

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Bakalářská práce

Plzeň 2013

Barbora Slámová

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Bakalářská práce

**THE TRANSLATION OF SELECTED LEGAL
TEXTS WITH A COMMENTARY AND GLOSSARY**

Barbora Slámová

Plzeň 2013

Západočeská univerzita v Plzni

Fakulta filozofická

Katedra anglického jazyka a literatury

Studijní program Filologie

Studijní obor Cizí jazyky pro komerční praxi

angličtina - ruština

Bakalářská práce

**THE TRANSLATION OF SELECTED LEGAL
TEXTS WITH A COMMENTARY AND GLOSSARY**

Barbora Slámová

Vedoucí práce:

Mgr. Vladana Šimáčková

Katedra anglického jazyka a literatury

Fakulta filozofická Západočeské univerzity v Plzni

Plzeň 2013

Prohlašuji, že jsem práci zpracovala samostatně a použila jen uvedených pramenů a literatury.

Plzeň, duben 2013

.....

Děkuji vedoucí bakalářské práce Mgr. Vladaně Šimáčkové za cenné rady, připomínky a metodické vedení práce.

Table of content

1	INTRODUCTION.....	1
2	TEORETICAL PART	2
2.1	Translation process and legal language	2
2.1.1	Translation within one national language	2
2.1.2	Translation between two different national languages	3
2.1.3	Basic principles of translation theory	3
2.1.4	Traditional translation procedures	4
2.2	Style of legal documents.....	6
3	PRACTICAL PART	10
3.1	Translated text: Dealership agreement.....	10
3.2	Translated text 2: General Contract of Purchase	27
3.3	Commentary on dealership agreement	37
3.3.1	Macro approach	37
3.3.2	Micro approach	38
3.3.3	Translation procedures.....	43
3.4	Commentary on general contract of purchase	46
3.4.1	Macro approach	46
3.4.2	Micro approach	46
3.4.3	Translation procedures.....	51
3.5	Glossary.....	53
4	CONCLUSION.....	58
5	ENDNOTES.....	59
6	BIBLIOGRAPHY	61
7	ABSTRACT	62
8	RESUMÉ.....	63

9	APPENDICES	64
9.1	Commercial dealership agreement.....	64
9.2	General contract of purchase.....	82

1 INTRODUCTION

The bachelor's thesis deals with the translations of selected legal texts and is accompanied by commentaries and a glossary.

The topic was chosen on the basis of the author's interest in the translation of the specialized and technical texts and a wish to try the job of a sworn translator.

One of the aims is the translations themselves and the other is to make comments on the translations from the view of translation procedures and with a focus on grammatical and lexical level as well as disparities between the original texts and their translations.

The thesis is divided into two main parts, theoretical and practical. The theoretical part has two sub-chapters, one focusing on a translation process, basic principles of translation theory and traditional translation procedures and the other describing the style of legal documents.

The practical part deals with the two translations, their commentaries and a glossary. The first text is a dealership agreement translated from English into Czech and the second one is a contract of purchase translated from Czech into English.

Both translations are accompanied by commentaries which start with a macro approach and continue to a micro approach in which some of problems occurred during translation and disparities are described and some grammatical and lexical features are highlighted. The following and the last section of commentaries is devoted to the translation procedures and their examples from the texts.

In the end of the practical part, there is the alphabetically arranged glossary including words concerning of the law field from both contracts.

The author gained knowledge for the theoretical part mainly from *K teorii překladu* by Knittlová, D., *Překlad v právní praxi* by Tomášek, M., and it was also supported by P. Newmark's *A textbook of translation* and *Legal English and its grammatical structure* by Bázlik, M., Ambrus, P. The practical part is based on dictionaries *Česko-anglický právní slovník* by Oherová, J., Svoboda, M., Kalina, M., Bočánková, M. and *Anglicko-český právní slovník* by Bočánková, M., Kalina, M., Oherová, J., Svoboda, M.

2 THEORETICAL PART

2.1 Translation process and legal language

Generally, the translation process is divided into two groups:

- Intrasemiotic translation – translation within one national language,
- Intersemiotic translation – translation between two different national languages. [1]

To translate legal documents correctly, both parts of translation process have to be used. A translator should verify if the legal norm in a target language expresses the same or at least similar meaning as in a source language. In the case the translator do not verify the whole legal norm, he should do terms. [2]

In the theory of translation, the basic criterion of legal translation is linguistic and factual accuracy. The prerequisite for intersemiotic translation is to be prepared in the language and for intrasemiotic translation the translator should cover the matter of technical terms. To use intrasemiotic translation for the control is easier for the translator educated in law rather than for the other translators. [3]

2.1.1 Translation within one national language

The intrasemiotic translation connects the legal expression with its true meaning. According to V. Knapp, the interpretation of the law is train of thought assigning importance to signs. This process both explains and completes the legal norm. [4]

The process of the law interpretation gives meaning to the legal norm, especially for the application of the law, whereas the intrasemiotic translation gives meaning to the legal expression and identifies their signifiers to translate from one language into other, i. e. for intersemiotic translation. Both processes are identically constructed, provided that the legal expression denotes a fact. The fact determined by the legal expression is called a signifier and the legal expression determining the fact is called a signified. [5]

For the translation within the legal language, a range of methods is used. With regard to the nature of the work, it is not essential to describe methods in detail and therefore only a brief enumeration is mentioned. According to M. Tomášek, the

following methods are usually used: semantic, logic, systemic, historic and geographic. [6]

2.1.2 Translation between two different national languages

The translation between two legal languages contains several problematic issues. The first one and still current is the diversity of the legal systems. Comparing any legal systems, several problems can occur, because there is no existence of two identical systems. In this, the diversity of the legal translation can be found, compared to technical translation in others fields, such as medicine, biology and an exact science. Furthermore, legal and political terms and institutes develop faster than terms used in exact science. These are the reasons why the translator should be familiar with legal systems of the source language (SL), as well as with the target language (TL). [7]

The second issue, which can cause a problem, is the language disparities. It can be solve by the excellent knowledge of SL and TL, but also the source and target legal languages (SLL and TLL). [8]

The translator should also consider the expression of the abstraction and concreteness of the SLL and TLL, because some languages (*Chinese, German*) are more explicit than the others (*English, French*). [9]

2.1.3 Basic principles of translation theory

The theory of the technical translation applies its basic principles also to the translation of the legal language. These principles can be summarized in three requirements. [10]

The first requirement advises not to translate, but look the appropriate solution up at the level of the TL. It is recommended to compare the solution in the SLL and TLL, with the help of the intersemiotic translation. [11]

The second requirement tells to coin a new term only in the case, where a suitable term does not exist or its content is inappropriate in a particular context. [12]

According to the last requirement, the translator is obliged to pay attention to the different terminologies when translates phrases and terms that consist of more than one word. [13]

The principles can result in basic problematic situations during translating of terms within legal expressions. It involves equivalence of the equivalent and the translation of terms, which do not have any equivalent. [14]

2.1.4 Traditional translation procedures

In the translation process, there exist various procedures and ways having different appellations. Translation theorists, for example J. Levý or J. C. Catford, did not always use specific terms but generally call the translation procedures as changes or methods. [15]

Some linguists (J. P. Vinay, J. Darbelnet; I. Poldauf, K. Bareš) distinguish seven procedures, which help to solve the problem with lack of equivalents in a target language. G. Vázquez-Ayora classifies eight translation procedures and J. L. Malone even nine. Opinions of linguists vary by diverse ways of researches and comparison of different languages. [16]

Russian linguists work with specific types of Vinay and Darbelnet's basic terminology, such as concretization, generalization, a confusion of cause and consequence, antonyms and compensation. They call translation procedures as a transformation and categorize them into four groups: 1) a conversion of the sentence structure, 2) lexical and grammatical modification, 3) addition, 4) omission. [17]

For a description of traditional translation procedures, they were chosen those of Jean-Paul Vinay and Jean Darbelnet, which are ranked among the oldest and the most typical classification of the translation process. This classification consists of seven basic procedures ordered from the easiest to the most difficult ones [18]:

- Transcription – It is a rewrite of a word in compliance with the usage of the target language. To be more precise, a sound form of the word in foreign language is reproduced. Newmark says in *A textbook of translation*: “*Transcription is the process of transferring a SL word to a TL text as a translation procedure.*” [19] The transcription includes transliteration, which relates to a graphic form of a TL and leads to a sound distortion. This is typical for Arabic, Greek, Cyrillic alphabet or Chinese symbols. The transcription is often used for the rewrite of proper

names, geographical names, names of places, buildings, institutions or organizations etc. [20]

- Calque – This translation procedure is based on a word-for-word translation using word-forming tools the way the components of terms are substituted and thereby new terms are created. [21] From the point of its form, a calque is a compound word consisting of parts of words reflecting their single meanings. And from the point of its content, it is a loan taking meanings from foreign languages and transferring them into other language by its own expressions. As an example can be mentioned a word “skyscraper”, which Czech equivalent is “mrakodrap”. Sometimes, rules of the TL do not enable to use an equivalent and therefore the original is employed as it is in the word “know-how”, which is the same in Czech language. [22]
- Substitution – Substitution is an appellation of the same thing by the different way and applied when there is a need to substitute a word for other equivalent. For example, a noun can be substituted for a pronoun and vice versa. It can be also applied in the case of missing equivalent in the TL or idioms, collocations, cultural disparities and grammatical restrictions, such as a different grammatical case. [23]
- Transposition – This is a tool for the best preservation of the meaning, although transposition involves a change in the grammar from a SL to a TL. It is a change in word classes or sentence elements. For example, a noun can be replaced by a verb in the case of word class transposition, whereas sentence element transposition occurs in the case where a subject is substituted by object and vice versa. Transposition is used in cases, where an SL grammatical structure does not exist in the TL or it is possible to translate a set phrase or a sentence literally but the natural usage of the TL do not enable it. There exist two more sub-types of word class transposition and sentence element transposition. In the first sub-type, the number of the words is extended and in the other one, the number of the words is reduced. [24]

- Modulation – Modulation helps to translate a word or a set phrase of the SL by means of the TL if the meaning can be recognized logically from the unit of the TL. This translation procedure can be defined as a variation through a change of viewpoint. When the literal translation is impossible, modulation is one of the way how to avoid an unnatural expression in the TL. Modulation involves changes of abstract for concrete, cause for effect, one part for another, active for passive, a change of symbols, reversal of terms or intervals and limits. [25]
- Equivalence – Equivalence is used in situations when it is needed to name the same situation in different terms, because there is not an accurate or similar term. It results in that, that three groups are recognized: 1) full equivalent, 2) partial equivalent and 3) zero equivalent. For solving the partial and zero equivalent it is required to employ different translation procedures. [26] An equivalent should be understood in the all aspects of all lexical units – forms, lexical and semantic relations, meanings and styles. [27]
- Adaptation – Adaptation means a substitution of the situation described in the original by the different and appropriate situation. If a word or an idiom in the original text does not exist in the culture of the target text, there is a need of some form of re-creation. For example, the adaptation is employed when an equivalent of the proverb or play on words do not exist in the TL. [28]

2.2 Style of legal documents

Legal documents are written in administrative style, of which main features are a pragmatism, a clarity, an unambiguity and a brevity. The administrative style is stereotyped from the point of vocabulary and can be distinguished by the simple composition and complicated syntax. [29]

I. R. Galperin characterizes English official style especially by the system of terms and set phrases, the use of abbreviations and symbols, the primal lexical meaning of words and certain syntactic structure, but words with emotional meaning can not be found in the texts of this style. [30]

English official style is often criticized because of its difficult comprehensibility. The style is sometimes called “officialese” apparently because it is the opposite of the informal style using colloquial expressions. Such texts are full of traditional, static and stagnant phrases and terms. However, the incomprehensibility is only seeming and the expressions, phrases and formulations became terms, which can be interpreted unambiguously. It can show following example: “*I DEVISE AND BEQUEATH all the residue of my real and personal estate whatsoever and wheresoever not hereby or in my any codicil hereto otherwise expressly disposed of...*” [31]

This is typical for legal documents, which are intended for an addressee knowing the range of specialized expressions, as well as an author of the text. The style is not designated to general public and never used in an informal spontaneous conversation. [32]

According to D. Crystal and D. Davy, legal English is characterized by the special composition and the division into paragraphs with regard to the semantic importance of the content. The attention is paid to its layout, which is related with the using capital letters or different font to emphasize noteworthy words. A punctuation can be missing or limited to full stops and semicolons. A large number of compounds and complex sentences can be found in legal documents. These sentences are very often linked by the conjunction *and* to point out next important passage. [33]

Legal English has a nominal character and prefers a postmodification to explicitly express relations between names with the help of prepositions and to guarantee a correct interpretation. One of the typical features is the use of determiner *such* without the indefinite article, which is considered incorrect in ordinary English. Intensifying adverbs such as *very* and *rather* are unsuitable to occur in legal English because their content is uncertain. [34]

As another characteristic the frequent occurrence of abstract nouns (*proposal, conditions, request etc.*) is known. Verbs are chosen from the specified range included verbs, such as *accept, agree, grant, command, exercise* or *require*. Modal verbs are used, usually *shall* or *may*, followed by the passive infinitive. The tradition of the style is laid in archaic words, for example *hereinbefore, heretofore, hereunder* or *aforesaid*, and the other important element is pair synonyms (*terms and conditions, use and exercise*). [35]

In legal English, many borrowings and internationalisms can be found. A majority of taken over words are from Latin and France, for example *bona fide*, *commence*, *force majeure* or *jurisprudential*. It also contains collocations of nouns followed by adjectives (*attorney general*, *notary public*). [36] The English pronunciation is practiced instead of the pronunciation of the original language. And commonly, these words and phrases are written in italics. [37]

The attention should be paid to words called false friends. M. Bázlik and P. Ambrus explain this term this way: “*Some terms used in legal English look similar to those used in legal Czech but either the meanings do not overlap completely or the forms are less similar than we might expect.*” [38]

Several examples are mentioned: [39]

English word	Translation	False friend	Translation
evidence	důkazy	evidence	record
execute	podepsat, vyhotovit listinu	exekvovat	distrain upon
process	úřední listina	proces	trial
provision	ustanovení, zajištění	provize	commission
requisites	náležitosti	rekvizity	stage property

In legal documents, there are also employed words used with a meaning different from the meaning they have in common use. There are some of them: [40]

English word	Meaning in legal English	Translation	Translation of meaning in common use
consideration	payment, compensation	platba, protihodnota	zvážení, úvaha
construction	explanation or interpretation of a text	výklad	konstrukce, stavba
information	an official criminal charge	oficiální obvinění z trestního činu	informace
prayer	petition	žádost, požadavek	modlitba
schedule	appendix, addendum	dodatek, příloha	harmonogram, rozvrh

A translator of official documents has to know particular terminology, set phrases and formulations of the style in the target language. The basic function of the

official style is to give the most accurate information. Therefore, the translator should not be original in any way but able to use words commonly used in particular style in the target language, although the source language can employ different means. [41]

Generally speaking, the administrative style is considerably stereotypical in syntax and vocabulary, traditional, literary, unambiguous, without the use of emotional words and with emphasize on the structure. [42]

3 PRACTICAL PART

3.1 Translated text: Dealership agreement

SMLOUVA O OBCHODNÍM ZASTOUPENÍ

ČLÁNEK 1 – PŘEDMĚT SMLOUVY

SPOLEČNOSTI X a Y uzavírají SMLOUVU O OBCHODNÍM ZASTOUPENÍ za účelem prodeje VÝROBKU v OBLASTI zákazníkům: městským hasičským sborům, státním hasičským sborům nebo soukromým společnostem, které potřebují hasičské zařízení definované jako VÝROBKY. Tato smlouva o obchodním zastoupení stanovuje a formálně schvaluje všeobecné obchodní podmínky, na kterých se strany dohodly.

ČLÁNEK 2 – DEFINICE

Slova napsaná velkými písmeny v této smlouvě mají následující význam:

- a) SPOLEČNOST X - SPOLEČNOST X s hlavním sídlem na uvedené adrese.
- b) OBCHODNÍ ZÁSTUPCE - V této smlouvě smluvní partner SPOLEČNOSTI X s hlavním sídlem na uvedené adrese.
- c) OBLAST - Smluvená část země, jedna nebo několik zemí, jak bylo uvedeno v Příloze 1 připojené k této smlouvě.
- d) VÝROBEK - Výrobky vyrobené a/nebo dodané SPOLEČNOSTÍ X, jak je uvedeno v Příloze 2 připojené k této smlouvě.

