heaney [2011] 2 All E.R. (Comm) 223
- Esso Petroleum Ltd v Mardon [1976] Q.B. 801
- Esso Petroleum v Commissioners of Customs and Exercise [1976] 1 WLR 1
- Felthouse v Bindley 142 E.R. 1037
- Fitch v Snedeker 38 NY 248 (1868)
- Guildford v Lockyer [1975] Crim. L.R. 235
- Gulf Azov Shipping Company Limited, The United Kingdom Mutual Steamship Assurance Association (Bermuda) Limited v Chief Humphrey Irikefe Idisi, Lonestar Drilling Nigeria Limited, Lonestar Overseas Limited [2001] EWCA Civ 505
- Hart v Mills 153 E.R. 771
- Hartog v Colin & Shields [1939] 3 All ER 566
- Harvey and Another Plaintiffs; v Facey and Others Defendants [1893] A.C. 552
- Hedley Byrne v Heller (1964) AC 465 (HL)
- Henthorn v Fraser [1892] 2 Ch. 27
- Hongkong Fir Shipping Co Ltd v Kawasaki Kisen Kaisha Ltd (The Hongkong Fir) [1962] 2 Q.B. 26
- Hunt v Bate 73 E.R. 605
- Hyde v Wrench 49 E.R. 132
- Chapelton v Barry UDC [1940] 1 KB 532

- Chaplin v Leslie Frewin (Publishers) Ltd [1966] Ch. 71
- Ingram v Little [1961] 1 Q.B. 31
- Interfoto Picture Library Ltd v Stiletto Visual Programmes Ltd
- Jet2.com v Blackpool Airport [2012] EWCA Civ 417
- Jones v Padavatton [1969] 1 W.L.R. 328
- Junior Books Ltd v Veitchi Co Ltd [1983] HL
- Kleinwort Benson Ltd v Malaysia Mining Corp Bhd [1989] 1 W.L.R. 379
- L Schuler AG v Wickman Machine Tool Sales Ltd [1974] A.C. 235
- L'Estrange v F Graucob Ltd [1934] 2 KB 394
- Lampleigh v Brathwaite 80 E.R. 255
- Lewis v Averay [1972] 1 Q.B. 198
- London and Northern Bank Ex p. Jones, Re [1900] 1 Ch. 220
- May & Butcher v The King [1934] 2 K.B. 17
- McCutcheon v David MacBrayne Ltd [1964] 1 WLR 430
- McRae v Commonwealth Disposals [1951] HCA 79
- Merritt v Merritt [1970] 1 W.L.R. 1211
- Midland Bank Trust Co Ltd v Green [1981] 2 WLR 28
- Mondial Shipping and Chartering BV v Astarte Shipping Ltd. [1995] C.L.C. 1011
- Murphy v Brentwood District Council [1991] HL
- National Westminster Bank Plc v IRC [1995] 1 A.C. 119, Harri's Case (1872) L.R. 7 Ch. App. 587, Wallace's Case [1900] 2 Ch. 671, Rust Abbey Life Ins Co [1979] 2 Lloyd's Rep. 335
- Nettleship v Weston [1971] 2 QB 691

