

VI (MEZI)NÁRODNÍ ASOCIACE OBCHODNÍKŮ A JEJICH PODÍL NA POSTAVENÍ STANDARDIZOVANÝCH SMLUV JAKO SOUČÁSTI *LEX MERCATORIA**

VI.1 Úvod

Průmyslová revoluce, rapidní rozvoj výrobních a komunikačních technologií, standardizace výroby a s tím související proměny podmínek a potřeb mezinárodního obchodu. To vše jsou jevy, které ve vzájemné provázanosti formovaly celkový obraz poloviny 19. století. Důsledkům tohoto vývoje byla postupně exponována rovněž oblast práva, kde vyvstala potřeba reflektovat tyto změny a napomáhat jejich rozvoji. Jedním z projevů této podpůrné role práva byla snaha o zjednodušení a zrychlení kontraktačního procesu, zejména u smluvního typu koupě-prodej, a zajištění jistoty právního postavení mezinárodních obchodníků jako jedné ze základních hodnot na pozadí diverzifikovaných národních právních řádů postvestfálského uspořádání světa. V prostředí ovládaném principem autonomie vůle bylo těchto cílů dosahováno mimo jiné prostřednictvím institucionalizované standardizace kontraktačního procesu a souvisejících aspektů provádění mezinárodního obchodu.⁶⁹⁰

Jeden z nejvýraznějších projevů této standardizace představovalo vytváření standardizovaných smluv.⁶⁹¹ Tento pojem nachází napříč odbornou literaturou různé obsahové uchopení, proto je obtížné poskytnout jakoukoliv obecnou definici, jež by reflektovala veškeré možné přístupy k tomuto konceptu. Pro účely této kapitoly vycházíme z jeho pojetí jako širší kategorie zastřešující dva typy smluv – formulářové smlouvy a vzorové smlouvy.⁶⁹² V případě

* Mgr. Patrik Provažník, doktorand, Katedra mezinárodního a evropského práva, Právnická fakulta, Masarykova univerzita, Brno / Ph.D. student, Department of International and European Law, Faculty of Law, Masaryk University, Brno, Czech Republic / E-mail: 445932@mail.muni.cz / ORCID: 0000-0002-7839-3188

⁶⁹⁰ ROZEHNALOVÁ, N. *Standardizované formy uzavírání smluv v mezinárodním obchodě*. Brno: Masarykova univerzita, 1991, s. 5.

⁶⁹¹ Rozehnalová pro ně využívá též označení typové smlouvy. Viz *Ibid.*, s. 20.

⁶⁹² PFEIFFER, M. et al. *Mezinárodní obchodní právo*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2019, s. 47–48.

formulářových smluv vystupuje do popředí pojetí, které je vnímá jako případy využití nerovnovážné vyjednávací pozice, kdy jedna ze smluvních stran vytváří podmínky budoucí smlouvy, přičemž druhá smluvní strana je může pouze přijmout, nebo odmítnout. Nemá však možnost prosadit modifikaci těchto termínů. Odlišnou kategorií reprezentují vzorové smlouvy, které představují smluvním stranám doporučené znění smluvních ustanovení pro jimi sledovaný obchod, přičemž odvisí od vůle stran, zda tento text přijmou, modifikují nebo se od něho zcela odchýlí. Ačkoliv obě tyto kategorie vykazují z hlediska rozsahu smluvní svobody značné rozdíly, Schmitthoff současně poukazuje na jejich volnou provázanost, kterou demonstruje na příkladu asociací obchodníků s komoditami. V jimi vydávaných vzorových smlouvách totiž spatřuje tendenci zvýhodňovat ekonomicky silné členy příslušné asociace.⁶⁹³ Tito mohou využívat svého postavení na trhu s příslušnou komoditou a vydávané vzorové smlouvy tak předkládat svým smluvním partnerům jako smlouvy formulářové. S vědomím prezentovaných existujících koncepčních rozdílů, avšak při souhlasu se Schmitthoffovým konstatováním, bude tato kapitola nadále využívat obecný termín standardizované smlouvy.