ČLÁNEK 3 – STRANY

A) SPOLEČNOST X

xxxxxx

Tel.: xxx xxx xxx

xxxxxx

Fax: xxx xxx xxx

xxxxxx

xxxxxx

Zastoupena: Pan XXXX XXXXXX, obchodní ředitel
 Pan XXXX XXXXXX, manažer prodeje
 Obchodní činnost: Výrobce požárních vozů a zařízení

B) OBCHODNÍ ZÁSTUPCE

Jméno: SPOLEČNOST Y
 Adresa: YYYY
 YYYY
 Česká republika
 Zastoupena: Paní YYY YYYYYYYY, Generální ředitelka
 Obchodní činnost: Obchodní prodejce požárních vozů a zařízení

ČLÁNEK 4 – OBLAST

SPOLEČNOST X opravňuje OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE, aby ji zastupoval ve všech zemích, jak je uvedeno v Příloze 1 připojené k této smlouvě.

ČLÁNEK 5 – VÝROBKY

SPOLEČNOST X bude vyrábět nebo dodávat všechny VÝROBKY, jak je uvedeno v Příloze 2 připojené k této smlouvě.

ČÁST I: PRÁVA A ZÁVAZKY OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE

ČLÁNEK 6 – ZÁVAZKY OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE bude propagovat a prodávat VÝROBEK v OBLASTI s veškerým nezbytným úsilím; také bude mít na starost nezbytné zákaznické služby před, během a po prodeji, stejně jako bude poskytovat potřebné služby a zařizovat opravy podle požadavku zákazníka.

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE se musí ujistit, že SPOLEČNOST X se může účastnit všech odpovídajících tendrů nebo poptávek spojených s VÝROBKEM. Za tímto účelem musí OBCHODNÍ ZÁSTUPCE zajistit všechny příslušné nabídky nebo projektové formuláře

na vlastní náklady a poskytnout SPOLEČNOSTI X kopii v německé nebo anglickém jazyce.

V souladu s podmínkami výpovědi této smlouvy OBCHODNÍ ZÁSTUPCE okamžitě přestane používat a propagovat jméno SPOLEČNOSTI X a nápisy vztahující se k VÝROBKU. OBCHODNÍ ZÁSTUPCE nesmí používat jméno SPOLEČNOSTI X a písemná označení nebo další obchodní značky společnosti X zavádějícím způsobem či jakýmkoli jiným způsobem než pro propagaci VÝROBKU SPOLEČNOSTI X.

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE je oprávněn tento VÝROBEK kupovat pod vlastním jménem a na vlastní účet, stejně jako prodávat pod vlastním jménem a na vlastní účet. Může tak učinit pouze za předpokladu, že zachovává výše uvedené obchodní značky SPOLEČNOSTI X a za podmínky, že OBCHODNÍ ZÁSTUPCE vypočítává odpovídající tržní ceny.

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE má právo se identifikovat jako obchodní zástupce a distributor SPOLEČNOSTI X a smí tak učinit na svých kancelářských potřebách a ve své kanceláři; ale OBCHODNÍ ZÁSTUPCE nemá právo užívat XXXX název 1 nebo XXXX název 2 v souvislosti se svým jménem nebo jménem jeho společnosti.

ČLÁNEK 7 – PRODEJNÍ A DODACÍ PODMÍNKY

Všechny dodávky jsou předmětem Podmínek exportního prodeje a dodávek SPOLEČNOSTI X a podle Přílohy 4. Všechny změny a úpravy musí být předloženy v písemné podobě. V případě VÝROBKŮ prodávaných dalším zákazníkům po jednání s OBCHODNÍM ZÁSTUPCEM, budou uplatněny platební podmínky v souladu s předběžným rozpočtem SPOLEČNOSTI X. Pro výrobky dodávané přímo OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI budou uplatněny platební podmínky, které byly ujednány v Příloze 3 této smlouvy.

ČLÁNEK 8 – PODPORA PRODEJE

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE souhlasí s tím, že zajistí potřebnou podporu prodeje a reklamu pro prodej VÝROBKU v OBLASTI.

a) REKLAMA

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE umístí dohodnuté celostránkové, čtyřbarevné inzeráty VÝROBKU ve schválených obchodních časopisech pro danou OBLAST. Počet otisknutí a výběr obchodních časopisů má být dohodnuto při podpisu smlouvy (viz Příloha 6). OBCHODNÍ ZÁSTUPCE bude informovat SPOLEČNOST X o všech reklamních aktivitách, které plánuje před jejich provedením.

b) PROPAGAČNÍ POMŮCKY

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE souhlasí s distribucí propagačních pomůcek zákazníkům v dostatečném množství a adekvátního typu. SPOLEČNOST X bude pravidelně předkládat návrhy OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI na typy propagačních pomůcek, které lze použít.

c) PODPORA PRODEJE

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE zajistí zaškolený personál v počtu potřebném pro prodej VÝROBKU v OBLASTI.

d) ÚČAST NA VÝSTAVÁCH A PŘEDVÁDĚCÍCH AKCÍCH

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE se bude účastnit profesionálních výstav v OBLASTI, a organizovat předváděcí akce VÝROBKU. SPOLEČNOST X je připravena poskytnout VÝROBKU potřebné pro tyto příležitosti a zajistit obsluhu.

Všechny další náklady, které vyvstanou ve spojení s propagací prodeje, jako péče o zákazníka a jeho zábava na výstavách a předváděcích akcích ponese OBCHODNÍ ZÁSTUPCE. Náklady, na kterých se má podílet SPOLEČNOST X, budou projednány předem.

ČLÁNEK 9 – NÁROKY

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE bude odpovědný za vyřizování reklamací zákazníků a/nebo požadavků týkající se neúplných dodávek a/nebo poškození a/nebo vad dodaného VÝROBKU a okamžitě o tomto informuje SPOLEČNOST X a bude jednat v zájmu SPOLEČNOSTI X. OBCHODNÍ ZÁSTUPCE informuje SPOLEČNOST X v co nejkratší době po obdržení zásilky a podá zprávu SPOLEČNOSTI X o jejím stavu doručení tak, aby jí umožnil vznést reklamaci u pojišťovacích a dopravních společností.

ČLÁNEK 10 – INFORMOVÁNÍ SPOLEČNOSTI X

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE s patřičnou péčí předloží SPOLEČNOSTI X zprávu o situaci na trhu, o konkurenci a cenové situaci nejméně dvakrát ročně nebo kdykoliv jindy na žádost SPOLEČNOSTI X.

Také dvakrát ročně OBCHODNÍ ZÁSTUPCE podá SPOLEČNOSTI X podrobnou zprávu o předpokládaných objednávkách a bude asistovat SPOLEČNOSTI X při plánování výroby.

ČLÁNEK 11 – PRODEJ KONKURENČNÍCH VOZIDEL

Prodej nových motorových vozidel odlišných od vozidel SPOLEČNOSTI X

Kdykoliv během platnosti této smlouvy má OBCHODNÍ ZÁSTUPCE právo prodávat nová motorová vozidla od jiných výrobců než je SPOLEČNOST X.

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE nebude prodávat konkurenční vozidla způsobem, který by vyvolal zmatek ohledně obchodní značky. Podle toho by měl OBCHODNÍ ZÁSTUPCE prodávat vozidla, která nejsou SPOLEČNOSTI X. OBCHODNÍ ZÁSTUPCE bude předvádět vozidla jiných značek ve výstavních prostorech, předváděcích salónech, předváděcích prostorech, kde bude jiná značka specifikována.

Pokud se kdykoliv OBCHODNÍ ZÁSTUPCE rozhodne prodávat konkurenční vozidla, SPOLEČNOST X bude mít právo, dle vlastního uvážení, požadovat vlastního prodejce OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE věnujícího se exkluzivně prodeji vozidel SPOLEČNOSTI X, bez nároků na úhradu nákladů s tím spojených ze strany SPOLEČNOSTI X.

SPOLEČNOST X bude mít dále právo kdykoli od požadavku na exkluzivního prodejce upustit.

ČLÁNEK 12 – AKTIVITY MIMO ÚZEMÍ

Pro ochranu činností SPOLEČNOSTI X a jejích zastoupení mimo OBLAST, OBCHODNÍ ZÁSTUPCE nesmí jednat, ani uzavírat obchod – ať přímo či nepřímo – ve vztahu k VÝROBKU, pokud nebyla předem uzavřena písemná smlouva mezi

SPOLEČNOSTÍ X a OBCHODNÍM ZÁSTUPCEM. OBCHODNÍ ZÁSTUPCE uvědomí SPOLEČNOST X o všech poptávkách mimo OBLAST.

ČLÁNEK 13 – POMOC PROTI NEKALÉ SOUTĚŽI A PORUŠENÍ PRÁV

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE důkladně prozkoumá trh a okamžitě informuje SPOLEČNOST X o porušení práv SPOLEČNOSTI X, která vlastní prostřednictvím smlouvy, licence nebo registrovaného patentu a také informuje SPOLEČNOST X o všech činnostech, které jsou nebo mohou být v rozporu se zájmem SPOLEČNOSTI X. OBCHODNÍ ZÁSTUPCE dohlíží na to, že písemná označení, obchodní značky a obchodní jména nejsou zneužívány nebo diskreditovány. To se také vztahuje na všechny obchodní značky, jména, obchodní jména, symboly a obdobné, které se vztahují ke jménu SPOLEČNOSTI X.

ČLÁNEK 14 – ZÁSoby

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE bude držet odpovídající zásoby odsouhlasených VÝROBKŮ doporučených SPOLEČNOSTÍ X, podle lidnatosti OBLASTI. Tyto VÝROBKY musí být koupeny a zaplaceny OBCHODNÍM ZÁSTUPCEM.

PŘEDVÁDĚCÍ VOZIDLA:

VÝROBKY, které jsou majetkem SPOLEČNOSTI X, ale v držení OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE, musí být řádně uloženy a udržovány OBCHODNÍM ZÁSTUPCEM v dobrém stavu. Toto platí i pro reklamní materiály, katalogy, letáky a další reklamní materiály.

ČLÁNEK 15 – DŮVĚRNOST

Po dobu trvání platnosti této smlouvy a po dobu 3 let po jejím vypovězení se Smluvní strany zavazují zachovávat mlčenlivost o všech informacích jakékoli povahy vztahující se k prodeji výrobků nebo k poskytovaným službám během implementace této smlouvy. Obě strany se tak zavazují, že nikomu nevyzradí informace, znalosti nebo know-how jakékoliv povahy a zaručují se, že jejich zaměstnanci budou tyto informace rovněž držet v tajnosti.

ČÁST II: PRÁVA A POVINNOSTI SPOLEČNOSTI X

ČLÁNEK 16 – ROZSAH VÝHRADNÍHO POSTAVENÍ OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE

Ne-exkluzivní zastoupení OBCHODNÍM ZÁSTUPCEM

Tato Smlouva nezajišťuje žádnou exkluzivitu OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI ani v OBLASTI ani u zákazníků.

Práva vyhrazena společnosti X: Jmenování nových autorizovaných obchodních zástupců SPOLEČNOSTI X

Během platnosti této smlouvy SPOLEČNOST X smí jmenovat, podle svého vlastního uvážení a bez naprosto jakékoliv odpovědnosti k OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI, nové autorizované obchodní zástupce SPOLEČNOSTI X bez ohledu na jejich místo působení a za předpokladu, že (a) daná osoba, která má být jmenována autorizovaným obchodním zástupcem SPOLEČNOSTI souhlasí s Kvalitativními Kritérii a (b) jmenování nového autorizovaného obchodního zástupce SPOLEČNOSTI X je v souladu s platnými Kvalitativními Kritérii.

Práva vyhrazena SPOLEČNOSTI X: Přímý prodej

Během platnosti této smlouvy SPOLEČNOST X má právo prodávat vozidla přímo konečným zákazníkům bez ohledu na jejich sídlo.

Pokud SPOLEČNOST X nebude ochotna nebo schopna poskytnout žádné služby před prodejem a/nebo po prodeji (například, uskladnění a kontrola před dodáním pro vozidla SPOLEČNOSTI X, ale nejen pouze to) konečným zákazníkům, kterým SPOLEČNOST X prodává vozidla přímo. Pokud konečný spotřebitel nezvolil jinak, SPOLEČNOST X poskytne OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI působícímu v OBLASTI, kde se soustředí zájmy konečného zákazníka, právo poskytovat takovéto služby za poplatky a za podmínek, které budou dohodnuty předem.

Za účelem tohoto ustanovení, práva vyhrazena v tomto dokumentu SPOLEČNOSTI X, mohou být vykonána SPOLEČNOSTÍ X přímo nebo jinou společností SPOLEČNOSTI X.

ČLÁNEK 17 – INFORMACE PRO OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE

SPOLEČNOST X si vyhrazuje právo měnit Podmínky exportního prodeje a dodávek, platební podmínky, ceny a slevy, stejně tak jako technických návrhů v případě potřeby.

SPOLEČNOST X bude poskytovat OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI bez poplatků všechny potřebné informace a údaje v anglickém jazyce. Údaje, které musí být speciálně předkládány, nebo údaje v cizím jazyce – pokud nejsou snadno k dispozici u SPOLEČNOSTI X – budou k dispozici OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI za poplatek stanovený dle jejich náročnosti a za předpokladu, že nedojde k porušení výrobních tajemství nebo patentů.

SPOLEČNOST X bude OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI poskytovat prodejní informace o VÝROBKU odpovídající OBLASTI, pokud jsou tyto informace dostupné u SPOLEČNOSTI X. OBCHODNÍ ZÁSTUPCE rovněž bude dostávat informace a služby k podpoře prodeje, stejně jako informace o nových metodách použití.

ČLÁNEK 18 – TECHNICKÁ PODPORA

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE je oprávněn vyslat zaměstnance do SPOLEČNOSTI X na dobu jednoho týdne ročně, kde navštíví školení o výrobku v německém a anglickém jazyce. Školení a potřebné vzdělávací materiály jsou bez poplatku, cestovní výlohy, jakož i náklady na ubytování, stravování a mzdy nebo náklady na jeho uvolnění hradí OBCHODNÍ ZÁSTUPCE.

ČLÁNEK 19 – PŘIJETÍ A ZRUŠENÍ OBJEDNÁVEK

Pokud je objednávka přijata a potvrzena SPOLEČNOSTÍ X písemně, objednávka v jakékoliv podobě bude pro SPOLEČNOST X závazná. SPOLEČNOST X si vyhrazuje právo odmítnout objednávky nebo zrušit již přijaté objednávky, pokud dojde ke změně ve specifikaci a podle názoru SPOLEČNOSTI X dodání VÝROBKU by mohlo

jakýmkoliv způsobem poškodit jméno SPOLEČNOSTI X. Nepřijetí nebo zrušení objednávek za těchto okolností neopravňuje OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE k tomu, aby uplatňoval nároky na náhradu škody.

Závazné objednávky, které jsou potvrzeny SPOLEČNOSTÍ X, nemůže OBCHODNÍ ZÁSTUPCE zrušit bez písemného souhlasu SPOLEČNOSTI X.

Pro prodej VÝROBKU v OBLASTI vydá SPOLEČNOST X OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI ceník nebo cenové nabídky. Veškeré náklady, které nejsou zahrnuty v tomto ceníku nebo cenových nabídkách uhradí OBCHODNÍ ZÁSTUPCE.

OBEČNÁ USTANOVENÍ

ČLÁNEK 20 – PLATNOST A VYPOVĚZENÍ SMLOUVY

Počátek platnosti a doba trvání smlouvy

Tato smlouva vstupuje v platnost podepsáním oběma stranami a zůstává v platnosti a účinnosti, pokud nebude vypovězena podle ustanovení této smlouvy.

Po podepsání této smlouvy všechny předchozí podepsané smlouvy mezi OBCHODNÍM ZÁSTUPCEM a SPOLEČNOSTÍ X se stávají neplatnými.

Vypovězení nebo odstoupení bez náhrad

Ani přerušení plnění ani ukončení této smlouvy neopravňuje ani jednu ze stran této smlouvy požadovat od druhé strany jakékoli odškodnění nebo náhradu jakékoliv povahy týkající se pouze přerušení plnění nebo ukončení této smlouvy. Ani toto ustanovení ani ukončení této smlouvy nepoškozuje jakékoli právo, na které mají obě strany nárok v souvislosti s jakýmkoli porušením této smlouvy druhou stranou.

ODSTOUPENÍ Z VLASTNÍ VŮLE

Vypovězení smlouvy s 24 měsíční výpovědní lhůtou

Každá smluvní strana může ukončit tuto smlouvu libovolně tím, že druhou stranu písemně upozorní šest (6) měsíců předem. Pokud by tato smlouva byla ukončena

SPOLEČNOSTÍ X, písemná výpověď s 6měsíční výpovědní lhůtou bude obsahovat podrobné, věcné a jasné důvody výpovědi.