- Occidental Worldwide Investment Corp v Skibs A/S Avanti; The Siboen and The Sibotre [1976] 1 Lloyd's Rep. 293 QBD.
- Olley v Marlborough Court Ltd [1949] 1 KB 532
- Oscar Chess Ltd. v Williams [1957] 1 WLR 370
- OT Africa Line Ltd v Vickers Plc [1996] C.L.C. 722
- Pankhania v Hackney LBC [2002] EWHC 2441 (Ch)
- Pao On v Lau Yiu Long [1980] A.C. 614
- Pearlless de Rougemont & Co v Pilbrow [1999] 3 All E.R. 355
- Personal Touch Financial Services Ltd v SimplySure Ltd [2016] EWCA Civ 461
- Peters v Fleming (1840) 6 Meeson Welsby 42 151 E.R. 314
- Petrologic Capital SA v Banque Cantonale de Geneve [2012] EWHC 453 (Comm)
- Poseidon Freight Forwarding Co Ltd v Davies Turner Southern Ltd [1996] 2 Lloyd's Rep 388
- Powell v Lee (1908) 99 LT 284
- Price v Easton (1833) 4 B&Ad 433
- Progress Bulk Carriers Ltd v Tube City IMS LLC [2012] 1 C.L.C. 365
- Raffles v Wichelhaus 159 E.R. 375
- Re Schebsman [1944] Ch 83
- Redgrave v Hurd (1881) 20 Ch. D. 1
- Roberts v Hayward 172 E.R. 489
- RTS Flexible Systems Ltd v Molkerei Alois Müller GmbH & Co KG [2010] 1 W.L.R. 753
- Ryder v Wombwell (1868-69) L.R. 4 Ex. 32

- Salt v Stratstone Specialist Ltd (t/a Stratstone Cadillac Newcastle) [2015] 2 C.L.C. 269
- Scammell and Nephew v Ouston [1941] AC 251
- Shogun Finance Ltd v Hudson [2004] 1 A.C. 919
- Simpkins v Pays [1955] 1 W.L.R. 975
- Skeate v Beale 113 E.R. 688
- Smith v Hughes (1870-71) L.R. 6 Q.B. 597
- Taylor v Allon [1965] 2 W.L.R. 598
- The Great Northern Railway Company v Witham (1873-74) L.R. 9 C.P. 16
- Thomas v Thomas (1842) 2 Q.B. 851
- Thornton v Shoe Lane Parking [1971] 2 Q.B. 163
- Tweddle v Atkinson [1861] EWHC J57 (QB)
- UCB Corporate Services Ltd v Williams [2003] 1 P. & C.R. 12
- Upton-on-Severn Rural District Council v Powell [1942] 1 All ER 220
- White and Another Respondents v Jones and Another Appellants [1995] 2 W.L.R. 187

Internetové zdroje

- Berreby, David. Click to agree with what? No one reads terms of service, studies confirm. In: Theguardian.com[online]. 2017 [cit. 2018-03-27]. Dostupné z: <https://www.theguardian.com/technology/2017/mar/03/terms-of-service-online-contracts-fine-print>
- Commission on European Contract Law, 1994 European Union. In: Jus.uio.no [online]. [cit. 2018-03-27]. Dostupné z: <http://www.jus.uio.no/lm/eu.principles.lando.commission/doc.html>

- Hunt, Alex a Wheeler, Brian. Brexit: All you need to know about the UK leaving the EU. In: Bbc.com [online]. BBC News, 2018 [cit. 2017-11-12]. Dostupné z: <http://www.bbc.com/news/uk-politics-32810887>
- Lando, Ole a ostatní. Principles of European Contract Law. Commission on European Contract Law, 1982 - 2001. Dostupné z: <https://www.trans-lex.org/400200>
- Measuringworth.com [online]. [cit. 2018-03-27]. Dostupné z: <https://www.measuringworth.com/calculators/uscompare/relativevalue.php>
- When did Britain decide to join the European Union?. In: Ukandeu.ac.uk [online]. 2016 [cit. 2017-11-12]. Dostupné z: <http://ukandeu.ac.uk/fact-figures/when-did-britain-decide-to-join-the-european-union/>

Ostatní

- Allafová, Sára. Případ Lampleigh v Braithwaite (1615) – jak současné anglické právo čerpá z právní historie. Příspěvek na konferenci Právo v běhu času pořádané ve dnech. Plzeň, 2017.
- European Council ‘Guidelines Following the United Kingdom's Notification Under Article 50 TEU’ (Guidelines EUCO XT 20004/17, 2017)
- Mańko, Rafał. Contract law and the Digital Single Market: Towards a new EU online consumer sales law?. European Parliament, 2015. ISBN 978-92-823-7932-5.