Standardizované smlouvy jsou právním jevem vyskytujícím se na několika úrovních. Z hlediska jejich původu je lze kategorizovat do tří skupin.⁶⁹⁴ První skupinu tvoří standardizované smlouvy vytvářené individuálními obchodníky, jejichž konstrukce a podmínky reflektují jimi sledované tržní odvětví a slouží maximalizaci jejich zájmů a potřeb. Druhou kategorií původců standardizovaných podmínek pro oblast mezinárodního obchodního styku reprezentují mezinárodní organizace, jako například Evropská hospodářská komise Spojených národů nebo Komise OSN pro mezinárodní obchodní právo. Poslední, avšak pro tuto publikaci centrální podmnožinu představují standardizované smlouvy vytvářené specializovanými asociacemi obchodníků pro účely obecného použití v rámci jimi představovaného trhu.

⁶⁹³ SCHMITTHOFF, C.M. The Unification or Harmonisation of Law by Means of Standard Contracts and General Conditions. *International and Comparative Law Quarterly*. 1968, roč. 17, č. 3, s. 553.

⁶⁹⁴ Prezentované členění přebírá kategorizaci představenou v BOGGIANO, A. International Standard Contracts: A Comparative Study. In: *Recueil des cours 1982*. Leiden/Boston: Martinus Nijhoff Publishers, 1982, Vol. 170, s. 17–20; shodně ROZEHNALOVÁ, N. *Standardizované formy uzavírání smluv v mezinárodním obchodě*. Brno: Masarykova univerzita, 1991, s. 21–22.

Tyto povahou národní, avšak svým zaměřením a působením mezinárodní asociace, jak se snaží nastínit i název této kapitoly, zastávají v prostředí mezinárodního obchodu mimořádné postavení. Obecně je lze definovat jako organizace vytvářené za účelem poskytování vzájemných benefitů obchodníkům v rámci konkrétního segmentu trhu, zejména s cílem zajistit hladký chod uskutečňovaných obchodních transakcí.⁶⁹⁵ Tohoto cíle dosahují primárně činnostmi směřujícími k maximalizaci standardizace a dosahování uniformity v provádění mezinárodního obchodu.

Nejvýznamnější z nich jsou historicky spjaty s anglickým prostředím, zejména poté Londýnem jako centrem průmyslové revoluce a hlavním městem koloniálního impéria. Právě zde začala postupně vznikat celá řada asociací působících v oblasti trhu s tzv. měkkými komoditami, jako je například káva, kakao, cukr, bavlna nebo různé druhy obilí. Za jednu z nevlivnějších asociací, jejíž činnost a představené mechanismy provádění mezinárodního obchodu sloužily pro mnohé ostatní jako vzor, je považována právě *Grain and Feeds Trade Association* (GAFTA), resp. její předchůdci *London Corn Trade Association* (LCTA) a *London Cattle Food Trade Association* (LCFTA). S ohledem na tuto skutečnost budou i reference v nadcházejících částech kapitoly směřovat primárně na tuto asociaci.

Navzdory relevanci jejich činnosti pro rozvoj a provádění mezinárodního obchodu není této oblasti věnována zvýšená akademická pozornost. Česká odborná literatura se omezuje na dílčí zmínky v učebnicových textech v rámci výkladu o roli standardizovaných smluv při provádění mezinárodního obchodu.⁶⁹⁶ Nejkomplexnější zpracování problematiky standardizace představuje již citovaná publikace Rozehnalové, byť i v tomto případě nebylo cílem této práce reflektovat specifika standardizace na úrovni asociací obchodníků. Nejinak je tomu však v případě zahraniční literatury, kde bývá specifickým standardizace mezinárodního obchodu s komoditami věnováno pár stran textu poukazujících na jejich vybrané aspekty. Snahou autora této kapitoly

⁶⁹⁵ The Development of Trade Associations. In: NATIONAL INDUSTRIAL CONFERENCE BOARD. *Trade Associations: Their Economic Significance and Legal Status*. New York: The Board, 1925, s. 7.