Zákaz postoupení práv smlouvy

Vzhledem k tomu, že smlouva je uzavřena intuitu personae, smlouva a k ní připojená práva a povinnosti nemohou být za žádných okolností převedeny nebo přeneseny v plném rozsahu nebo z části v žádné podobě na třetí stranu ani jednou stranou bez předchozího písemného souhlasu druhé strany.

Předčasné vypovězení smlouvy

Pokud některý z účastníků porušuje nebo neplní jakoukoli dobu trvání smlouvy, druhá strana je oprávněna pozastavit plnění svých povinností a/nebo ukončit tuto smlouvu písemně doporučeným dopisem s potvrzením o doručení.

Odstoupení bude účinné jeden měsíc po jeho doručení straně, které neplní své povinnosti, a to doporučeným dopisem s potvrzením o doručení, v odstoupení bude předložen záměr ukončit smlouvu v souladu s tímto ustanovením tohoto článku a upozornění na možnost odstoupení nevede k nápravě.

SPOLEČNOST X může také tuto smlouvu vypovědět předčasně bez oficiálního upozornění v případě, že OBCHODNÍ ZÁSTUPCE je v likvidaci, je na něj vydáno rozhodnutí o soudní správě, v případě zastavení plateb nebo zahájení insolvenčního řízení vůči OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI, nebo pokud finanční situace OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE a/nebo stav aktiv se zhoršuje nebo v případě, že poruší kodex chování – článek 25 této smlouvy.

SPOLEČNOST X bude asistovat a odškodní OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE za kompenzace zákazníka ohledně výrobků. Po ukončení budou všechny nevyřízené provize vyplaceny OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI.

Odstoupení od smlouvy z důvodu změny vedení

Pokud je podnik OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE prodán třetí straně, která dle opodstatněného názoru SPOLEČNOSTI X není příznivě nebo nestranně nakloněná

podnikatelským záměrům SPOLEČNOSTI X (například, ale nejen to, pokud třetí strana byla konkurentem SPOLEČNOSTI X), pak je SPOLEČNOST X oprávněna okamžitě vypovědět tuto smlouvu. Tento článek nebude účinný, pokud je podnik OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE prodán třetí straně, která je z okruhu nejbližšího příbuzenstva.

ODSTOUPENÍ V PŘÍPADĚ REORGANIZACE SÍTĚ

Lhůta pro odstoupení je dvanáct měsíců.

SPOLEČNOST X může vypovědět tuto smlouvu tím, že OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI dá oznámení o výpovědi s dvanáctiměsíční lhůtou, kde je skutečná potřeba reorganizovat síť SPOLEČNOSTI X nebo jakoukoliv podstatnou část sítě SPOLEČNOSTI X.

ČLÁNEK 21 – VRÁCENÍ ZÁSOB

V den ukončení smlouvy OBCHODNÍM ZÁSTUPCEM, OBCHODNÍ ZÁSTUPCE vrátí bezplatně všechny VÝROBKY SPOLEČNOSTI X, které má na skladě a ve svém držení, stejně jako zboží v zásilce. Vzhledem k tomu, že VÝROBKY zakoupené OBCHODNÍM ZÁSTUPCEM, dle názoru společnosti X nové a nepoužité a v perfektním stavu, mohou být od OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE přijaty zpět, za předpokladu, že SPOLEČNOST X dá svůj písemný souhlas a VÝROBKY jsou zasílány na náklady OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE do destinací v západní Evropě určených SPOLEČNOSTÍ X. Připsaná částka může být maximální cena ex-prací SPOLEČNOSTÍ X zaplacená OBCHODNÍM ZÁSTUPCEM v době dodání, odečteme-li 10 % za manipulační poplatky a také další náklady, které mohly vzniknout.

ČLÁNEK 22 – DOKONČENÍ ROZPRACOVANÝCH ZAKÁZEK

Prodejní transakce podepsané OBCHODNÍM ZÁSTUPCEM a přijaté SPOLEČNOSTÍ X před ukončením smlouvy, které mají být vykonány po ukončení smlouvy, budou dokončeny SPOLEČNOSTÍ X.

Ukončení této smlouvy nezprošťuje OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE od jakýchkoliv finančních nebo jiných závazků vůči SPOLEČNOSTI X. V případě, že SPOLEČNOST X přijme objednávku od OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE po oznámení o ukončení či po ukončení smlouvy, nebo kdyby došlo ke sjednání další transakce, neznamená to, že smlouva znovu nabývá platnosti, nebo že ukončení smlouvy je proto neplatné.

ČLÁNEK 23 – NÁHRADY

SPOLEČNOST X nemá žádné nároky na náhradu škody z důvodu platného ukončení smlouvy z prokázaných důvodů. To zahrnuje náhrady za ztráty z důvodu očekávaného uzavření obchodu, očekávaných zisků nebo náklady vzniklé z důvodu investic, rozšiřování budov, vylepšování nebo jiných závazků vzniklých v souvislosti s prodejním úsilím.

ČLÁNEK 24 – NAVRÁCENÍ DOKUMENTACE

Po ukončení této smlouvy z prokázaných důvodů OBCHODNÍ ZÁSTUPCE vrátí SPOLEČNOSTI X nebo na adresu v Evropě určenou SPOLEČNOSTÍ X všechny ceníky, informace o prodeji, příručky k obsluze, seznamy náhradních dílů a katalogy, stejně jako všechny ostatní prodejní a reklamní předměty, které vlastní.

ČLÁNEK 25 – KODEX CHOVÁNÍ

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE jedná podle zákona a podpisem této SMLOUVY O OBCHODNÍM ZASTOUPENÍ bere na vědomí a potvrzuje, že:

- a) obdržel a přečetl termíny a podmínky obsažené v XX Kodexu chování („Kodex chování“) a plně jim porozuměl. Tyto podmínky je možné stáhnout také z webových stránek www.xy.com a Model organizační, manažerský a řídicí („Model“) osvojený SPOLEČNOSTÍ X, který je možné stáhnout na webových stránkách www.xxx.com. Kodex chování a Model jsou považovány jako nejlepší standardní postup vedení podniku ve vztahu ke třetí straně, se kterou SPOLEČNOST X vstupuje do obchodních vztahů, a tak se zavazuje chovat se dle pravidel v návodu Kodexu chování, a vykonávat činnosti a dostávat svým závazkům dle tohoto dodatku.

b) odměny vyplácené v souladu s podmínkami této smlouvy budou výhradně placeny jako protiplnění za poskytnuté služby.

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE se zavazuje zajistit, že tato odměna není nezákonně vyplacena za jinou formu činnosti nebo jakoukoli činnost, která je v rozporu s veřejnými zájmy nebo přijatými morálními zásadami, buď na smluvním území, na kterém jsou služby popsány v Části 1 této smlouvy poskytovány, nebo v jakékoli jiné zemi.

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE zejména prohlašuje a bere na vědomí, že za žádných okolností nesmí být celá nebo část této odměny přislíbena nebo vyplacena přímo či nepřímo úředníkovi nebo použita k financování výhod, s cílem ovlivnit činnost nebo rozhodnutí úřadů nebo jako úplatek pro úředníka za to, že vyvine a použije svůj vliv na další úředníky.

Definice pojmu „úředník“ používaného v této smlouvě je ta, která se nachází v OECD úmluvě ze 17. prosince 1997 o zabránění úplatkářství cizích úředníků v mezinárodním obchodě.

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE se zavazuje uložit výše uvedené podmínky na každou osobu/subjekt nebo společnost, které má zaplatit celou odměnu nebo část za spolupráci dle platné smlouvy.

Jakékoliv porušení nebo nedodržení Modelu a / nebo Kodexu chování a / nebo platných zákonů, pravidel, nařízení a závazků této části smlouvy bude opravňovat SPOLEČNOST X okamžitě ukončit tuto SMLOUVU v souladu s Článkem 10, přičemž SPOLEČNOST X a její pobočky nemají žádné nároky na odškodnění či náhradu škody jakéhokoli druhu.

ČLÁNEK 26 – RŮZNÁ USTANOVENÍ

Tato smlouva podléhá německému právu. Kompetentním soudem je soud v Ulmu.

ČLÁNEK 27 – VÝPOVĚĎ, ZMĚNY A DODATKY

Oznámení o ukončení musí dát písemně každý smluvní partner podle ustanovení této smlouvy a zaslat doporučeným dopisem, telefaxem nebo telexem na poslední známou adresu firmy.

Tato smlouva spolu s přílohami a případnými změnami a dodatky představuje úplnou a jedinou smlouvu mezi SPOLEČNOSTÍ X a OBCHODNÍM ZÁSTUPCEM. Tato smlouva nahrazuje všechny předchozí písemné či ústní smlouvy. Změny a dodatky této smlouvy musí mít písemnou podobu.

Pro SPOLEČNOST X tato smlouva nabývá účinnosti, je-li podepsána dvěma řádně zplnomocněnými úředníky. Totéž platí pro změny, obnovení, rozšíření nebo upozornění k této smlouvě.

ČLÁNEK 28 – NEPOSTUPITELNOST

Bez oboustranné dohody partnerů, nemohou být práva a povinnosti této smlouvy převoditelné.

Tato smlouva neumožňuje OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI jednat jako zplnomocněný zástupce SPOLEČNOSTI X, ani neuděluje právo ani autorizaci zavazovat se za SPOLEČNOST X.

ČLÁNEK 29 – NEÚČINNÉ USTANOVENÍ

Pokud některé ustanovení této smlouvy bude nebo se stane neúčinným z nějakého důvodu, ať již v zemi SPOLEČNOSTI X nebo v OBLASTI, neovlivní to platnost smlouvy jako celku. Ustanovení, kterých se to nebude týkat, budou účinná.

ČLÁNEK 30 – PÍSEMNÁ UPOZORNĚNÍ

Veškerá písemná upozornění, žádosti a další komunikace budou v písemné formě v anglickém jazyce a bude předána osobně nebo zaslána doporučeně, nebo telexem či telefaxem na následující adresy a v platnost vstoupí po doručení:

Doručovací adresa SPOLEČNOSTI X:

**Doručovací adresa OBCHODNÍHO
ZÁSTUPCE:**

Společnost X

XXXXX

XXXXX

XXXXX

XXXXX

K rukám: XXXX

K rukám:

Tel: +XX (XXXX) XXX-XXXX

Tel: +.....

Fax: +XX (XXXX) XXX-XXXX

Fax: +.....

ČLÁNEK 31 – ZMĚNY SMLOUVY

Jakékoli změny obsahu této smlouvy budou schváleny oběma stranami písemně. Jakékoli chování stran neodpovídající obsahu této smlouvy, dokonce i opakované, nesmí poškodit právo ani jedné strany požadovat kdykoliv plnění toho samého.

ČLÁNEK 32 – SMLOUVA JAKO CELEK

Tato smlouva včetně k ní připojených příloh vyjasňuje zcela stranám smluvní záležitosti v ní obsažené. V důsledku toho všechny předchozí smlouvy, korespondence nebo zastoupení, ať už ústní nebo písemné odsouhlasené mezi stranami, se ruší a pozbývají účinnosti.

ČLÁNEK 33 – ROZHODNÉ PRÁVO, SPORY

Tato smlouva bude vykládána podle ustanovení zákonů a nařízení platných v Německu a nařízení platných ke dni podpisu této smlouvy.

Pokud některá ustanovení této smlouvy jsou nebo se stanou neplatnými, nezákonnými nebo nevykonatelnými podle tohoto zákona nebo jakéhokoli příslušného zákona nebo jurisdikce, Smluvní strany využijí veškeré své úsilí upravit zmíněná neplatná, nezákonná nebo nevykonatelná ustanovení tak, aby byla v souladu s těmito zákony.

Jakýkoli spor mezi stranami, který nelze vyřešit vzájemnou dohodou a týkající se výkladu, výkonu povinností, porušení, vypovězení nebo odstoupení od smlouvy, a nebo který vyvstane z této smlouvy nebo ve spojení s ní, bude posouzen rozhodčím soudem v Německu.

ČLÁNEK 34 – JAZYKY

Tato smlouva je vyhotovena ve dvou kopiích v anglickém jazyce, každá je považována za originál a texty jsou shodné. Všechny dokumenty mezi stranami v plnění této smlouvy musí být vypracovány pouze v angličtině.

ČLÁNEK 35 – PŘÍLOHY

Tyto Přílohy tvoří nedílnou součást této Smlouvy:

Příloha 1 – OBLAST

Příloha 2 – VÝROBKY

Příloha 3 – PLATEBNÍ PODMÍNKY

Příloha 4 – PRODEJNÍ A DODACÍ PODMÍNKY

Příloha 5 – MINIMÁLNÍ OBRAT

Příloha 6 – PROPAGAČNÍ ČINNOSTI

Za SPOLEČNOST X

Místo podpisu: XXXX

Datum podpisu:

Podepsal: Pan XXX XXXX, ředitel prodeje

Pan XXX XXXX, manažer prodeje

Pan XXX XXXX, manažer prodeje

Za OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE

Místo podpisu: XXXX

Datum podpisu:

Podepsal: Paní XXX XXXX, generální ředitelka

PŘÍLOHA 1

OBLAST: Česká republika

PŘÍLOHA 2

VÝROBKY:

- Otočné žebříky
- Nádrže s čerpadly
- Další vozy případ od případu

PŘÍLOHA 3

PLATEBNÍ PODMÍNKY:

Odsouhlasené dle jednotlivých případů.

Platba od OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE k SPOLEČNOSTI X proběhne předem nebo oproti ověřenému neodvolatelnému dělitelnému akreditivu u prvotřídní evropské banky schválené SPOLEČNOSTÍ X, pokud nebude odsouhlaseno jinak, a to v písemné podobě a s potvrzením finančního oddělení SPOLEČNOSTI X. Vlastnické právo na VÝROBEK náleží SPOLEČNOSTI X do doby, než obdrží platbu v plné výši.

PŘÍLOHA 4

PRODEJNÍ A DODACÍ PODMÍNKY: podle příložené směrnice prodejní a dodací podmínky SPOLEČNOSTI X.

PŘÍLOHA 5

MINIMÁLNÍ OBRAT: ročně 1.000.000,- EUR (nebo ekvivalentní částka)

PŘÍLOHA 6

PROPAGAČNÍ AKTIVITY, PROGRAM REKLAMY: Bude odsouhlaseno dle jednotlivých případů.

3.2 Translated text 2: General Contract of Purchase

GENERAL CONTRACT OF PURCHASE No. 2012/009/Z

concluded on the day, month and year undermentioned by and between the parties:

Company X, s. r. o.

based XXXXXX

represented by XXX XXXX, Executive Director

Company Reg. No.: XXXXXXXXX, Taxpayer ID: CZ XXXXXXXXX

Bank connection: Česká spořitelna, a. s.

Account number: XXXXXXXXXXXX/0800 (EUR)

registered in the Commercial Register, Section C, Entry No. XXXXXX maintained by the Municipal Court, Prague

(hereinafter referred to as the “Seller”)

and

Company Y, a. s.

based XXXXXX

Company Reg. No.: XXX XX XXX

Taxpayer ID: CZ XXX XX XXX

registered in the Commercial Register, Section B, Entry No. XXXX maintained by the Regional Court, Hradec Králové

acting by: Mr. XXX XXXXX, Deputy Chairman of the Board of Directors

Bank connection: UniCredit Bank Czech Republic, a. s.

Account number: XXXXXXXXXXXX

(hereinafter referred to as the “Buyer”)

PREAMBLE

The Contract is concluded for the purpose to secure supplies of metallurgical material – tubes, profiles (hereinafter referred to as the “Goods”). The Goods are specified in Appendix 1 hereto.

I.**SUBJECT OF THE CONTRACT**

1. The Subject of the Contract is an adjustment of Terms of goods delivery by the Seller to the Buyer. Each delivery of Goods is made by partial written orders, which are subject to the terms of this General Contract, unless the Parties otherwise agree in individual cases.

2. On the basis of the concluded written orders, the Seller undertakes to supply the Goods in the agreed quality and quantity, submit documents related to the Goods (in particular delivery note, invoice), enable the Buyer to acquire the ownership right to the Goods in compliance with this Contract and the Buyer undertakes to pay the purchase price of the delivered Goods to the Seller.

II.**GOODS**

1. The Seller shall supply the Goods to the Buyer in the type, quantity and quality according to the specifications mentioned in the order and the General Contract of Purchase.

2. The Seller expressly declares that the Goods, which will be supplied on individual orders, are not and will not be encumbered by the rights of the third party and has characteristics that are usual for this type of Goods.

3. The Seller is obliged to supply only the Goods which meet health and hygienic requirements of the Czech legal order, as well as other legal regulations of the Czech Republic.

4. The Seller is obliged to deliver the Certificate of Conformity within the meaning of the Act. No. 22/1997 Coll. on technical requirements for products before the delivery of the new Goods (the Goods that have not been delivered to the Buyer) and always when the Buyer make a request for it.

