



Hodinová hrozba

Podnikatelé podceňují pojistky ve smlouvách s hodinovou sazbou. Dodavatelé jim pak účtují horentní částky

Jeden chybný podpis může malou firmu poslat do problémů. A to i v případech, které na první pohled nemusí působit rizikově. Cestou do pekel se pro živnostníky může stát například smlouva o dílo s hodinovou sazbou. Obory, ve kterých se podnikatelům uzavření podobné smlouvy vymstilo, mohou být naprosto odlišné.

„Při přípravě staveniště jsme si objednali zemní práce a ve smlouvě s dodavatelem stanovili hodinovou sazbu za práci bagru. První den prací, když jsme bagristu kontrolovali, udělal tři čtvrtiny dohodnutých prací za osm hodin. Pak jsem musel odjet mimo firmu. Na zbývající čtvrtinu prací si pak bagrista vykázal dalších 24 hodin. Tvrdil, že na místě strávil další tři dny,“ popisuje podnikatel Tomáš Svoboda svoji zkušenost se smlouvou s hodinovou sazbou, která ho vyšla drahou.

„I když jsem se snažil argumentovat tím, že zbývající práce si nemohly vyžádat tolik času, bagrista se jen odkázal na smlouvu a vyfakturoval celkem 32 hodin prací. I když jsem s tím nesouhlasil, museli jsme tuto nehoráznou cenu nakonec zaplatit,“ dodává Tomáš Svoboda.

Neopatrnost se prodraží

U živnostníků mohou být dopady nedostatečně zabezpečených smluv ještě horší. „Když moje původní účetní odešla do důchodu, domluvila jsem si spolupráci s jinou společností. Za zpracování účetnictví jsme podle dohody měli zaplatit zhruba osm tisíc korun, jak jsem byla zvyklá v předchozích letech. Do smlouvy si však firma dala hodinovou sazbu za práce účetní s tím, že je zvyklá takto smlouvy formulovat. Když mi pak namísto osmi tisíc fakturovala přes 50 tisíc korun, byla jsem z toho v šoku. Podnikáním

si jen přivydělávám, částka převyšovala moje roční příjmy z živnosti. Firma však začala vyhrožovat, tak jsem musela zaplatit. Hodně jsem přemýšlela, zda s podnikáním skončit,“ stěžuje si Jana Novotná.

Právní firmy proto doporučují, aby podnikatelé věnovali formulování smluv větší pozornost. „V případě smluv o dílo je vždy nezbytné otázku nastavení ceny pečlivě zvážit s ohledem na okolnosti konkrétního případu. Zhotovitel, jakožto profesionál ve svém oboru, by měl být schopen objednateli říct, kolik hodin nad kterou činností stráví, a to alespoň odhadem nebo určitým rozmezím. Pokud zhotoviteli ke správnému určení nezbytného času chybějí nějaké podklady, měl by si je od objednatele pro tento účel vyžádat,“ říká Ivan Rámeš, partner advokátní kanceláře Havel & Partners.

Nemilá překvapení

„Je-li cena sjednána hodinovou sazbou, je zcela určitě praktické sjednat předpokládaný neboli odhadovaný počet hodin, které bude zhotovitel k provedení díla, respektive jednotlivých prací potřebovat, a to písemně přímo do smlouvy. V opačném případě může docházet při fakturaci na straně objednatele k nemilým překvapením, kdy fakturovaný počet hodin neočekával,“ dodává Ivan Rámeš.

Smluvní strany mohou podle něj cenu za dílo sjednat také odhadem. Mohou se tedy dohodnout na předpokládaném časovém rozpočtu, který bude obsahovat rozmezí pro jednotlivé činnosti zhotovitele při provádění díla.

„Takové ujednání o ceně je závazné. Je-li cena za dílo sjednána odhadem, je zhotovitel povinen objednatele informovat o podstatném překročení ceny bez zbytečného



odkladu poté, co takové překročení zjistí. Pokud zhotovitel objednateli překročení neoznámí, nemá právo na zaplacení rozdílu v ceně,“ zdůrazňuje Ivan Rámeš. „V takovém případě může objednatel od smlouvy odstoupit, avšak je povinen zhotoviteli zaplatit poměrnou část původně určené ceny, má-li z částečného plnění zhotovitele prospěch,“ pokračuje.

Právo odstoupit od smlouvy však podle něj musí objednatel uplatnit bez zbytečného odkladu po doručení oznámení o vyšší ceně, jinak platí, že se zvýšením ceny souhlasí.

Podle právníků je také důležitá forma, jakou je smlouva uzavřena. „Platný a účinný občanský zákoník pro smlouvu o dílo nepředepisuje nutnost písemné formy. Důrazně však doporučujeme písemnou formu smlouvy zachovat a toto doporučení platí pro všechny typy smluv, u kterých to není zákonem výslovně požadováno,“ zmiňuje Ondrej Poništiak z advokátní kanceláře bpv Braun Partners.



Pomoci může cenový strop

Pokud už podnikatelé k ceně prací s hodinovou sazbou přikročí, měli by ho podle právníků spojit se stanovením nejvyšší možné ceny, tedy využít takzvané zastropování rozsahu prací.

„Pokud není zcela zřejmé, kolik času si zpracování účetnictví nebo zemní práce s traktorem vyžádá, dá se tento rozsah odhadnout s tím, že se smluvní strany domluví, že budou účtovat skutečně odpracovaný hodinový čas, v žádném případě však provedení prací nepřekročí předem domluvený počet hodin. Tím si strany zvýší vzájemnou právní jistotu,“ dodává Ondrej Poništiak.

Pokud by se v tomto případě dodavatel snažil cenu díla jednostranně zvýšit, jsou jeho možnosti velmi omezené. „Praxe, i ta soudní, dospěla k závěru, že v závislosti na konkrétních okolnostech se musí jednat o navýšení o deset až dvacet procent,“ vypočítává Ondrej Poništiak.

Ani stanovení maximálního stropu však nemusí být pro objednatele ve všech přípa-

Je-li cena sjednána hodinovou sazbou, je zcela určitě praktické sjednat předpokládaný neboli odhadovaný počet hodin, které bude zhotovitel k provedení díla potřebovat.“

IVAN RÁMEŠ, Havel & Partners

dech výhodné. Praxe totiž ukazuje, že se ho dodavatel snaží dosáhnout i v případech, kdy by jinak fakturoval méně. „Pokud totiž objednatel zhotoviteli odsouhlasí maximální počet hodin, je vysoce pravděpodobné, že tento maximální počet hodin zhotovitel objednateli vyfakturuje. A to i v případech, kdy reálný počet hodin strávených prováděním díla takového počtu ve skutečnosti nedosahoval,“ upozorňuje Ivan Rámeš.

Živnostníci a firmy by měly zvážit i jiné alternativy smluv než smlouvy s hodinovou sazbou. „Bezpečnějším způsobem může být právě sjednání ceny za dílo pevnou částkou nebo rozpočtem, zejména pokud jejím nastavení předcházela rešerše cen srovnatelných děl na trhu či výběrové řízení u objednatele. Taková cena by měla být pevná, konečná a neměla by být zvyšována o žádné náklady, které objednatel zhotoviteli předem písemně neschválí,“ konstatuje Ivan Rámeš. ■

DALIBOR DOSTÁL (dostal@mf.cz)