⁶⁹⁶ PFEIFFER, M. et al. *Mezinárodní obchodní právo*. Plzeň: Aleš Čeněk, 2019, s. 47–48; ROZEHNALOVÁ, N., VALDHANS, J., KYSELOVSKÁ, T. *Právo mezinárodního obchodu: včetně problematiky mezinárodního rozhodčího řízení*. Praha: Wolters Kluwer, 2021, s. 167–170.

je poskytnout poněkud jiný pohled na tuto problematiku, který se snaží dílčí aspekty činnosti asociací obchodníků nahlížet ve vztahu jejich vzájemné provázanosti, neboť teprve tento komplexní pohled umožňuje hodnotit podíl těchto asociací na postavení standardizovaných smluv jako součásti *lex mercatoria*.

Cílem této kapitoly je, v souladu s obecně vytyčenými otázkami zastřešujícími celou publikaci, nastínit společensko-historické pozadí vzniku a vývoje standardizovaných smluv pod vlivem specializovaných asociací obchodníků a nabídnout vhled do jejich postavení v současné kontraktační i rozhodovací praxi. Propojení těchto dvou, resp. tří aspektů může na straně jedné působit jako příliš ambiciózní projekt, neboť, jak konstatováno již v úvodu této publikace, ohlížení se za historii je mnohdy pouhým zkreslením komplexního a obtížně uchopitelného vývoje pohledem konkrétního autora, jemuž tento pohled otevře prostor pro argumentaci a formulaci závěrů o současném stavu poznání. Této kritice se pochopitelně nemůže vyhnout ani autor této kapitoly. Cílem nicméně není představit historiografii asociací obchodníků nebo standardizovaných smluv, nýbrž pouze vyzdvihnout vybrané historické momenty a okolnosti, které významnou měrou přispěly jejich rozvoji. Na stranu druhou jsme přesvědčeni, že právě v otázce uplatňování standardizovaných smluv je mimořádně významné při hodnocení jejich současné relevance vnímat pozadí jejich vzniku a vývoje. Standardizované smlouvy, o nichž bude na následujících stranách pojednáno, jsou totiž produktem asociací vznikajících od druhé poloviny 19. století jako národní asociace, avšak s globální vizí. Tím vyvstává celá řada otázek. Co stálo za úspěchem těchto asociací a produktů jejich činnosti? Mají tyto asociace význam pro budoucnost mezinárodního obchodování, nebo se jedná o přežitek minulosti? Je pro uplatňování standardizovaných smluv přínosné, či snad dokonce nezbytné, uplatňovat rozhodčí řízení vytvořené v rámci jednotlivých asociací? Zodpovězení těchto otázek nás poté vede k úvaze, co tyto dílčí aspekty znamenají směrem k vyslovení se závěru o jejich závaznosti.

VI.2 Společensko-historické premisy vývoje asociací obchodníků a jejich činnost

Pro zhodnocení významu standardizovaných smluv a specializovaného rozhodčího řízení pro současný mezinárodní obchod s komoditami je nezbytné alespoň v obecné rovině nastínit společensko-historické pozadí vývoje asociací obchodníků, pod jejichž záštitou začal celý systém vznikat, třebaže odkazy na tyto okolnosti budou průběžně zmiňovány i v jiných oddílech této kapitoly. Za tímto účelem je třeba obrátit pozornost na Anglii v období poloviny 19. století, kdy britské impérium zaujímal postavení prvního industriálního národa a jednoho z hlavních center mezinárodního obchodu s komoditami.⁶⁹⁷ Právě zde lze pozorovat první zárodky vývoje standardizace.

Zpočátku panující nejistota a nepravidelnosti v obchodu s obilím nedávaly podnět pro specializaci a institucionalizaci tohoto odvětví.⁶⁹⁸ Mezinárodní obchod se odehrával převážně na základě tzv. bought and sold notes⁶⁹⁹ nebo na základě standardizovaných smluv, které si jednotliví obchodníci vytvářeli pro škálu vlastních transakcí. Do tohoto vývoje však postupně začala zasahovat celá řada změn. V oblasti obchodu s obilím to bylo zejména překonání krize v polovině 40. let 19. století a zrušení tzv. corn laws, které ve spojení s průmyslovou revolucí a vývojem komunikačních technologií znamenaly celkovou proměnu komoditního trhu.⁷⁰⁰