III.

ORDER AND CONTRACT OF PURCHASE

1. The basis for each delivery is the Buyer's written order indicating the type, quantity, parameters, codes of ordered Goods, the place of delivery, price, type of transport and the required delivery date. Written form for orders of Goods and their confirmation are met even if they are sent by fax to: XXX XXX XXX or e-mail to: XXXXX@XXXXX.cz. The orders can be made by phone at: XXX XXX XXX., unless the Parties agreed on thereof in individual cases.

2. The Seller is obliged to confirm or reject this order in writing immediately after receiving of order no later than within 3 working days. The Contract of Purchase, in a particular case, arises upon delivery of confirmed order by the Seller to the Buyer. In the event of default on this time limit or if the confirmation of order does not contain the Seller's reservations, the Contract of Purchase is created only in the case that the Buyer agrees a belatedly confirmed order or reservations made in writing.

3. The Seller's obligation to deliver the ordered Goods, submit documents which relate to Goods (particularly delivery note, invoice) and enable the Buyer to acquire the ownership right to the Goods in compliance with this Contract and the Buyer's obligation to take the Goods and pay the purchase price arise only upon the relevant contract of purchase is created within the meaning of the foregoing paragraph.

IV.

TERMS OF DELIVERY OF GOODS

1. The Seller is obliged to deliver the Goods duly and in due time, particularly in the quantity, quality and fabrication, which the order and this Contract determines. The Seller is obliged to package the Goods in an appropriate wrapping at his own expenses to avoid the damage.

2. The Seller is obliged to deliver the Goods to the Buyer in the day which is specified in the order if it meets the requirement of Article II, Paragraph 1, unless otherwise agreed in the subsequent provision.

3. The Goods are delivered to the Buyer in the place of delivery.
4. The place of delivery is the Buyer's warehouse on the Buyer's address listed in the heading herein if the Buyer does not specify another place of delivery in particular order.
5. Transport of Goods to places of delivery is arranged by the Seller at his own expenses, unless the Parties otherwise agree in a particular case.
6. The Seller undertakes to deliver the Goods to the Buyer along with the Seller's delivery note. The delivery note shall include the number of Buyer's order, product code specified in the order, type and place of delivery, and shall be confirmed by a deputy to the Seller. The delivery of Goods is met (taken over by the Buyer) by the Buyer's signing of the delivery note.
7. The risk of damage to the Goods shall pass to the Buyer upon the delivery of the Goods by the Seller and the collection of the Goods by the Buyer (the Buyer's signing of the delivery note).
8. The Seller is obliged to make a proper collection of the Goods available to the Buyer and the Buyer is obliged to undertake a proper reception of the goods.
9. The Buyer shall become the owner of the Goods upon the collection of the Goods, which will be confirmed on the delivery note by an authorized person of the Buyer.
10. For the delivery of the Goods, The Parties shall arrange the incoterm DAP to the place of delivery according to INCOTERMS 2010.

V.

PRICE AND TERMS OF PAYMENT

1. The Parties agreed that the price of the contract products is dealt with separately in with the development of prices of raw materials and is not included herein. The Seller declares information on prices as confidential in relation to the third Parties within the

meaning of § 271 of the Commercial Code. The price change is possible only after written agreement of the Parties.

2. The transporting cost of the Goods to the place of delivery including packaging shall be paid and borne by the Seller.
3. The price of actually delivered Goods will be paid by the Buyer on the invoice issued by the Seller upon the delivery by bank transfer to the Seller's account number specified in the invoice.
4. The invoice is due 60 days since the date of its issue.
5. The invoice shall include all the requirements of a tax document and shall be accompanied by a delivery note, otherwise the Buyer is entitled to return the invoice without the payment to the Seller for reworking or an addition and the new due date of the invoice will begin after the delivery of corrected and/or completed invoice to the Buyer.
6. Individual payments will be made in Euro (EUR).

VI.

LIABILITY FOR DAMAGE AND DEFECTS OF GOODS, WARRANTY

1. The Seller provides a quality guarantee for the delivered goods in the period of 12 months since the delivery of the Goods. The warranty period will begin since the day of a collection of the Goods and the documents related to the Buyer's Goods. The Buyer is entitled to complaint about evident defects immediately after defects were found during inspection of Goods made upon collection of Goods, no later than within 30 days, covert defects shall be complained about no later than before the end of the warranty period, which is 12 months.
2. The Seller is responsible for defects of the Goods which the Goods have at the time of delivery to the Buyer, even if the defect became evident only after this time, and the Seller's obligations arising from the quality guarantee of the Goods are not affected thereby. If the supplied Goods or their part are damaged, do not meet the agreed quality or has other factual or legal defects, the Buyer has the right, at his discretion, to return

the delivery of the Goods at the Seller's costs and to the delivery of the spare Goods or the reparation of the Goods or to the discount from the purchase price, or the Buyer may withdraw from the Contract. If the Seller is in a delay with the delivery of the Goods to the Buyer, the Buyer is entitled, at its option, either to insist on the fulfillment of the delivery, or may withdraw from a specific contract of purchase.

3. Claims from the liability for defects of Goods are exercised by the Buyer to the Seller through the written complaint sheet. In complaint sheet, there must be given the type of the Buyer's claim arising from the defects of the Goods in compliance with the relevant provisions of the Commercial Code. The Buyer is obliged to exercise the claims from the liability for defects of Goods without undue delay after the Buyer discovered defects. The Seller is obliged to comment on the required way of solution of the Buyer's complaint in writing within two working days after receiving of the complaint. The methodology of settling complaints is listed separately in Appendix 2 and is an integral part of this General Contract of Purchase.

4. The Seller is responsible for the damage caused to the Goods during transport, regardless of the fact whether the Seller has secured transport of Goods by his own means of transport or with the help of his contracting partners. The Seller is also responsible for a damage caused by the carrier.

5. Circumstances excluding the liability that prevent the Seller to deliver the Goods or prevent the Buyer to take the Goods are the reason for the suspension of performance under this Contract for a period that is required to eliminate the causes that prevented the fulfillment. The Party, which such circumstances have occurred at, is obliged to immediately inform the other Party in writing, otherwise is fully responsible for any damage that occurs thereby. In the event that such circumstances occur to the Seller, the Buyer is entitled to withdraw from a specific contract of purchase and buy the Goods from another source.

6. Other issues of liability for defects shall follow the relevant provisions of the Commercial Code.

VII.

INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS AND CONFIDENTIALITY

1. The Seller declares that the Goods, which neither form the subject of performance under this Contract nor any manufacturing process used in the manufacture of this product do not infringe copyrights, industrial or other intellectual property rights of any third person.
2. Both Parties consider the content thereof as confidential and undertake to maintain the confidentiality of its contents to third parties, with the exception of lawyers, tax consultants and auditors of the Parties. To provide information requested by authorized bodies shall not be deemed a breach of confidentiality.

VIII.

SANCTIONS

1. If the Seller shall not deliver the ordered Goods to the Buyer in due time and duly or deliver a smaller quantity of Goods than was indicated in the confirmed order to the Buyer, the Seller is obliged to pay a contractual penalty in the amount of CZK 1.000, - (excluding VAT) for each day of delay to the Buyer.
2. The Seller is responsible to the Buyer for damages due to breach the obligation to deliver the Goods in due time and duly (due to defective or late delivery) and is obliged to replace it to the Buyer in full. If a downtime of the Buyer's production occurs due to a breach of the Seller's obligations, the Seller is obliged to pay for the production downtime the amount of CZK 21.000,- for every hour of downtime of one production line. These compensations shall be paid by the Seller always no later than within 30 days since the Buyer's delivery [of the invoice] stating the reasons for an origin and calculation of the damage.
3. If the Buyer produces a product which he will not be able to sell (to deliver) for its defectiveness (caused by a breach of a Seller's obligation) to his customers due to the breach of the Seller's obligations to deliver the ordered Goods (especially in the agreed quality) duly to the Buyer, the Seller is obliged to pay a compensation for other

damages, which can occur, and a compensation in an amount corresponding to the amount of "gross price" listed in the Buyer's pricelist for the Czech Republic for such a product to the Seller.

IX.

VALIDITY OF THE CONTRACT

1. The Contract comes into force and effect since the day of signing by both Contracting Parties and is concluded for an indefinite period.
2. Both Parties are entitled to terminate the Contract in writing, even without giving a reason, with a notice period of 3 months since the day the notice is delivered to the other Contracting Party.
3. The Contracting Party may withdraw from the Contract in writing on condition stipulated by law or the Contract. Besides the conditions stipulated by law, a breach of the Contract, as well as an individual contract of purchase, which establishes the right to withdraw from the Contract, shall be deemed substantial if the Seller is in a default with the delivery by more than 14 days or he breaches any of the obligations stipulated herein or any of his statements herein is emerged as untruthful.
4. The Buyer is entitled to withdraw from the Contract as well as from any specific individual contract of purchase if the Seller ends business as a result of dissolution, liquidation or other circumstances or if the effects of commencement of insolvency proceeding against the Seller occur, unless the law otherwise stipulates.
5. In the case of the Buyer's withdrawal from the Contract, the Buyer is entitled to make a spare purchase of Goods related to the withdrawal (i.e. purchase of the same type of Goods from a third party) and require from the Seller to pay the difference of the purchase price between the price agreed for the spare purchase of Goods and the price originally agreed for the purchase of the Goods from the Seller.
6. The Contract is binding also for the legal successors to both Parties. In the case of the transfer of rights and obligations under the Contract to a third person, the Contracting Party is obliged to notify the other Party of this fact without undue delay

within two weeks since such a change. The other Party has the right to withdraw from the Contract in this case.

X.

GOVERNING LAW AND DISPUTE RESOLUTION

1. This Contract and the legal relations arising from it follow the substantive law of the Czech Republic, particularly the provisions of the Commercial Code and related regulations, especially the provisions § 409 and consequential provisions on the contract of purchase of the Commercial Code as amended.

2. All disputes arising under the Contract and in connection with it, which will not be settled by negotiation between the Parties, will be finally decided in an arbitration in the Court of Arbitration by the Czech Chamber of Commerce and The Agrarian Chamber of the Czech Republic according to its Code and Regulations (valid on the date of commencement of the arbitration) by one or three arbitrators.

XI.

FINAL PROVISIONS

1. The Parties agreed that the provisions of the Civil Procedure Rules (Act No. 99/1963 Coll.) relating to the delivering to legal persons shall be appropriately applied for the delivering of documents by postal services.

2. If any provisions of the Contract emerge or become invalid or unenforceable, this fact has not influence on validity and enforcement of other provisions of the Contract and the Parties undertake to immediately substitute such invalid or unenforceable provision for new provision.

3. This Contract had been made in two duplicates whereby each Contracting Party shall retain one copy each.

4. Any changes and amendments to this Contract can be made only with the consent of both Contracting Parties in the form of a written amendment signed by both Parties.

5. The Contracting Parties expressly agreed that, in the case of contrary, the provisions of this General Contract of Purchase take precedence over terms, conditions and terms of delivery of the Seller.

6. An integral part of this Contract are Appendices:

Appendix 1 – Specification of Goods

Appendix 2 – Methodology of settling complaints

7. The Contracting Parties declare that the Contract was concluded on the basis of their free will. The signatures of people who are fully authorized to conclude such a contract are attached as the evidence thereof.

Done in XXXXX on

.....

the Seller

Company X, s. r. o.

name: XXX XXXX

post: Executive Director

.....

the Buyer

Company Y, a. s.

name: XXXX XXXXX

post: Deputy Chairman of
the Board of Directors

3.3 Commentary on dealership agreement

3.3.1 Macro approach

The first text used for the translation is a dealership agreement which was concluded between the company providing fire fighting appliances and its dealer being supposed to sell the appliance to the final customers.

The aim of the text is to specify rights of both parties, to make all the obligations binding for both parties and to delimit other terms and conditions. It also ensures that the contracting parties will fulfill all provisions of the contract.

The text is primarily intended to the company and the dealer concluding the contract.

The style of this legal text is administrative which is, besides contracts, typical for business letters, application forms, directives, regulations etc. This style is impersonal and must be clear, unambiguous, well arranged, direct and last but not least objective.

The clarity and logical arrangement lead to the structured layout. The text is divided into clauses which are numbered. Some clauses are split up into paragraphs and some of them are introduced by sub-headings. There are some capitalized words such as *dealer, product, territory* etc. referring to one particular object. In the end, there is a list of enclosures which is followed by the individual addendums.

A dominant feature of the syntax is compound and complex sentences or complex-compound sentences often long as a whole paragraph. In the source text, there are used only the declarative type of sentences, the passive structures are preferable and a number of modal verbs can be found. In this contract, there are found modal verbs such as can, could, may, must, shall, should and will. On the other hand, there is no incidence of might, ought and would. From the tenses, there prevail present simple and future simple.

There is found law terminology, set phrases and repetitions. There also occur pro-forms, a number of abstract nouns such as *termination, provision, conditions, stipulation, request* etc. as well as verbs from the specified range, for example *agree, exercise, entitle, provide* or *appoint* can be mentioned.

3.3.2 Micro approach

Compound and complex sentences

Compound and complex sentences can be segmented in the translation.

Example:

Whenever COMPANY X is unwilling, or unable, to provide any pre-sale and/or after-sale services (for example and not by way of limitation, storage and PDI for COMPANY X Vehicles) to the Final Customers to whom COMPANY X is selling COMPANY X Vehicles directly, COMPANY X, unless the Final Customer has otherwise elected, shall offer to the DEALER operating in the Territory where the Final Customer concerned is located, the right to provide such services, for a service fee and subject to terms and conditions to be agreed upon in advance.

Pokud SPOLEČNOST X nebude ochotna nebo schopna poskytnout žádné služby před prodejem a/nebo po prodeji (například, ale nejen pouze to, uskladnění a kontrola před dodáním pro vozidla SPOLEČNOSTI X) konečným zákazníkům, kterým SPOLEČNOST X prodává vozidla přímo. Pokud konečný spotřebitel nezvolil jinak, SPOLEČNOST X poskytne OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI působícímu v OBLASTI, kde se soustředí zájmy konečného zákazníka, právo poskytovat takovéto služby za poplatky a za podmínek, které budou dohodnuty předem.

Word order

With regard to Czech is synthetic flexional language and English is analytic language, the difficulty of translation of the sentence structure occurs and the word order has to be changed. The change of word classes can be connected with this issue.

Example:

To protect the activities of COMPANY X and COMPANY X Agencies outside the TERRITORY, the DEALER may neither negotiate nor conclude business - neither directly nor indirectly - concerning the PRODUCT, unless a written agreement between COMPANY X and the DEALER has been made in advance.

Pro ochranu činností SPOLEČNOSTI X a jejích zastoupení mimo OBLAST, OBCHODNÍ ZÁSTUPCE nesmí jednat, ani uzavírat obchod – ať přímo či nepřímo – ve

vztahu k VÝROBKU, pokud nebyla předem uzavřena písemná smlouva mezi SPOLEČNOSTÍ X a OBCHODNÍM ZÁSTUPCEM.

Passive voice

The use of the passive voice is frequent in legal texts because it expresses the objectiveness or stresses a person or action.

Example:

The DEALER is entitled to send a professional man to COMPANY X for the duration of one week per year,...

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE je oprávněn vyslat zaměstnance do SPOLEČNOSTI X na dobu jednoho týdne ročně,...

Example:

This Agreement is executed in two copies in English language, each of which shall be deemed to be an original and each of which shall constitute the same agreement.

Tato smlouva je vyhotovena ve dvou kopiích v anglickém jazyce, každá je považována za originál a texty jsou shodné.

The active voice occurs in the places of passive voice in translation from English into Czech only if the agent is there.

Example:

The training and the training material required are free of charge, the travelling expenses, as well as expenses for accommodation and board, wages or release costs will be borne by the DEALER.

Školení a potřebné vzdělávací materiály jsou bez poplatku, cestovní výlohy, jakož i náklady na ubytování, stravování a mzdy nebo náklady na jeho uvolnění hradí OBCHODNÍ ZÁSTUPCE.

Example:

Notice of termination has to be given in writing by each contract partner according to the stipulations of this agreement, to be sent by registered letter...

Oznámení o ukončení **musí dát** písemně každý smluvní partner podle ustanovení této smlouvy a **zaslat** doporučeným dopisem...

Modal verbs

These verbs are frequently employed in such texts to show obligation, ability or possibility. Modal verbs are used in the meaning of deontic modality in this text.

Example:

*The DEALER **must** ensure that COMPANY X **can** participate in all tenders or inquiries related to the PRODUCT.*

*OBCHODNÍ ZÁSTUPCE se **musí** ujistit, že SPOLEČNOST X se **může** účastnit všech odpovídajících tendrů nebo poptávek spojených s VÝROBKEM.*

Example:

*During the term of this Agreement, COMPANY X **may** elect,...*

*Během platnosti této smlouvy SPOLEČNOST X **smí** jmenovat,...*

Modal verb *shall* is usually translated as future tense here.