Resumé

English contract is an agreement which, by the time it is concluded, is binding and enforceable. This thesis described what is considered to be fundamental requirements to create a contract, and presented possibilities of termination and rescission of a contract.

Therefore, it is good to know that contract is usually non – formal and is created orally or by conduct very often. Some special types of contract have to be made in written, have to be witnessed or even made within public authorities. To make the enforceability of a contract easier, it is better to keep it in written form. It shows intention of the parties better and allows seeing whether they intended to be legally bound by it. However, contract cannot be made by anybody. Only persons with enough capacity can enter a contract. Those persons who are somehow limited in their capacity require special approach from law in order to protect both contractual parties. While creating a contract it is important to remember what its purpose is. Terms of a contract are made expressly. But it does not prevent implied terms too, which can apply to contract despite of the parties being aware. Because the contract is concluded for some purpose, this is the most important part while creating it. All the contractual rights and obligations bind the contracting parties into the future. They are able to bind only contractual parties and cannot bind third parties. Those, however, can benefit from contracts made by other parties.

Even the best terms of the contract have to be specified with enough clarity, so that rights and obligations are clear. Vague terms are the reason why so much contracts, even those made by big companies that are trying to extend their rights as much as possible, fail. On one hand it is often fault of the solicitors, who learned to write the contracts with vague terms on purpose. Solicitors on the other hand cannot affect parties' intention to enter into a contract. Law is able to make presumptions about parties' intentions in some types of contract even before the contract comes into existence. It is, then, up to the contractual parties to show their intention, their free will and enough consideration. Some agreements can be phrased incorrectly, but it is clear what the parties meant by them. It is generally applied rule; the offer is fixed and has to be accepted like stated, otherwise any other changes make a counter offer. In order not to make the agreement legally

non-binding it is required for the parties to provide consideration, so that both lose and gain something. The gain and lost do not have to be proportional against another and it is good to keep in mind that value is considered differently in law than in fact.

Before the contract is made there can be situations only one party knows about, which are intended to make the other party believe to enter the contract. The pressure, which is made upon the party, is legal only in some borderlines. When the pressure is too excessive it becomes duress, undue influence, misrepresentation, etc. Contract is usually void under these illegalities. The injured party usually has to evidence that but for the illegal action he would not enter the contract. Even if the contract is concluded the parties are not "safe". If one contractual party decides not to fulfil its contractual obligations, it is in breach of a contract. Not all the breaches have to result in termination of a contract. For less serious breaches the injured party can ask for damages or can affirm the contract. Affirmation means that once the injured party affirms the contract, it can never claim the affirmed breached obligation again. The parties should therefore act reasonably, carefully and in time, so that they do not breach their contractual duties.

By joining the United Kingdom to European Union, UK has an obligation to put EU law first. For the law of contracts it is not too serious, because EU still keeps the legislation powers relating to law of contracts to the member states. EU however considers creating a European Civil Code which would present all the member states with one system of contract law. Together with this aim EU supports a document containing general principles relating to contract law, so that the contractual parties do not have to resolve disputes arising from differences in domestic law of each member state. These principles are just recommended and are not binding yet. This makes a floor to EU legislation. Because it is not urgent to make a complex legislation, EU usually creates directives for some specific areas of law. One of the areas legislated the most is consumer law. Consumer law is here to protect the consumers by strengthening their rights and their status. English contract law in general does not make any response to it and leaves it to English consumer law. Generally the contract law does not intervene with EU law but extends it. Only one problem may come with invitation to treat, because EU

law prohibits it in consumer contracts by saying that price for the goods must be fixed.

Brexit means that UK will not be bound by EU law anymore. English law of contracts is not touched by it dramatically. Not even EU law would suffer by it. It is rather a change that is incident-free and solvable. Nevertheless it is not possible to say for certain, it is going to be mutually beneficial for another in the future too.