S rostoucí poptávkou po rozličných druzích obilovin, které se soustředily do Londýna jako centra mezinárodního obchodu, rostla rovněž touha obchodníků využívat rozmanitosti zdrojů z hlediska původu těchto komodit. Tento podnět umožnil nejen zajištění zboží z alternativních zdrojů, nýbrž současně představil faktor konkurenčního prostředí ovlivňující ceny

⁶⁹⁷ SWANGARD, M., PICKFORD, T. Chapter I: The Arbitration Agreement and Arbitrability, Commodity Arbitrations. In: KLAUSEGGER, C. et al. (eds.). *Austrian Yearbook on International Arbitration 2016*. Wien: MANZ Verlag Wien, 2016, s. 29.

⁶⁹⁸ ROTHSTEIN, M. Multinationals in the Grain Trade, 1850–1914. *Business and Economic History*. 1983, roč. 12, s. 85–86.

⁶⁹⁹ CRANSTON, R. The Rise and Rise of Standard Form Contracts: International Commodity Sales 1800–1970. In: CRANSTON, R., RAMBERG, J., ZIEGLER, J. (eds.). *Commercial Law Challenges in the 21st Century: Jan Hellner in Memoriam*. Uppsala: Iustus, 2007, s. 15.

⁷⁰⁰ ROTHSTEIN, M. Multinationals in the Grain Trade, 1850–1914. *Business and Economic History*. 1983, roč. 12, s. 87.

obchodovaných komodit. Současně však vyvstala potřeba řešit složité otázky kolizí národních právních řádů, které limitovaly dosažení skutečně mezinárodního charakteru takového obchodu. Ten vyžaduje shodu obchodníků na určitých standardech, jejichž existence předpokládá uniformitu smluv. Tento vývoj si proto žádal ústřední, sofistikovanou entitu, která by tohoto cíle dosáhla a požadavek standardizace zajistila.⁷⁰¹

Na pozadí tohoto vývoje začala vznikat celá řada asociací obchodníků. Primárním cílem těchto asociací, na rozdíl od původně vznikajících gild, nebyla ochrana a podpora zájmů jednotlivých obchodníků, vůči nimž by posléze začaly přejímat elitářské postavení. Nově vznikající asociace cílily na podporu efektivnosti trhu a vzájemnosti mezi obchodníky s předmětnou komoditou.⁷⁰² Od samého počátku jejich vzniku směřovala jejich organizační struktura a činnost k jednoznačně definovanému cíli – zajištění lepší regulace a hladkého chodu přeshraničního obchodu v podmínkách, kdy byl politický diskurs v mezinárodním prostředí orientován na suverénní státy jako dominantní aktéry.⁷⁰³ Proto, ačkoliv se jednalo svou podstatou o asociace národní, k zajištění takto vytyčeného cíle bylo nutné vnímat jejich úlohu na úrovni globální. Globální orientace vznikajících asociací obchodníků se okamžitě promítla do jejich činnosti, jejíž přínos lze spatřovat ve třech základních aspektech:

1. Vytváření standardů obchodovaných komodit.
2. Vytváření standardizovaných smluv.
3. Vytváření a správa specializovaného rozhodčího řízení pro řešení sporů vzniklých mezi obchodníky při aplikaci standardizovaných smluv.

Samotná globální orientace vznikajících asociací by nicméně nebyla dostačující k zajištění široké aplikace výstupů jejich činnosti, kdyby k ní nepřistoupil ještě jeden zcela fundamentální faktor. Tím bylo tehdejší postavení Anglie jako centra mezinárodního obchodu. Vedle obchodníků s komoditami zde

⁷⁰¹ BARTY-KING, H. *Food for Man and Beast: The Story of the London Corn Trade Association, the London Cattle Food Trade Association and the Grain and Feed Trade Association 1878–1978*. London: Hutchinson Benham, 1978, s. 18.

⁷⁰² KIRBY JOHNSON, D. *International Commodity Arbitration*. London: Lloyd's of London Press, 1991, s. 1.