Example:

*The DEALER **shall** inform COMPANY X of all the advertising activities he is planning, before proceeding with them.*

*OBCHODNÍ ZÁSTUPCE **bude** informovat SPOLEČNOST X o všech reklamních aktivitách, které plánuje před jejich provedením.*

Tenses

The most frequent tenses used in this contract are present simple and future simple.

Present simple

Example:

*This Agreement **does not provide** any exclusivity for the DEALER in respect of either territories or customers.*

Tato Smlouva **nezajišťuje** žádnou exkluzivitu OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI ani v OBLASTI ani u zákazníků.

Example:

Future simple

COMPANY X **will manufacture or supply** all PRODUCTS as mentioned in Addendum 2, annexed hereto.

SPOLEČNOST X **bude vyrábět nebo dodávat** všechny VÝROBKY, jak je uvedeno v Příloze 2 připojené k této smlouvě.

Terminology

Example:

Notice of termination has to be given in writing by each contract partner according to the **stipulations** of this agreement,...

Oznámení o ukončení musí dát písemně každý smluvní partner podle **ustanovení** této smlouvy...

Example:

The DEALER shall observe the market thoroughly and shall inform COMPANY X immediately of all **infringements of COMPANY X' rights**,...

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE důkladně prozkoumá trh a okamžitě informuje SPOLEČNOST X o **porušení práv SPOLEČNOSTI X**,...

Set phrases

Example:

This Agreement shall **enter into force** at its signature by both Parties and shall **remain into force and effect** unless terminated under the provisions hereof.

Tato smlouva **vstupuje v platnost** podepsáním oběma stranami a **zůstává v platnosti a účinnosti**, pokud nebude vypovězena podle ustanovení této smlouvy.

Example:

The DEALER is entitled to buy the PRODUCT **under his own name and account**,...

OBCHODNÍ ZÁSTUPCE je oprávněn tento VÝROBEK kupovat pod vlastním jménem a na vlastní účet,...

Repetitions

Repetition is highly employed in legal texts to avoid synonyms which can be misleading.

Example:

*Should any provisions of this Agreement nevertheless be or become **invalid, illegal or unenforceable** under such law or any applicable law or jurisdiction, the Parties will use their best efforts to modify said **invalid, illegal or unenforceable** provisions so as to comply with such laws.*

*Pokud některá ustanovení této smlouvy jsou nebo se stanou **neplatnými, nezákonnými nebo nevykonatelnými** podle tohoto zákona nebo jakéhokoli příslušného zákona nebo jurisdikce, Smluvní strany využijí veškeré své úsilí upravit zmíněná **neplatná, nezákonná nebo nevymahatelná** ustanovení tak, aby byla v souladu s těmito zákony.*

Pair synonyms

Pair synonyms are often used in legal texts, though, in this contract, there was found only one pair synonym. These synonyms are also called doublets.

Example:

*This **COMMERCIAL DEALERSHIP AGREEMENT** defines and formalises the **terms and conditions** agreed between the parties.*

*Tato smlouva o obchodním zastoupení stanovuje a formálně schvaluje **všeobecné obchodní podmínky**, na kterých se strany dohodly.*

Pro-forms

Legal texts are usually full of pro-forms consisting of there-, here- or where- and prepositions. They are used instead of adverbs or prepositional phrases. Pro-forms with

the first morpheme here- relate to a present document and pro-forms with there- refer to the different document which is mentioned in it. [43]

In this text, there are only forms starting there- and here-.

Example:

*This Agreement shall enter into force at its signature by both Parties and shall remain into force and effect unless terminated under the provisions **hereof**.*

*Tato smlouva vstupuje v platnost podepsáním oběma stranami a zůstává v platnosti a účinnosti, pokud nebude vypovězena podle ustanovení **této smlouvy**.*

Example:

*This Agreement, including the Enclosures attached **thereto**, set out the entire understanding between the Parties with respect to the matter covered **herein**.*

*Tato smlouva včetně **k ní** přepojených příloh vyjasňuje zcela stranám smluvní záležitosti **v ní** obsažené.*

3.3.3 Translation procedures

The traditional categorization of translation procedures was used as described in the theoretical part of the thesis.

Calque

Example:

*The DEALER must ensure that COMPANY X can participate in all **tenders** or inquiries related to the PRODUCT.*

*OBCHODNÍ ZÁSTUPCE se musí ujistit, že SPOLEČNOST X se může účastnit všech odpovídajících **tendrů** nebo poptávek spojených s VÝROBKEM.*

Example:

*Both parties thus undertake to refrain from divulging any information, knowledge or **know-how** whatsoever to anyone...*

*Obě strany se tak zavazují, že nikomu nevyzradí informace, znalosti nebo **know-how** jakékoliv povahy...*

Transposition

Example:

*COMPANY X may terminate this Agreement **by giving** to the DEALER twelve months prior notice of termination...* (gerund in prepositional phrase)

*SPOLEČNOST X může vypovědět tuto smlouvu **tím, že** OBCHODNÍMU ZÁSTUPCI dá oznámení o výpovědi s dvanáctiměsíční lhůtou...* (subordinate clause)

Example:

*This agreement becomes effective for COMPANY X when **signed** by two duly authorized officers.* (past participle)

*Pro SPOLEČNOST X tato smlouva nabývá účinnosti, **je-li podepsána** dvěma řádně zplnomocněnými úředníky.* (subordinated clause)

Modulation

Example:

*...he shall also look after the necessary customer service before, during and after a sale, as well as provide for sufficient service and repair arrangements, **as required by the customer.***

*...také bude mít na starost nezbytné zákaznické služby před, během a po prodeji, stejně jako bude poskytovat potřebné služby a zařizovat opravy **podle požadavku zákazníka.***

Example:

*As this contract is being concluded **intuitu personae**...*

*Vzhledem k tomu, že smlouva je uzavřena **intuitu personae**...*

Equivalence (full equivalent)

Example:

*The definition of the term "official" used in this contract is the one to be found in the **OECD convention of 17 December 1997** on the prevention of bribery of foreign officials in the course of international business dealings.*

*Definice pojmu „úředník“ používaného v této smlouvě je ta, která se nachází v **OECD** úmluvě ze **17. prosince 1997** o zabránění úplatkářství cizích úředníků v mezinárodním obchodě.*

Example:

*...where he will receive product training in the **German or English language**.*

*...kde navštíví školení o výrobku v **německém a anglickém jazyce**.*

3.4 Commentary on general contract of purchase

3.4.1 Macro approach

The second text is a general contract of purchase which was concluded between the company supplying metallurgical material – tubes, profiles and its customer.

The aim of the text is to adjust the terms of goods delivery. The contract also modifies the orders, price, terms of payment, liability for damage and defects of goods, warranty, intellectual property rights, confidentiality, sanctions, validity of the contract, governing law and dispute resolution and other provisions.

The text is primarily intended to the company and the customer concluding the contract.

The text is written in administrative style and has a structured layout. The text is divided into articles which are numbered by Roman numerals. Each article has its name and paragraphs of the article are numbered by Arabic numerals.

The majority of sentences are complex but the contract also contains a number of simple sentences. The complex sentences sometimes create a whole paragraph. The type of all sentences is declarative. In the source text, present simple tense predominates.

From the point of view of the lexical level there occur law terminology and set phrases. Several abbreviations are employed in the source text.

3.4.2 Micro approach

Complex sentences

In some cases, the complex sentences had to be restructured and the order of the individual clauses was changed.

Example:

Pokud v důsledku porušení povinnosti prodávajícího řádně dodat kupujícímu objednané zboží (zejména ve sjednané jakosti/kvalitě) vyrobí kupující výrobek, který pro jeho vadnost (způsobenou porušením povinnosti prodávajícího) nebude moci prodat (dodat) svým zákazníkům, je prodávající povinen vedle náhrady ostatních případně

vzniklých škod, zaplatit prodávajícímu za takový výrobek náhradu ve výši odpovídající výši "brutto ceny" uvedené v ceníku kupujícího pro Českou republiku.

If the Buyer produces a product which he will not be able to sell (to deliver) for its defectiveness (caused by a breach of a Seller's obligation) to his customers due to the breach of the Seller's obligations to deliver the ordered Goods (especially in the agreed quality) duly to the Buyer, the Seller is obliged to pay a compensation for other damages, which can occur, and a compensation in an amount corresponding to the amount of "gross price" listed in the Buyer's pricelist for the Czech Republic for such a product to the Seller.

Tenses

The most frequent tenses used in this contract are present simple and future simple.

Example:

*Prodávající výslovně **prohlašuje**, že zboží, které **bude** na základě jednotlivých objednávek **dodávat, není a ani nebude zatíženo** právy třetích osob a **má** vlastnosti, které **jsou** pro tento druh zboží obvyklé.*

*The Seller expressly **declares** that the Goods, which **will be supplied** on individual orders, **are not and will not be encumbered** by the rights of the third party and **has** characteristics that **are** usual for this type of Goods.*

Passive voice

Example:

Obě smluvní strany jsou oprávněny smlouvu písemně vypovědět, a to i bez udání důvodů, s výpovědní lhůtou 3 měsíců, počítanou ode dne doručení výpovědi druhé smluvní straně.

Both Parties are entitled to terminate the Contract in writing, even without giving a reason, with a notice period of 3 months since the day the notice is delivered to the other Contracting Party.

Conditionals

In the text, the zero conditional is employed.

Example:

*Je-li dodávané zboží nebo jeho část poškozeno, **nesplňuje** dohodnutou kvalitu nebo **má** jiné faktické nebo právní vady, **má** kupující právo dle svého uvážení na vrácení dané dodávky zboží na náklady prodávajícího a na dodání náhradního zboží nebo na opravu zboží nebo, na slevu z kupní ceny, nebo **může** od kupní smlouvy **odstoupit**.*

*If the supplied Goods or their part **are** damaged, **do not meet** the agreed quality or **has** other factual or legal defects, the Buyer **has** the right, at his discretion, to return the delivery of the Goods at the Seller's costs and to the delivery of the spare Goods or the reparation of the Goods or to the discount from the purchase price, or the Buyer **may withdraw** from the Contract.*

Example:

*Pokud je prodávající v prodlení s dodávkou zboží kupujícímu, **je** kupující dle své volby **oprávněn** buď trvat na splnění dodávky, nebo **může** od konkrétní kupní smlouvy **odstoupit**.*

*If the Seller **is** in a delay with the delivery of the Goods to the Buyer, the Buyer **is entitled**, at its option, either to insist on the fulfillment of the delivery, or **may withdraw** from a specific contract of purchase.*

Abbreviations

Abbreviations were translated according to the practise of the English language.

Example:

*V případě, že prodávající nedodá kupujícímu objednané zboží včas a řádně, nebo dodá kupujícímu menší množství zboží, než bylo uvedeno v potvrzené objednávce, je povinen uhradit kupujícímu smluvní pokutu ve výši 1.000,- **Kč** (bez **DPH**) za každý den prodlení.*

If the Seller shall not deliver the ordered Goods to the Buyer in due time and duly or deliver a smaller quantity of Goods than was indicated in the confirmed order to

the Buyer, the Seller is obliged to pay a contractual penalty in the amount of CZK 1.000, - (excluding VAT) for each day of delay to the Buyer.

Some of the abbreviations were translated by the whole words.

Example:

č. ú.: XXXXXXXXXXXX /0800 (EUR)

Account number: XXXXXXXXXXXX/0800 (EUR)

Example:

IČO: XXXXXXXXX, DIČ: CZ XXXXXXXXX

Company Reg. No.: XXXXXXXXX Taxpayer ID: CZ XXXXXXXXX

Pro-forms

The pro-forms are used to avoid repetition.

Example:

Místem dodání zboží se rozumí sklad kupujícího na adrese sídla kupujícího uvedeného v záhlaví této smlouvy, pokud kupující v konkrétní objednávce neurčí jiné místo dodání.

*The place of delivery is the Buyer's warehouse on the Buyer's address listed in the heading **herein** if the Buyer does not specify another place of delivery in particular order.*

Example:

Zboží je blíže specifikováno v příloze č. 1 této smlouvy.

The Goods are specified in Appendix 1 hereto.

Set phrases

Example:

*Smlouva **nabývá platnosti a účinnosti** dnem jejího podpisu oběma smluvními stranami a uzavírá se na dobu neurčitou.*

*The Contract **comes into force and effect** since the day of signing by both Contracting Parties and is concluded for an indefinite period.*

Example:

(hereinafter referred to as the “Seller”)

(dále jen „prodávající“)

Law terminology

Example:

Smluvní strany mohou od této smlouvy písemně odstoupit za podmínek stanovených zákonem nebo touto smlouvou.

*The **Contracting Party** may withdraw from the Contract in writing on condition stipulated by law or the Contract.*

Example:

*Tato smlouva i právní vztahy z ní vzniklé se řídí **hmotným právem** České republiky, konkrétně **ustanoveními obchodního zákoníku** a souvisejících předpisů,...*

*This Contract and the legal relations arising from it follow the **substantive law** of the Czech Republic, particularly **the provisions of the Commercial Code** and related regulations,...*

Capitalization

Some of the terms are capitalized in the translation as it is used in English written contracts. The words beginning with the capital letter can denote a particular person or thing.

Example:

***Strany** se dohodly, že pro doručování písemností prostřednictvím provozovatele poštovních služeb se přiměřeně použijí ustanovení **občanského soudního řádu** (zák. č. 99/1963 Sb.) týkající se doručování právníckým osobám.*

*The **Parties** agreed that the provisions of the **Civil Procedure Rules** (Act No. 99/1963 Coll.) relating to the delivering to legal persons shall be appropriately applied for the delivering of documents by postal services.*

Example:

Prodávající je povinen umožnit kupujícímu řádné převzetí zboží a kupující je povinen provést řádnou přejímku zboží.

The Seller is obliged to make a proper collection of the Goods available to the Buyer and the Buyer is obliged to undertake a proper reception of the goods.

3.4.3 Translation procedures

The traditional categorization of translation procedures was used as described in the theoretical part of the thesis.

CalqueExample:

Pro dodání zboží smluvní strany sjednávají dodací doložku DAP do místa dodání dle INCOTERMS 2010.

For the delivery of the Goods, The Parties shall arrange the incoterm DAP to the place of delivery according to INCOTERMS 2010.

SubstitutionExample:

V případě, že prodávající nedodá kupujícímu objednané zboží včas a řádně, nebo dodá kupujícímu menší množství zboží, než bylo uvedeno v potvrzené objednávce, je povinen uhradit kupujícímu smluvní pokutu ve výši 1.000,- Kč (bez DPH) za každý den prodlení.

If the Seller shall not deliver the ordered Goods to the Buyer in due time and duly or deliver a smaller quantity of Goods than was indicated in the confirmed order to the Buyer, the Seller is obliged to pay a contractual penalty in the amount of CZK 1.000, - (excluding VAT) for each day of delay to the Buyer.

Transposition

Example:

Náklady na přepravu zboží do místa dodání včetně balení hradí a nese prodávající. (noun)

*The **transporting** cost of the Goods to the place of delivery including packaging shall be paid and borne by the Seller. (adjective)*

Example:

*Tyto náhrady je prodávající povinen zaplatit vždy nejpozději do 30 dnů od doručení [faktury] kupujícího s **uvedením** důvodů vzniku a kalkulace škody. (noun)*

*These compensations shall be paid by the Seller always no later than within 30 days since the Buyer's delivery [of the invoice] **stating** the reasons for an origin and calculation of the damage. (present participle)*

Modulation

Example:

Dodání se uskutečňuje předáním zboží kupujícímu v místě dodání.

The Goods are delivered to the Buyer in the place of delivery.

Example:

Náklady na přepravu zboží do místa dodání včetně balení hradí a nese prodávající.

The transporting cost of the Goods to the place of delivery including packaging shall be paid and borne by the Seller.

