

## Vést spory se podnikům vyplatí až od půl milionu korun

**Dobře vypracovaná a právnicky konzultovaná smlouva je základ prevence obchodních žalob. Češi to ne vždy dokážou, navíc se soudí celkem rádi.**

–TEXT– Josef Pravec –FOTO– Shutterstock

**J**e víc důvodů, proč se vyhnout obchodním sporům, a ještě lépe je aktivně jim předcházet. Pokud k nim dojde, obvykle se prodraží oběma stranám. Vedle soudních poplatků musí platit ne zrovna levné právní služby. Navíc takové pře výrazně poškozují obchodní vztahy. „Do částky přibližně půl milionu korun se obchodní spor obvykle finančně nevyplatí. I v případě úspěchu přiznaná náhrada často nestačí na pokrytí nákladů na právníka,“ potvrdila týdeníku Ekonom Eliška Miklíková z advokátní kanceláře Eversheds Sutherland. Management ale nemusí porušit zásady péče řádného hospodáře, pokud žalobu podá i v případě částky nižší. Peníze jsou podle Miklíkové pouze jedním z řady aspektů, které je při rozhodování, zda do sporu jít, či ne, nezbytné posuzovat.

„Někteří podnikatelé vnímají vznik i trvání sporu jako zbytečnou ztrátu času a prostředků. Raději rezignují na svoji pravdu a ustoupí, byť to pro ně bude znamenat ztrátu,“ zdůrazňuje Ladislav Minčíč, ředitel odboru legislativy, práva a analýz Hospodářské komory ČR. Ve firmách si dokážou spočítat, že vedením sporu s nejistým výsledkem nakonec mohou prodělat mnohem víc, než kolik třeba chtějí vysoudit.

Nejčastěji jde právě o peníze – úhradu ceny, smluvní pokuty, náhradu újmy. „Například závazek doby dodání zpravidla nezohledňuje bezprecedentní situace, které jsme zažili při zastavení dodávek komponentů či surovin za covidu a následné transportní krize,“ připomíná Pavla Břečková, místopředsdkyně Asociace malých a středních podniků ČR.

### **Vědět dobře, k čemu jsem se zavázal**

Podle Ústavního soudu je normální se nesoudit. Aby ke sporům mezi firmami zbytečně nedocházelo, je

v první řadě nutné správně si vybrat partnera a pak s ním uzavřít smlouvu, která řeší všechny zásadní otázky a minimalizuje možnost neshod. Vhodné je konzultovat znění smlouvy s advokátem, zejména pokud jde o dokument, který připravila protistrana. Na pozoru je potřeba být, když firma dodává drahé zařízení podle požadavků klienta. Je pak obtížné prodat ho někomu jinému.

Pokud je přílohou smlouvy rozsáhlá technická dokumentace, je nutné ji před podpisem pečlivě projít a zkontrolovat, protože se na poslední chvíli může objevit problém, třeba v detailu. „V praxi jsme se setkali s tím, že dokumentace o dodávce ventilů uváděla, že potrubím poteče kyselina dusičná o určité teplotě, což zvyšuje její žíravost. Dodavatel si toho bohužel nevšiml a dodal ventily, které kyselina prožrala, unikla ven a způsobila velké škody. A to i na životním prostředí. Dodavatel pak za všechny škody odpovídal, protože si jednak nepohlídal, co vlastně má dodat, ani smluvně neomezil svoji odpovědnost,“ zmiňuje Miklíková nedávný případ z arabského světa.

Omezení odpovědnosti a smluvních pokut by podle ní mělo být základním ustanovením smlouvy. „Tak obě

**Někteří podnikatelé vnímají spor jako zbytečnou ztrátu a raději rezignují na svoji pravdu a ustoupí. Dokážou si spočítat, jak by jeho vedením mohli prodělat.**