⁷⁰³ SGARD, J. The Private Governance of a Global Market: The London Corn Trade Association, 1885–1914. *Institute for Economic Studies, Keio University* [online]. May 2019, s. 8 [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: <https://ies.keio.ac.jp/upload/20190426appliedpaper.pdf>

působily banky, pojišťovací společnosti, přepravní společnosti a obchodní burzy, které dohromady představují významné komponenty v rámci širokého vnímání mezinárodního komoditního obchodování.⁷⁰⁴ Není proto příliš překvapivé, že se ty nejvýznamnější asociace obchodníků začaly formovat zejména v Liverpoolu a Londýně, a to nejprve ve formě neformálních setkávání obchodníků s příslušnými komoditami.⁷⁰⁵

Ve své celistvosti je patrné, že historické okolnosti doprovázející proměnu mezinárodního obchodování reprezentují jeden z významných faktorů pro tak široké uplatnění výsledků činnosti asociací obchodníků. Jak bude zřejmé z následujícího výkladu, lze v případě působení asociací obchodníků s komoditami hovořit o existenci tzv. imperiálního modelu regulace globálního trhu, kdy určitý subjekt s dominantním postavením na trhu nebo dominantní tržní silou téměř až vnucuje svá pravidla, standardy a způsob řešení sporů na veškeré účastníky trhu, a to bez ohledu na jejich domicil nebo příslušnost.⁷⁰⁶ Naopak výklad určitých specifík činnosti těchto asociací bude dokládat, že v případě asociací obchodníků nelze hovořit o supranacionálním ani transnacionálním modelu trhu.⁷⁰⁷

V následujících částech kapitoly se budeme blíže věnovat dvěma posledně zmíněným aspektům činnosti asociací obchodníků, které jsou z hlediska jejich postavení v prostředí mezinárodního obchodu rozhodné. Ve vztahu ke standardizovaným smlouvám se budeme zejména věnovat otázce vlivu

⁷⁰⁴ SGARD, J. A Tale of Three Cities: The Construction of International Commercial Arbitration. In: MALLARD, G., SGARD, J. (eds.). *Contractual Knowledge: One Hundred Years of Legal Experimentation in Global Markets*. Cambridge: Cambridge University Press, 2016, s. 159; CRANSTON, R. The Rise and Rise of Standard Form Contracts: International Commodity Sales 1800–1970. In: CRANSTON, R., RAMBERG, J., ZIEGLER, J. (eds.). *Commercial Law Challenges in the 21st Century: Jan Hellner in Memoriam*. Uppsala: Iustus, 2007, s. 33.

⁷⁰⁵ CRANSTON, R. Law Through Practice: London and Liverpool Commodity Markets C.1820–1975. *JSRN* [online]. 23. 10. 2007, s. 3 [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: https://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1021952_code831181.pdf?abstractid=1021952&mirid=1

⁷⁰⁶ SGARD, J. The Simplest Model of Global Governance Ever Seen? The London Corn Market (1885–1914). In: BROUSSEAU, E., GLACHANT, J.-M., SGARD, J. (eds.). *The Oxford Handbook of Institutions of International Economic Governance and Market Regulation* [online]. Oxford: Oxford University Press, 2019, s. 1 [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: <https://academic.oup.com/edited-volume/35422/chapter/303173487>

⁷⁰⁷ *Ibid.*, s. 2. Jako supranacionální je uváděn model, který vykazuje pouze slabé pouto k národnímu právnímu řádu, zatímco transnacionální model představuje úplné oddělení od státu a jeho regulace.

jejich konstrukce a postavení vytvářející asociace na jejich přijímání trhem. Ve vztahu k rozhodčímu řízení poté bude řešena otázka, jaké výhody přináší asociacím vlastní rozhodčí řízení a zda se jedná o nezbytný předpoklad širokého rozvoje standardizovaných smluv.

VI.3 Vytváření standardizovaných smluv

VI.3.1 Vnější faktory úspěchu standardizace

Již v rámci předcházejícího oddílu bylo konstatováno, že vznik standardizovaných smluv a tlak na jejich uplatnění byl podnícen důsledky nastalých společensko-historických změn souvisejících s masivním rozvojem mezinárodního trhu a průmyslovou revolucí. Bylo by nicméně nepřesné domnívat se, že zajištění právní a ekonomické jistoty obchodníků při provádění mezinárodního obchodu, mnohdy prezentované jako fundamentální přínosy standardizace, bylo jediným faktorem, který by působil ve prospěch vytváření standardizovaných smluv. Takový pohled na původ institucionalizované standardizace by byl příliš zužující a mohl by zastínit jeden z potenciálních důvodů, proč standardizované smlouvy vydávané dílčími asociacemi obchodníků našly tak široké uplatnění v praxi.