Equivalence (full equivalent)

Example:

*... náhradu ve výši odpovídající výši "**brutto ceny**" uvedené v ceníku kupujícího pro **Českou republiku**.*

*...a compensation in an amount corresponding to the amount of "**gross price**" listed in the Buyer's pricelist for **the Czech Republic** for such a product to the Seller.*

3.5 Glossary

A

acceptance	přijetí
account	účet
addendum	dodatek, příloha
agreement	smlouva
amendment	dodatek
annexed hereto	k tomuto připojen
assignment	postoupení práva, přenos vlastnictví
assumption	převzetí
at sb's discretion	podle (vlastního) uvážení
attachment	příloha
authorize	oprávnit, zmocnit

B

breach	nedodržení, porušení
business activity	obchodní činnost

C

cancellation	zrušení, odvolání, stornování
claim	nárok, pohledávka, požadavek
code of conduct	kodex chování
commencement	začátek, zahájení, vznik
commencement date	datum zahájení
commercial dealership agreement	smlouva o obchodním zastoupení
commission	provize, odměna
compensation	náhrada, odškodnění
complaint	stížnost, reklamace
confidential	důvěrný, tajný
confidentiality	důvěrnost, zachování mlčenlivosti
confirm	potvrdit, potvrzovat
confirmation	potvrzení
consent	souhlas, svolení

consideration	protiplnění
contrary to	v rozporu s
customer	zákazník
customer service	zákaznický servis
D	
dealer	obchodní zástupce
deviation	odchylka, změny a úpravy
discontinue	přerušit, zastavit
dispute	spor
divisible	dělitelný
divulge	prozradit, vyzradit
E	
effort	úsilí, snaha
enforceable	vymahatelný
enter into force	vstoupit v platnost
entitle	opravňovat, dávat právo
exclusively	výhradně
exercise	uplatňovat, vykonávat, (vy)užívat
expenses	náklady, výlohy
F	
free of charge	bez poplatku, zdarma
fulfilment	plnění, splnění, vyplnění
G	
governing law	rozhodné právo
guarantee	(za)ručit, zaručovat, poskytovat záruku
H	
hereby	tímto (dokumentem)
herein	zde, v tomto (dokumentu)
hereof	z tohoto (dokumentu)
hereto	k tomuto (dokumentu)
I	
implementation	realizace, zavedení, uskutečnění

in advance	předem
in force	v platnosti, v účinnosti
inasmuch as	protože, jelikož, neboť
incurred	vynaložený, vzniklý
indemnity	odškodnění, záruka, pojištění
infringement	porušení
inquiry	poptávka
invalid	neplatný
irrespective	bez ohledu
irrevocable	neodvolatelný
L	
letter of credit	akreditiv
license	licence
M	
manner	způsob
market price	tržní cena
misleading	zavádějící
N	
negotiation	jednání
O	
obligation	povinnost, závazek
on one's own account	na vlastní účet - např. podnikat apod.
P	
participate	účastnit se
party	smluvní strana
payment conditions	platební podmínky
possession	držení, vlastnictví
prejudice	poškodit, ohrozit
price list	ceník
procure	získat, obstarat
prohibition	zákaz
promote	propagovat, podporovat

property	majetek
provision	ustanovení, ujednání
purpose	účel
Q	
quotation	cenová nabídka, předběžná cena
R	
refrain	zdržet se, vyhnout se, upustit (od čeho)
registered patent	registrovaný patent
regulations	nařízení, předpisy, směrnice
remuneration	odměna
render	poskytnout
represent	zastupovat
reserve	vyhradit (si)
right	právo
S	
sales promotion	podpora prodeje
stipulate	ujednat, dojednat
stipulation	požadavek, vyhrazená podmínka
stock	zásoby, skladované zboží, sklad
subject	předmět
subject to	pod podmínkou
submit	předložit, podat, udělat
suggestion	návrh
supplement	dodatek, doplněk
suspend	pozastavit, přerušit
suspension	přerušení, zastavení
T	
tender	tendr, nabídka
term	platnost, doba platnosti
termination	ukončení, vypovězení
terms and conditions	všeobecné obchodní podmínky
terms of sale and delivery	prodejní a dodací podmínky

territory	oblast
thereby	tím (to), a tím
thereof	toho, z toho (právě uvedeného)
trademarks	obchodní značky
travelling expanses	cestovní výlohy
U	
undertake	zavázat se, (při)slíbit
unfair competition	nekalá soutěž
upon	po
V	
valid	platný
validity	platnost
violate	porušit, nedodržet
void	neplatný
W	
waive	vzdát se, zříct se např. práva
whatsoever	absolutně, vůbec

LIST OF USED ABBREVIATIONS

SL	- source language
SLL	- source legal language
TL	- target language
TLL	- target legal language

4 CONCLUSION

The bachelor's thesis purpose was to translate selected legal texts supplemented by commentaries on the translations and create the glossary of vocabulary and terms from the field of legal English based on both texts.

First of all, the author has read literature on translation theory, especially translation process, methods and procedures, as well as on legal English to gain the theoretical knowledge needed for the practical part of the thesis.

The next step was to select the texts for the translations themselves. The author has chosen two contracts because, besides the reasons having stated at the beginning, everyone will meet with a contract in his life and may need its translation in future and all the more a student of languages oriented to the commercial field as the author herself.

Then, the translation were carried out and completed by the commentaries with two approaches and a section concerning translation procedures. The first approach was macro focused on the source texts and the second one was micro oriented to the target texts. The micro approach commented on grammatical and lexical features and also disparities between the original texts and their translations. The approaches were followed by the examples of the translation procedures, which were explained in the theoretical part.

What proved to be necessary to provide the best translation as was possible was to become familiar with a particular word-stock and some of the phenomena appearing in the legal documents. Besides other things the creation of the glossary contributed to the knowledge of the range of the legal vocabulary and terms. The author tried to translate the long complex sentences as comprehensible as possible.

The layout of both translations was kept the same as in the original structure of contracts because it is very similar in both cases.

To write the bachelor's thesis, it was required to know the legal terminology and what can be expected in these documents because some phenomena appearing in such texts can be considered incorrect in non-legal English. Another essential requirement was to be familiar with the legal language as well as the translation theory. According to the author, it was managed to succeed.

5 ENDNOTES

1. Tomášek, M. *Překlad v právní praxi*, p. 39
2. Ibid., p. 41
3. Ibid., p. 42
4. Ibid., p. 55
5. Ibid.
6. Ibid., p. 57
7. Ibid., p. 95
8. Ibid.
9. Ibid., p. 96
10. Ibid., p. 97
11. Ibid.
12. Ibid.
13. Ibid.
14. Ibid.
15. Knittlová, D. *K teorii překladu*, p. 14
16. Ibid.
17. Ibid., p. 16
18. Ibid., p. 14
19. Newmark, P. *A textbook of translation*, p. 81
20. Knittlová, D. op. cit., p. 14
21. Tomášek, M. op. cit., p. 121
22. Ibid., p. 122
23. Knittlová, D. op. cit., p. 15
24. Tomášek, M. op. cit., p. 110
25. Newmark, P. op. cit., p. 88
26. Knittlová, D. op. cit., p. 33
27. Ibid., p. 20
28. Ibid., p. 14
29. Ibid., p. 127
30. Ibid., p. 128

31. Ibid., p. 129
32. Ibid.
33. Ibid.
34. Ibid., p. 130
35. Ibid., p. 131
36. Bázlik, M., Ambrus, P. *Legal English and its grammatical structure*, p. 17
37. Ibid., p. 141
38. Ibid., p. 146
39. Ibid., p. 142
40. Knittlová, D. op. cit., p. 136
41. Ibid.
42. Bázlik, M., Ambrus, P. op. cit., p. 44

6 BIBLIOGRAPHY

BÁZLIK, M., AMBRUS, P. *Legal English and its Grammatical Structure*. 1st edition. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2009. 196 p. ISBN 978-80-7357-455-0.

BERK, L. M. *English syntax: from word to discourse*. New York: Oxford University Press. 1999. 315 p. ISBN 0-19-512353-0.

BOČÁNKOVÁ, M., KALINA, M., OHEROVÁ, J., SVOBODA, M. *Anglicko-český právní slovník*. 2. rozš. vyd. Praha: Linde, 2001. 864 s. ISBN 80-7201-320-3.

BOHÁČEK, M.: *Základy anglo-amerického obchodního práva. Srovnávací právo II*. Praha: Nakladatelství VŠE Oeconomica, 2003. 167 s. ISBN 80-245-0649-1.

DUŠKOVÁ, L., a kol. *Mluvnice současné angličtiny na pozadí češtiny*. 3. vyd. Praha: Academia, 2006. 673 s. ISBN 80-200-1413-6.

KNITTLOVÁ, D. *K teorii i praxi překladu*. 2. vyd. Olomouc: Univerzita Palackého, 2000. 215 s. ISBN 80-244-0143-6.

KNITTLOVÁ, D., *Teorie překladu*. Olomouc: Filozofická fakulta univerzity Palackého, 1995. 140 s. ISBN 80-7067-459-8.

Longman Dictionary of Contemporary English. 5th edition. Harlow: Pearson Education Limited. 2009. 2081 p. ISBN 978-1-4082-1532-6.

NEWMARK, Peter. *A textbook of translation*. New York: Prentice-Hall International, 1988, 292 p. ISBN 01-391-2593-0.

OHEROVÁ, J., SVOBODA, M., KALINA, M., BOČÁNKOVÁ, M. *Česko-anglický právní slovník*. 2. dopl. a aktualiz. vyd. Praha: Linde, 2002. 926 s. ISBN 80-7201-339-4.

TOMÁŠEK, M. *Překlad v právní praxi*. 2. dopl. vyd. Praha: Linde, 2003. 143 s. ISBN 80-7201-427-7.

7 ABSTRACT

The topic of the bachelor's thesis is "The translation of selected legal texts with a commentary and glossary". The thesis deals with the translation process from the theoretical and practical point of view. The introductory part is dedicated to the translation theory, describes the translation process and translation procedures and also mentions the typical features for the style of legal documents. The main body includes the translations of two contracts, which are completed by the commentaries of source and target texts with the examples of the translation procedures. The practical part is concluded by the glossary presenting the vocabulary and used terms from both contracts.

8 RESUMÉ

Tématem bakalářské práce je „Překlad odborných textů z oblasti práva s komentářem a glosářem“. Práce se zabývá překladatelským procesem z pohledu teoretického i praktického. První část práce se věnuje teorii překladu, popisuje překladatelský proces a překladatelské postupy a rovněž zmiňuje typické rysy pro styl právních dokumentů. Hlavní část obsahuje překlady dvou smluv, které jsou doplněny komentáři výchozích a cílových textů s ukázkami překladatelských postupů. Praktická část je zakončena glosářem, který shrnuje slovní zásobu a použité termíny z obou smluv.

9 APPENDICES

9.1 Commercial dealership agreement

COMMERCIAL DEALERSHIP AGREEMENT

CLAUSE 1 - SUBJECT OF THE AGREEMENT

This COMMERCIAL DEALERSHIP AGREEMENT is agreed between COMPANY X and COMPANY Y for the purpose of sale of the PRODUCT in the TERRITORY for the customers: Municipal Fire brigades, State's Fire brigade or private companies, that needs fire fighting appliances defined as PRODUCTS. This COMMERCIAL DEALERSHIP AGREEMENT defines and formalises the terms and conditions agreed between the parties.

CLAUSE 2 - DEFINITION

The words in this agreement written in capital letters have the following meaning:

- a) COMPANY X – COMPANY X with the main location at the address mentioned.
- b) DEALER - The contract partner of COMPANY X in the agreement, with the main location at the address mentioned.
- c) TERRITORY - The agreed part of a country, or one or several countries, as mentioned in Addendum 1, annexed hereto.
- d) PRODUCT - Products manufactured and/or supplied by COMPANY X, as listed in Addendum 2 annexed hereto.

CLAUSE 3 - PARTIES

A) COMPANY X

Company X

XXXX

XXXX

Tel: XXX XXX XXX

Fax: XXX XXX XXX

XXXXX

Represented by: Mr. XXX XXXX, Sales Director

Mr. XXX XXXX, Sales Manager

Business activity: Manufacturer of Fire Fighting Vehicles and Equipment

b) DEALER

Name: COMPANY Y

Address: YYYY

YYYY

Czech Republic

Represented by: Mrs. YYY YYYYY, General Manager

Business activity: Dealer of Fire Fighting Vehicles and Equipment

CLAUSE 4 - TERRITORY

COMPANY X authorizes the DEALER to represent it in all countries as listed in Addendum 1 annexed hereto.

CLAUSE 5 - PRODUCTS

COMPANY X will manufacture or supply all PRODUCTS as mentioned in Addendum 2, annexed hereto.

PART I: THE DEALER'S RIGHTS AND OBLIGATIONS

CLAUSE 6 - THE DEALER'S OBLIGATIONS

The DEALER shall promote and sell the PRODUCT in the TERRITORY with every effort necessary; he shall also look after the necessary customer service before, during and after a sale, as well as provide for sufficient service and repair arrangements, as required by the customer.

The DEALER must ensure that COMPANY X can participate in all tenders or inquiries related to the PRODUCT. For that purpose the DEALER has to procure all corresponding tenders or project forms on his own account and to provide COMPANY X with a copy in German or English language.

Upon termination of this agreement, the DEALER shall immediately discontinue the use and the promotion of the COMPANY X name and lettering which is closely connected with the PRODUCT. The DEALER is not allowed to use the COMPANY X name and lettering or other COMPANY X trademarks in a misleading manner, or in any manner other than for promoting the COMPANY X PRODUCT.

The DEALER is entitled to buy the PRODUCT under his own name and account, as well as to sell under his own name and account. He can do so only provided he observes the COMPANY X trademarks mentioned above and under the condition that the DEALER is calculating fair market prices.

The DEALER has the right to identify himself as dealer and distributor for COMPANY X and may do so on his stationary and his business offices; but the DEALER has no right to use XXXX name 1 or XXXX name 2 in connection with his name or the name of his company.

CLAUSE 7 - TERMS OF SALE AND DELIVERY

All deliveries are subject to COMPANY X's Terms of Export Sale and Delivery in accordance with Addendum 4. Deviations thereof have to be made in writing. In case of PRODUCTS sold to other customers through the negotiation of the DEALER the payment conditions will apply as stipulated in the COMPANY X quotation. For products delivered to the DEALER directly the payment conditions as mentioned on Addendum 3, annexed hereto, will apply.

CLAUSE 8 - SALES PROMOTION

The DEALER agrees to carry out necessary sales promotion and advertising for the sale of the PRODUCT in the TERRITORY.

a) ADVERTISEMENTS

The DEALER will place agreed full-page, four-colour advertisements of the PRODUCT in agreed trade magazines in the TERRITORY. As to the number of insertions, as well as to the selection of the trade magazines, an agreement is to be

reached when signing the contract (see Addendum 6). The DEALER shall inform COMPANY X of all the advertising activities he is planning, before proceeding with them.

b) SALES AIDS

The DEALER agrees to distribute to the customer sales aids in sufficient quantities and of adequate type. COMPANY X will regularly submit suggestions to the DEALER as to the type of sales aids to be used.

c) SALES PROMOTION

The DEALER shall provide trained sales personnel in the number required for the sale of the PRODUCT in the TERRITORY.

f) PARTICIPANTS IN EXHIBITIONS AND DEMONSTRATIONS

The DEALER shall participate in professional exhibitions in the TERRITORY, and organize demonstrations of the PRODUCT. COMPANY X is prepared to provide the PRODUCTS required for these events and the operating crew.

All other expenses incurred, including sales promotion and customer's entertainment at exhibitions and demonstrations shall be borne by the DEALER, any contribution towards these costs by COMPANY X shall be arranged in advance.

CLAUSE 9 - CLAIMS

The DEALER shall be responsible for dealing with customers' complaints and/or claims regarding short shipments and/or damages and/or defects of the PRODUCT delivered, and to immediately advise COMPANY X thereof and to act in the interest of COMPANY X. The DEALER shall advise COMPANY X within the shortest time after receipt of the shipment and shall report to COMPANY X in a way and manner enabling COMPANY X to put in its claims with the insurance and transport companies.

CLAUSE 10 - REPORT TO COMPANY X

The DEALER, with due care, shall report to COMPANY X on the market conditions, the competition and the price situation, at least twice a year or at any other time upon the request of COMPANY X.

Also twice a year, the DEALER shall give to COMPANY X a detailed report about anticipated orders, thereby assisting COMPANY X in its production planning.

CLAUSE 11 - SALE OF COMPETITIVE VEHICLES**Sale of new motor vehicles different from COMPANY X vehicles**

At any time during the term of this Agreement, the DEALER shall have the right to sell new motor vehicles from manufacturers other than COMPANY X.

The DEALER shall not sell non COMPANY X vehicles in any manner that is likely to create brand confusion. Accordingly, should the DEALER sell non COMPANY X Vehicles, the DEALER shall display vehicles of different brands in brand-specific areas of its showroom and/or show area and/or exhibition area.

If at any time the DEALER decides to sell non COMPANY X vehicles, COMPANY X shall have the right, at its discretion, to request the DEALER to maintain sales personnel exclusively dedicated to COMPANY X vehicles, without any assumption of costs from COMPANY X.

COMPANY X shall have the further right to waive in any moment its requirement for sales personnel to be exclusive.