Významnou roli v tomto směru sehrály faktory vnější, které byly s organizací trhu úzce provázány a bez nichž by jen těžko mohl mezinárodní obchod hladce probíhat. Těmito faktory míníme již zmíněné proběhlé změny a masivní rozvoj mezinárodního trhu v průběhu 19. století, kdy objem prováděných tržních operací a rostoucí poptávka po komoditách začaly přerůstat finanční možnosti jednotlivých obchodníků. Tito se začali postupně obracet na banky, po nichž žádali zápůjčky k financování prováděných obchodních operací proti předložení přepravních dokumentů. Pro banky nicméně bylo problematické, že se každý takový obchod odehrával na základě individualizovaných standardizovaných smluv a rozdílných obchodních praktik. Proto začaly vyžadovat jejich standardizaci a včleňování jednotných klauzulí do obchodních smluv, aby minimalizovaly rizika plynoucí nejen ze samotných smluv, ale též rizika plynoucí z nejednotnosti rozhodného práva.⁷⁰⁸

⁷⁰⁸ BARTY-KING, H. *Food for Man and Beast: The Story of the London Corn Trade Association, the London Cattle Food Trade Association and the Grain and Feed Trade Association 1878–1978*. London: Hutchinson Benham, 1978, s. 16–18.

Široké uplatňování nově přijímaných standardizovaných smluv bylo zajištěno rovněž úzkou spoluprací mezi asociacemi obchodníků a dalšími organizacemi působícími v rámci daného trhu. Tyto sice neměly k dispozici prostředky, jimiž by mohly obchodníkům vnucovat vybrané způsoby obchodování, nicméně vůdčí postavení vybraných komoditních asociací a jejich standardizovaných smluv jim sloužilo jako mocná zbraň. Postupně si totiž i ony vynucovaly jejich uplatňování pod záštitou zajištění společného obchodního zájmu a současně pod hrozbou vyloučení z obchodování.⁷⁰⁹

VI.3.2 Vnitřní faktory úspěchu standardizace

Asociace obchodníků byly při vytváření standardizovaných smluv vedeny snahou o maximální využívání jimi stanovených standardů v rámci každodenního provádění mezinárodního obchodu. Jejich obavou tedy bylo, zda budou dostatečně široce přijímány. Ačkoliv tak vnější tlak na jejich uplatňování byl jedním z faktorů úspěchu standardizace, je třeba důvod jejich úspěchu spatřovat ještě v něčem jiném. Pro masivní rozvoj standardizace totiž nemohla být rozhodující pouze abstraktní hodnota právní jistoty a předvídatelnosti, nýbrž tyto musely působit ve spojení s konkrétním obsahem těchto smluv. Dominantním faktorem úspěchu standardizace proto byla bezesporu orientace příslušných asociací na potřeby mezinárodního trhu, diverzita jejich členů a s tím související otevřenost vůči vnějším podnětům.

Asociace obchodníků totiž chtěly být vnímány jako prostředníci ztělesňující a vyjadřující zájmy a požadavky trhu, nikoliv jako obchodníkům nadřazená entita, jíž by byli podřízeni. Orientace a otevřenost vůči zájmům těch, kteří se následně opírali o vytvářené standardizované smlouvy, byla proto hlavním cílem asociací. Asociace tak při vytváření standardizovaných smluv vyvažovaly zájmy bankéřů, pojistitelů, importérů, brokerů, zasilatelů a ostatních aktérů, což působilo současně jako pojistka proti tržní manipulaci.⁷¹⁰ Zároveň

⁷⁰⁹ BARTY-KING, H. *Food for Man and Beast: The Story of the London Corn Trade Association, the London Cattle Food Trade Association and the Grain and Feed Trade Association 1878–1978*. London: Hutchinson Benham, 1978, s. 54.