CLAUSE 12 - ACTIVITIES OUTSIDE THE TERRITORY

To protect the activities of COMPANY X and COMPANY X Agencies outside the TERRITORY, the DEALER may neither negotiate nor conclude business - neither directly nor indirectly - concerning the PRODUCT, unless a written agreement between COMPANY X and the DEALER has been made in advance. The DEALER shall inform COMPANY X of all inquiries from outside the TERRITORY

CLAUSE 13 - ASSISTANCE AGAINST UNFAIR COMPETITION AND INFRINGEMENT OF RIGHTS

The DEALER shall observe the market thoroughly and shall inform COMPANY X immediately of all infringements of COMPANY X' rights, which COMPANY X possesses through a title of a contract, a license, or a registered patent and he shall also inform COMPANY X about all activities that are or could be contrary to the interest of COMPANY X. The DEALER shall see to it that COMPANY X lettering, trademarks, and trade-names are neither misused nor discredited. This also refers to all trade-names, names, trademarks, symbols, or similar, likely to be confused with COMPANY X.

CLAUSE 14 - STOCK

The DEALER shall maintain adequate stocks of the agreed PRODUCTS recommended by COMPANY X, related to the product population in the TERRITORY. This PRODUCTS must be bought and paid by the DEALER.

DEMO VEHICLES:

PRODUCTS that are the property of COMPANY X, but in the possession of the DEALER, have to be properly stored and to be maintained in good condition by the DEALER.

Same as advertising material, catalogues, leaflets, and other articles for sales promotion.

CLAUSE 15 – CONFIDENTIALITY

For the duration of this contract and for a period of 3 years after its termination the Parties undertake to keep confidential all information of whatever kind about product sales or service acquired by it during the implementation of this contract. Both parties thus undertakes to refrain from divulging any information, knowledge or know-how whatsoever to anyone and guarantees that its employees will also keep this information confidential.

PART II: RIGHTS AND OBLIGATIONS OF COMPANY X

CLAUSE 16 - EXTENT OF THE DEALER'S NON-EXCLUSIVENESS

No exclusivity for the DEALER

This Agreement does not provide any exclusivity for the DEALER in respect of either territories or customers.

Rights reserved to COMPANY X: Appointment of new COMPANY X Authorized Dealers

During the term of this Agreement, COMPANY X may elect, at its own discretion and without any liability whatsoever to the DEALER to appoint new COMPANY X Authorized Dealers irrespective of their location, provided always that (a) the Person to be appointed as an COMPANY X Authorized Dealer actually complies with the Qualitative Criteria and (b) the appointment of the new COMPANY X Authorized Dealer is consistent with the Quantitative Criteria actually in force;

Rights reserved to COMPANY X: Direct Sales

During the term of this Agreement COMPANY X shall have the right to sell COMPANY X Vehicles directly to Final Customers, irrespective of their location.

Whenever COMPANY X is unwilling, or unable, to provide any pre-sale and/or after-sale services (for example and not by way of limitation, storage and PDI for COMPANY X Vehicles) to the Final Customers to whom COMPANY X is selling COMPANY X Vehicles directly, COMPANY X, unless the Final Customer has otherwise elected, shall offer to the DEALER operating in the Territory where the Final Customer concerned is located, the right to provide such services, for a service fee and subject to terms and conditions to be agreed upon in advance.

For the purposes of this article the rights reserved herein to COMPANY X, may be exercised by COMPANY X directly or through any COMPANY X Company.

CLAUSE 17 - INFORMATION TO THE DEALER

COMPANY X, reserves the right to change the Terms of Export Sale and Delivery, the payment terms, the prices and discounts, as well as technical designs when necessary.

COMPANY X will provide the DEALER free of charge with all necessary information and data in the English language. Data that has to be specially produced, or data in foreign languages - unless it is readily available at COMPANY X - will be made available to the DEALER at cost price according to its practicability and providing there are no infringements on production secrets or patents.

COMPANY X will assist the DEALER by providing sales information about the PRODUCT corresponding to the TERRITORY, as far as this information is available from COMPANY X. The DEALER will also receive sales promotion information and assistance, as well as information about new methods of application.

CLAUSE 18 - TECHNICAL ASSISTANCE

The DEALER is entitled to send a professional man to COMPANY X for the duration of one week per year, where he will receive product training in the German or English language. The training and the training material required are free of charge, the travelling expenses, as well as expenses for accommodation and board, wages or release costs will be borne by the DEALER.

CLAUSE 19 - ACCEPTANCE AND CANCELLATION OF ORDERS

Unless an order is accepted and confirmed by COMPANY X in writing, no order in whatever form shall be binding to COMPANY X. COMPANY X reserves the right to reject orders or to cancel orders already accepted, if there is a change in specification and that in COMPANY X' opinion the delivery of the PRODUCT could in any way be harmful to the name of COMPANY X. The non-acceptance or cancellation of orders under these circumstances does not entitle the DEALER to make claims for compensation.

Firm orders that are confirmed by COMPANY X cannot be cancelled by the DEALER without written approval of COMPANY X.

For the sale of the PRODUCT in the TERRITORY to the DEALER, COMPANY X will issue price lists or quotations. All costs not included in this price list or quotations will be borne by the DEALER.

GENERAL REGULATIONS

CLAUSE 20 – DURATION AND TERMINATION

Commencement date and Duration of the Contract

This Agreement shall enter into force at its signature by both Parties and shall remain into force and effect unless terminated under the provisions hereof.

Upon signing this agreement, all previous signed agreements between DEALER and COMPANY X become invalid.

No indemnity in case of suspension or termination

Neither the suspension of performance nor the termination of this Agreement shall entitle either party to this Agreement to claim from the other party any indemnity or compensation of whatsoever nature relating only to the fact either of suspension of performance or termination of this Agreement. Neither this provision nor termination of this Agreement shall prejudice any right to which either party may be entitled in connection with any breach of this Agreement by the other party.

TERMINATION AT WILL

Termination by twenty-four months prior notice

Either party may terminate this Agreement at will by giving to the other party six (6) months prior written notice. Should this Agreement be terminated by COMPANY X, the 6 months prior written notice shall include detailed, objective and transparent reasons for the termination.

Prohibition of assignment of the contract

As this contract is being concluded intuitu personae, it and the rights and obligations attached to it may under no circumstances be assigned or transferred in whole or in part in any form whatsoever to any third party by either of the parties without other party's express prior consent in writing.

Premature termination

Should either of the parties violate or fail to comply with any contract term whatsoever, the other party will be entitled to suspend fulfilment of its obligations and/or terminate this contract in writing by registered post with confirmation of delivery.

This termination will take effect one month after an official warning has been delivered to the defaulting part by registered post with confirmation of delivery, stating an intention to enforce provisions of this section, and this has had no effect.

COMPANY X may also terminate this contract prematurely without an official warning in the event of the DEALER's being wound up, an application for its placement under judicial administration, the stopping of payments by or the commencement of insolvency proceedings with respect to the DEALER, or if the DEALER's financial situation and/or asset position deteriorate or in case of violation against the Code of Conduct – CLAUSE 25 of the contract.

COMPANY X will assist and indemnify the DEALER from any claim from the customer with regards to the products. On termination, all outstanding commission will be paid to the DEALER.

Termination for change of control

If the business of the DEALER is sold to a third party who in COMPANY X's reasonable opinion is not favourably or impartially disposed towards the business interests of COMPANY X (by example and not by way of limitation if the third party was a competitor of COMPANY X) then COMPANY X shall be entitled to

immediately terminate this Agreement provided that this article shall not operate when the business of the DEALER is sold to a third party that is within the first degree of kin.

TERMINATION FOR THE REORGANISATION OF THE NETWORK

Termination by twelve months prior notice

COMPANY X may terminate this Agreement by giving to the DEALER twelve months prior notice of termination where there is a real need to reorganise the COMPANY X Network or any substantial part of the COMPANY X Network.

CLAUSE 21 - RETURN OF GOODS IN STOCK

On the day of termination of the agreement, by the DEALER, the DEALER shall return free of charge all COMPANY X PRODUCTS he has in stock and in his possession, as well as goods in consignment. Inasmuch as these are PRODUCTS bought by the DEALER and, in COMPANY X's opinion new and unused and in perfect condition, they can be taken back from the DEALER, provided COMPANY X is giving its written approval and the PRODUCTS, at the DEALER's expenses, are sent to a destination in Western Europe specified by COMPANY X. The amount credited can be maximal the price ex-works COMPANY X, paid by the DEALER at time of delivery, less 10 % handling charges, less other costs which may have incurred.

CLAUSE 22 - COMPLETION OF CURRENT BUSINESS

Sales transactions signed by the DEALER and accepted by COMPANY X prior to termination of the agreement, to be performed after termination of the agreement, shall be completed by COMPANY X.

The termination of this agreement does not release the DEALER from any financial or other obligations towards COMPANY X. In the event of COMPANY X accepting an order from the DEALER after notice or after termination of the agreement, or arranging another transaction, does not mean that the agreement becomes valid again or that the notice of termination of the agreement is therefore void.

CLAUSE 23 - COMPENSATION

No claims for compensation from COMPANY X can be made on account of valid termination of the agreement for proven reasons. This includes compensations for losses on account of expected business, expected profits, or costs incurred on account of investments, extension of premises, improvements, or other obligations entered into in connection with sales efforts.

CLAUSE 24 - RETURN OF DOCUMENTS

Upon termination of this agreement for proven reasons, the DEALER shall return to COMPANY X or to an address specified by COMPANY X in Europe, all price lists, sales information, service manuals, spare parts lists and catalogues, as well as all other sales and advertising articles in his possession.

CLAUSE 25 – CODE OF CONDUCT

The DEALER, acting in accordance with law, by signing this COMMERCIAL DEALERSHIP AGREEMENT, hereby acknowledges and confirm that:

- a) he has received, read and fully understood the terms and conditions contained in the XX of Conduct (the “Code of Conduct”) that can be download also from the web site www.xy.com and the Organizational, Managerial and Control Model (the “Model”) adopted by COMPANY X, that can be download from the web site www.xxx.com;
- b) the Code of Conduct and the Model are regarded as a best practice standard of a business conduct on the part of any third party with whom COMPANY X entertains business relationships, and it undertakes to behave in compliance with the rules guidelines reported in the Code of Conduct in performing any activity and obligation under this Amendment.
- c) the remuneration paid to it under the terms of this contract will be exclusively paid in consideration for the services rendered by it.

The DEALER undertakes to ensure that this remuneration does not illegally remunerate any other form of activity or any activity which is contrary to public order or accepted

moral standards either in the contract territory in which the services described in Section 1 of this agreement are rendered or in any other country.

The DEALER in particular declares and acknowledges that under no circumstances is all or part of this remuneration intended to be promised or paid directly or indirectly to an official or used to finance a benefit in order to influence an action or a decision forming part of that official's duties or to induce that official to exercise his influence on any other official.

The definition of the term "official" used in this contract is the one to be found in the OECD convention of 17 December 1997 on the prevention of bribery of foreign officials in the course of international business dealings.

The DEALER undertakes to impose the above conditions on any person/entity or corporation to whom/to which he has to pay all or part of the remuneration for the latter's cooperation in connection with the present agreement.

Any breach or violation of the Model and/or Code of Conduct and/or applicable laws, rules, regulation and obligations of this section will entitle COMPANY X to immediately terminate this AGREEMENT in accordance with Clause 10, being COMPANY X and its affiliates not committed to any claim of indemnity or compensation of any kind.

CLAUSE 26 - MISCELLANEOUS PROVISIONS

This agreement is subject to German law. The competent court is the Court of Ulm.

CLAUSE 27 - NOTICE, CHANGES and SUPPLEMENTS

Notice of termination has to be given in writing by each contract partner according to the stipulations of this agreement, to be sent by registered letter, telefax or telex, addressed to the firm, to its last known address.

This agreement together with attachments and eventual changes and supplements constitutes the entire and only agreement between COMPANY X and the DEALER.

This agreement replaces all previous written or oral agreements. Changes and supplements to this agreement have to be made in writing.

This agreement becomes effective for COMPANY X when signed by two duly authorized officers. The same applies to changes, renewals, extensions or notices to this agreement.

CLAUSE 28 - NONASSIGNABILITY

Without mutual agreement of the partners, the rights and obligations of this agreement cannot be transferred.

This agreement does not allow the DEALER to act as authorized representative of COMPANY X, nor does he have the right nor the authorization to enter into any obligations binding on COMPANY X.

CLAUSE 29 - INEFFECTIVE CLAUSE

If any stipulation of this agreement should be or should become ineffective for any reason, either in the country of COMPANY X or in the TERRITORY, it will not affect the validity of the agreement in its entirety, the articles not involved will not be affected.

CLAUSE 30 - NOTICES

All notices, requests and other communications hereunder shall be in writing in the English language and shall be delivered by hand or sent by registered mail, or by telex or telefax transmission addressed as follows and shall be effective upon receipt:

If to COMPANY X to:

If to the DEALER to:

Company X

XXXXX

XXXXX

XXXXX

XXXXX

Attn: XXXX

Attn:

Tel: +XX (XXXX) XXX-XXXX

Tel: +.....

Fax: +XX (XXXX) XXX-XXXX

Fax: +.....

CLAUSE 31 – AMENDMENTS TO THE AGREEMENT

Any amendment to the contents of this Agreement shall be agreed upon by the Parties in writing. Any behaviour, even repeated, of the Parties not corresponding to the contents of this Agreement shall not prejudice the right of each Party to require fulfilment of the same at any time.

CLAUSE 32 – ENTIRE AGREEMENT

This Agreement, including the Enclosures attached thereto, set out the entire understanding between the Parties with respect to the matter covered herein. As a consequence all the previous arrangements, communications or representations, whether oral or written, are hereby agreed between the Parties to be excluded and of no further effect.

CLAUSE 33 – GOVERNING LAW, DISPUTES

This Agreement shall be construed under the provisions of the Laws and Regulations applicable in Germany and regulations in force at the date of signature of this Agreement.

Should any provisions of this Agreement nevertheless be or become invalid, illegal or unenforceable under such law or any applicable law or jurisdiction, the Parties will use their best efforts to modify said invalid, illegal or unenforceable provisions so as to comply with such laws.

Any dispute between the Parties that cannot be settled by mutual agreement and concerning the interpretation, the performance of the obligations, breaches, termination or enforcement of this Agreement, or in any way arises out of, or in connection with this Agreement shall be judged by an Arbitration court in Germany.

CLAUSE 34 - LANGUAGES

This Agreement is executed in two copies in English language, each of which shall be deemed to be an original and each of which shall constitute the same agreement. All the documents between the Parties in execution of this Agreement shall be drafted in English only.

CLAUSE 35 - ENCLOSURES

The enclosures hereof shall constitute an integral part of this Agreement:

Addendum 1 - TERRITORY

Addendum 2 - PRODUCTS

Addendum 3 - PAYMENT TERMS

Addendum 4 – TERMS OF SALE AND DELIVERY

Addendum 5 – MINIMUM TURNOVER

Addendum 6 – ADVERTISING ACTIVITIES

For COMPANY X

Place of signature: XXXX

Date of signature:

Signed by: Mr. XXX XXXX, Sales Director

Mr. XXX XXXX, Sales Manager

Mr. XXX XXXX, Sales Manager

For DEALER

Place of signature: XXXX

Date of signature:

Signed by: Mrs. XXX XXXX, General Manager

ADDENDUM 1

TERRITORY:

- ~ **Czech Republic**

ADDENDUM 2

PRODUCTS:

- ~ **Turntable Ladders**
- ~ **Tank Pumpers**
- ~ **Other vehicles in case by case**

ADDENDUM 3

PAYMENT TERMS:

To be agreed upon from case to case.

Payment from the DEALER to COMPANY X will be in advance or against a confirmed irrevocable divisible letter of credit by first class European bank acceptable by COMPANY X, unless otherwise agreed in writing and confirmed by the COMPANY X Financial Department. The right of ownership of the PRODUCT remains with COMPANY X until the payment is received in full by COMPANY X.

ADDENDUM 4

TERMS OF SALE AND DELIVERY: according to COMPANY X' standard Terms of Sale and Delivery attached.

ADDENDUM 5

MINIMUM TURNOVER: per year EURO 1.000.000,- (or equivalent)

ADDENDUM 6

ADVERTISING ACTIVITIES,

ADVERTISING SCHEDULE: To be agreed upon from case to case.

9.2 General contract of purchase

Rámcová kupní smlouva č. 2012/009/Z

uzavřená níže uvedeného dne, měsíce a roku mezi smluvními stranami:

Obchodní společnost X, s.r.o.

se sídlem XXXXXX

zastoupená XXX XXXX, jednatelem

IČO: XXXXXXXXX, DIČ: CZ XXXXXXXXX

Bankovní spojení: Česká spořitelna, a. s.

č. ú.: XXXXXXXXXXXX/0800 (EUR)

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze, oddíl C,

vl. XXXXXX

(dále jen „prodávající“)

a

Společnost Y, a. s.

se sídlem XXXXXX

IČO: XXX XX XXX, DIČ: CZ XXX XX XXX

zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Krajským soudem v Hradci Králové,

odd. B, vl. XXXX

jednající: panem XXX XXXXX, místopředsdou představenstva

Bankovní spojení: UniCredit Bank Czech Republic, a.s.

č. ú.: XXXXXXXXXXXX

(dále jen „kupující“)

Preamble

Tato smlouva se uzavírá za účelem zabezpečení dodávek hutního materiálu – trubek, profilů (dále jen „zboží“). Zboží je blíže specifikováno v příloze č. 1 této smlouvy.

I.

Předmět smlouvy

1. Předmětem této smlouvy je úprava podmínek dodávek zboží prodávajícím kupujícímu. Jednotlivé dodávky zboží se uskutečňují na základě dílčích písemných objednávek, pro které platí podmínky této rámcové smlouvy, nedohodnou-li se strany v jednotlivých případech jinak.

2. Prodávající se zavazuje na základě uzavřených písemných objednávek dodávat zboží v dohodnuté kvalitě a množství, odevzdat doklady, které se ke zboží vztahují (zejména dodací list, faktura) a umožnit kupujícímu nabýt vlastnické právo ke zboží v souladu s touto smlouvou a kupující se zavazuje platit prodávajícímu kupní cenu dodaného zboží.

II.

Zboží

1. Prodávající bude kupujícímu dodávat zboží v druhu, množství a kvalitě dle specifikace uvedené v objednávce a této rámcové kupní smlouvy.

2. Prodávající výslovně prohlašuje, že zboží, které bude na základě jednotlivých objednávek dodávat, není a ani nebude zatíženo právy třetích osob a má vlastnosti, které jsou pro tento druh zboží obvyklé.

3. Prodávající je povinen dodávat pouze zboží, které odpovídá zdravotním a hygienickým požadavkům českého právního řádu, jakož i ostatním právním předpisům České republiky.

4. Prodávající je povinen před dodávkou nového zboží (zboží, které ještě nebylo kupujícímu dodáváno), a vždy když o to kupující požádá, předat kupujícímu prohlášení o shodě ve smyslu zák. č. 22/1997 Sb. o technických požadavcích na výrobky.

III.

Objednávka a kupní smlouva

1. Podkladem pro jednotlivé dodávky je písemná objednávka kupujícího s uvedením druhu, množství, parametrů, kódů objednaného zboží, místa dodání, ceny, způsobu dopravy a požadovaného termínu dodávky. Písemná forma u objednávek zboží a jejich potvrzení je splněna i v případě zaslání faxem na číslo: XXX XXX XXX nebo e-mailem na adresu: XXXXX@XXXXX.cz. Dohodnou-li se tak smluvní strany v jednotlivých případech, lze objednávky činit rovněž telefonicky na číslo: XXX XXX XXX.

2. Prodávající je povinen neprodleně po obdržení objednávky, nejpozději do 3 pracovních dnů tuto objednávku písemně potvrdit nebo odmítnout. Kupní smlouva v konkrétním případě vzniká okamžikem doručení prodávajícím potvrzené objednávky kupujícímu. V případě nedodržení této lhůty nebo obsahuje-li potvrzení objednávky výhrady prodávajícího, vznikne kupní smlouva až v případě, že kupující opožděně potvrzenou objednávku nebo učiněné výhrady písemně odsouhlasí.

3. Závazek prodávajícího objednané zboží dodat, odevzdat doklady, které se ke zboží vztahují (zejména dodací list, faktura) a umožnit kupujícímu nabýt vlastnické právo ke zboží v souladu s touto smlouvou a závazek kupujícího zboží odebrat a zaplatit kupní cenu vzniká až v okamžiku, kdy vznikne příslušná kupní smlouva ve smyslu předchozího odstavce.

IV.

Dodací podmínky zboží

1. Prodávající je povinen dodat zboží řádně a včas, zejména v množství, jakosti a vyhotovení, které určuje objednávka a tato smlouva. Prodávající je povinen zboží vybavit na své náklady takovým obalem, aby se zabránilo jeho poškození.

2. Prodávající je povinen dodat kupujícímu zboží v den, které je určený v objednávce, pokud objednávka splňuje podmínky článku II., bod 1., není-li dohodnuto jinak v pozdějším ujednání.

3. Dodání se uskutečňuje předáním zboží kupujícímu v místě dodání.
4. Místem dodání zboží se rozumí sklad kupujícího na adrese sídla kupujícího uvedeného v záhlaví této smlouvy, pokud kupující v konkrétní objednávce neurčí jiné místo dodání.
5. Dopravu zboží do míst dodání zajišťuje na své náklady prodávající, nedohodnou-li se strany v konkrétním případě odlišně.
6. Proávající se zavazuje předat kupujícímu spolu se zbožím dodací list prodávajícího. Dodací list musí obsahovat číslo objednávky kupujícího, kód zboží uvedený v objednávce, způsob dopravy a místo dodání zboží a musí být potvrzen zástupcem prodávajícího. Dodávka zboží je splněna (převzata kupujícím) podepsáním dodacího listu kupujícím.
7. Nebezpečí škody na zboží přechází na kupujícího okamžikem předání zboží prodávajícím a převzetím kupujícím (podepsáním dodacího listu kupujícím).
8. Proávající je povinen umožnit kupujícímu řádné převzetí zboží a kupující je povinen provést řádnou přejímku zboží.
9. Kupující se stává vlastníkem zboží okamžikem převzetí zboží, které bude potvrzeno oprávněnou osobou kupujícího na dodacím listě.
10. Pro dodání zboží smluvní strany sjednávají dodací doložku DAP do místa dodání dle INCOTERMS 2010.

V.

Cena a platební podmínky

1. Smluvní strany se dohodly, že cena smluvních výrobků je řešena samostatně na základě vývoje cen vstupních surovin a není součástí této rámcové smlouvy. Proávající prohlašují informace o cenách vůči třetím osobám za důvěrné ve smyslu § 271 obchodního zákoníku. Změna cen je možná pouze po písemné dohodě smluvních stran.
2. Náklady na přepravu zboží do místa dodání včetně balení hradí a nese prodávající.

3. Cena za skutečně dodané zboží bude kupujícím uhrazena na základě faktury vystavené prodávajícím po dodání zboží, bankovním převodem na číslo účtu prodávajícího uvedené na faktuře.
4. Splatnost faktury činí 60 dnů ode dne jejího vystavení.
5. Faktura musí obsahovat všechny náležitosti daňového dokladu a musí k ní být přiložen dodací list, jinak je kupující oprávněn fakturu vrátit bez proplacení prodávajícímu k přepracování, resp. doplnění, přičemž nová splatnost faktury počíná běžet doručením opravené a/nebo doplněné faktury kupujícímu.
6. Jednotlivé platby budou prováděny v euro (EUR).

VI.

Odpovědnost za škodu a za vady zboží, záruka

1. Prodávající poskytuje na dodané zboží záruku za jakost v délce 12 měsíců od splnění dodávky zboží. Záruční lhůta počíná běžet ode dne převzetí zboží a dokladů vztahujícím se ke zboží kupujícím. Zjevné vady je kupující oprávněn reklamovat neprodleně poté, co vady zjistil při prohlídce zboží provedené při převzetí zboží, nejpozději do 30-ti dnů, skryté vady nejpozději do konce záruční doby, která činí 12 měsíců.
2. Prodávající odpovídá za vady zboží, které má zboží v okamžiku předání kupujícímu, i když se vada stala zjevnou až po tomto čase, přičemž povinnosti prodávajícího vyplývající ze záruky za jakost zboží tím nejsou dotčeny. Je-li dodávané zboží nebo jeho část poškozeno, nesplňuje dohodnutou kvalitu nebo má jiné faktické nebo právní vady, má kupující právo dle svého uvážení na vrácení dané dodávky zboží na náklady prodávajícího a na dodání náhradního zboží nebo na opravu zboží nebo, na slevu z kupní ceny, nebo může od kupní smlouvy odstoupit. Pokud je prodávající v prodlení s dodávkou zboží kupujícímu, je kupující dle své volby oprávněn buď trvat na splnění dodávky, nebo může od konkrétní kupní smlouvy odstoupit.
3. Nároky z odpovědnosti za vady zboží uplatňuje kupující u prodávajícího písemně reklamačním listem. V reklamačním listě musí být uveden druh nároku

kupujícího plynoucí z vad zboží, a to v souladu s příslušnými ustanoveními obchodního zákoníku. Nároky z odpovědnosti za vady je kupující povinen uplatnit bez zbytečného odkladu poté, co kupující vady zjistí. Prodávající je povinen se písemně vyjádřit k požadovanému způsobu řešení reklamace kupujícího do dvou pracovních dnů po obdržení reklamace. Metodika způsobu řešení reklamací je uvedena samostatně v příloze č. 2 a je nedílnou součástí této rámcové kupní smlouvy.

4. Prodávající odpovídá za škody způsobené na zboží při přepravě bez ohledu na skutečnost, zda prodávající zabezpečoval přepravu zboží vlastním dopravním prostředkem nebo za pomoci svých smluvních partnerů. Prodávající odpovídá i za škodu způsobenou dopravcem.

5. Okolnosti vylučující odpovědnost, které znemožňují prodávajícímu dodat zboží a nebo kupujícímu zboží převzít, jsou důvodem na pozastavení plnění dle této smlouvy po dobu, které je potřebná na odstranění příčin, které znemožnily plnění. Strana, u které takové okolnosti nastaly, je povinna o tom neodkladně písemně informovat druhou stranu, jinak plně odpovídá za škodu, která tím vznikne. V případě, že takovéto okolnosti nastanou na straně prodávajícího, je kupující oprávněn od konkrétní kupní smlouvy odstoupit a nakoupit zboží od jiného zdroje.

6. Ostatní otázky odpovědnosti za vady se řídí příslušnými ustanoveními obchodního zákoníku.

VII.

Práva duševního vlastnictví a mlčenlivosti

1. Prodávající prohlašuje, že zboží, které tvoří předmět plnění dle této smlouvy ani žádný výrobní postup používaný při výrobě tohoto zboží, neporušuje autorská, průmyslová anebo jiné práva duševního vlastnictví jakékoli třetí osoby.

2. Obě smluvní strany považují obsah této smlouvy za důvěrný a zavazují se zachovat o jejím obsahu mlčenlivost vůči třetím subjektům, s výjimkou právních zástupců, daňových poradců a auditorů smluvních stran. Za porušení mlčenlivosti se nepovažuje poskytnutí informací vyžádaných k tomu oprávněnými orgány.

VIII.

Sankce

1. V případě, že prodávající nedodá kupujícímu objednané zboží včas a řádně, nebo dodá kupujícímu menší množství zboží, než bylo uvedeno v potvrzené objednávce, je povinen uhradit kupujícímu smluvní pokutu ve výši 1.000,- Kč (bez DPH) za každý den prodlení.
2. Prodávající odpovídá kupujícímu za škodu vzniklou z důvodu porušení povinnosti dodat zboží včas a řádně (z důvodu vadné či pozdní dodávky) a je povinen nahradit ji kupujícímu v plné výši. Pokud v důsledku porušení povinností prodávajícího dojde k prostoji výroby kupujícího, je prodávající povinen zaplatit za prostoje výroby částku ve výši 21.000,- Kč za každou hodinu prostoje jedné výrobní linky. Tyto náhrady je prodávající povinen zaplatit vždy nejpozději do 30 dnů od doručení [faktury] kupujícího s uvedením důvodů vzniku a kalkulace škody.
3. Pokud v důsledku porušení povinností prodávajícího řádně dodat kupujícímu objednané zboží (zejména ve sjednané jakosti/kvalitě) vyrobí kupující výrobek, který pro jeho vadnost (způsobenou porušením povinností prodávajícího) nebude moci prodat (dodat) svým zákazníkům, je prodávající povinen vedle náhrady ostatních případně vzniklých škod, zaplatit prodávajícímu za takový výrobek náhradu ve výši odpovídající výši „brutto ceny“ uvedené v ceníku kupujícího pro Českou republiku.

IX.

Platnost smlouvy

1. Smlouva nabývá platnosti a účinnosti dnem jejího podpisu oběma smluvními stranami a uzavírá se na dobu neurčitou.
2. Obě smluvní strany jsou oprávněny smlouvu písemně vypovědět, a to i bez udání důvodů, s výpovědní lhůtou 3 měsíců, počítanou ode dne doručení výpovědi druhé smluvní straně.
3. Smluvní strany mohou od této smlouvy písemně odstoupit za podmínek stanovených zákonem nebo touto smlouvou. Vedle podmínek stanovených zákonem

bude za podstatné porušení této smlouvy, jakož i jednotlivé konkrétní kupní smlouvy, které zakládá právo na odstoupení od smlouvy, považováno, pokud prodávající bude v prodlení s dodávkou zboží o více než 14 dní nebo poruší-li kterýkoliv ze závazků stanovených v této smlouvě, příp. ukáže-li se kterékoli z jeho prohlášení v této smlouvě jako nepravdivé.

4. Kupující je dále oprávněn od této smlouvy stejně jako od kterékoli jednotlivé konkrétní kupní smlouvy odstoupit, pokud prodávající ukončí podnikání v důsledku zrušení, likvidace nebo jiných skutečností nebo v případě, že nastanou účinky zahájení insolvenčního řízení proti prodávajícímu, nestanoví-li zákon jinak.

5. V případě odstoupení kupujícího od kupní smlouvy je kupující oprávněn uskutečnit tzv. náhradní koupi zboží (tzn. koupi stejného druhu zboží od třetí osoby), na které se odstoupení vztahovalo, a požadovat na prodávajícím zaplacení rozdílu kupní ceny mezi cenou dohodnutou pro náhradní koupi zboží a cenou původně dohodnutou pro koupi zboží od prodávajícího.

6. Smlouva je závazná i pro právní nástupce obou smluvních stran. V případě přechodu práv a povinností z této smlouvy na třetí osobu, je tato smluvní strana povinna oznámit tuto skutečnost druhé smluvní straně bez zbytečného odkladu, nejpozději do dvou týdnů od takové změny. Druhá strana má právo v takovémto případě od smlouvy odstoupit.

X.

Rozhodné právo a řešení sporů

1. Tato smlouva i právní vztahy z ní vzniklé se řídí hmotným právem České republiky, konkrétně ustanoveními obchodního zákoníku a souvisejících předpisů, zejména ustanoveními § 409 a násl. o kupní smlouvě obchodního zákoníku v platném znění.

2. Všechny spory vznikající z této smlouvy a v souvislosti s ní, které se nepodaří odstranit jednáním mezi stranami, budou rozhodovány s konečnou platností v rozhodčím řízení Rozhodčím soudem při Hospodářské komoře ČR a Agrární komoře

ČR dle jeho Řádu a Pravidel (platných ke dni zahájení rozhodčího řízení) jedním nebo třemi rozhodci.

XI.

Závěrečná ustanovení

1. Strany se dohodly, že pro doručování písemností prostřednictvím provozovatele poštovních služeb se přiměřeně použijí ustanovení občanského soudního řádu (zák. č. 99/1963 Sb.) týkající se doručování právnickým osobám.
2. V případě, že se kterékoliv z ustanovení této smlouvy ukáže nebo stane neplatným nebo nevykonatelným, nemá tato skutečnost vliv na platnost a vykonatelnost ostatních ustanovení této smlouvy a strany se zavazují takové neplatné nebo nevykonatelné ustanovení neprodleně nahradit novým.
3. Tato smlouva byla sepsána ve dvou vyhotoveních, z nichž každá ze smluvních stran obdrží po jednom.
4. Veškeré změny a doplňky této smlouvy lze provádět výlučně se souhlasem obou smluvních stran, formou jejího písemného dodatku podepsaného oběma stranami.
5. Smluvní strany se výslovně dohodly, že ustanovení této rámcové kupní smlouvy mají v případě rozporu přednost před všeobecnými obchodními a dodacími podmínkami prodávajícího.
6. Nedílnou součástí této smlouvy jsou přílohy:

Příloha č. 1 – specifikace zboží

Příloha č. 2 – metodika řešení reklamací
7. Smluvní strany prohlašují, že tato smlouva byla uzavřena na základě jejich pravé a svobodné vůle. Na důkaz tohoto jsou připojeny podpisy osob, které jsou k uzavření takové smlouvy zcela oprávněny.

V XXXXX dne

.....

prodávající

Společnost X, s.r.o.

jméno: XXX XXXX

funkce: jednatel

.....

kupující

Společnost Y, a. s.

jméno: XXXX XXXXX

funkce: místopředseda

představenstva