⁷¹⁰ SGARD, J. The Simplest Model of Global Governance Ever Seen? The London Corn Market (1885–1914). In: BROUSSEAU, E., GLACHANT, J.-M., SGARD, J. (eds.). *The Oxford Handbook of Institutions of International Economic Governance and Market Regulation* [online]. Oxford: Oxford University Press, 2019, s. 6 [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: <https://academic.oup.com/edited-volume/35422/chapter/303173487>

byla tato orientace výhodná pro asociace, neboť působila inkluzivně vůči cizincům a cizím obchodníkům, kteří by se mohli obávat negativních vlivů plynoucích z jinak národního původu těchto asociací. Toto pojetí vyvolávalo dojem globálního trhu, což je přesně cíl, kterého chtěly dosáhnout.

V současné době lze jednoznačně konstatovat, že tyto projekty institucionálně standardizace byly úspěšné a dosáhly svého cíle. Výroční zprávy LCTA uvádějí, že již v letech 1925 až 1929 bylo ročně prodáváno přes čtvrt milionu standardizovaných smluv ročně.⁷¹¹ V současné době se GAFTA pyšní tvrzením, že na základě jí vydávaných standardizovaných smluv je prováděno 80 % světového obchodu s obilím.⁷¹²

VI.3.3 Požadavek balancování vnějších a vnitřních faktorů v procesu standardizace smluv

Výše pojednané vnější faktory úspěchu standardizace lze vnímat jako požadavek zajištění maximální uniformity smluvních podmínek. Uniformita nicméně neznamenal, že by vytváření standardizovaných smluv bylo pouhým slepým legislativně-technickým postupem zachycujícím existující tržní standardy a praktiky. Naopak se jedná o aktivitu, v jejímž rámci je třeba vyvažovat střety zájmů a hodnot, jejichž vyjádření jsme identifikovali jako vnitřní faktory úspěchu standardizace.⁷¹³ Smlouvy vydávané asociacemi obchodníků totiž váží nejen zájmy samotných obchodníků, ale i přepravních společností, pojistitelů a finančních institucí, které ve svém souhrnu vytvářejí obecný rámec pro hladké fungování mezinárodního obchodu. Tyto na první pohled protichůdné, avšak vzájemně komplementární cíle jsou dvěma styčnými body, jejichž vyvažování determinuje přístupy a postoje při vytváření standardizovaných smluv.

Pro dosažení efektivnosti činnosti asociací obchodníků je třeba vnímat, jak je nastaveno ekvilibrium mezi požadavkem uniformity a jistoty na straně

⁷¹¹ CRANSTON, R. The Rise and Rise of Standard Form Contracts: International Commodity Sales 1800–1970. In: CRANSTON, R., RAMBERG, J., ZIEGLER, J. (eds.). *Commercial Law Challenges in the 21st Century: Jan Hellner in Memoriam*. Uppsala: Iustus, 2007, s. 31.

⁷¹² All Contracts. *GAFTA* [online]. [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: <https://www.gafta.com/All-Contracts>

⁷¹³ CRANSTON, R. The Rise and Rise of Standard Form Contracts: International Commodity Sales 1800–1970. In: CRANSTON, R., RAMBERG, J., ZIEGLER, J. (eds.). *Commercial Law Challenges in the 21st Century: Jan Hellner in Memoriam*. Uppsala: Iustus, 2007, s. 37.

jedné a prosazováním hodnot na straně druhé. Byť jsou vytvářené standardizované smlouvy neustále vyhodnocovány z hlediska jejich účelnosti a vhodnosti na pozadí aktuálních obchodních praktik a zvyklostí, vyznačují se současně jistou resistencí vůči marginálním změnám jejich znění. Nejen obchodníci, ale i představitelé samotné asociace si jsou totiž vědomi skutečností, že standardizované smlouvy představují výsledek delikátního balancování dotčených zájmů celé řady tržních aktérů. Proto jakákoliv změna jejich znění musí být pečlivě zvážena, aby tato rovnováha nebyla nepřiměřeně narušena a nevedla k nežádoucím důsledkům. Obdobné platí pro potřebu odrážet různé podmínky země, odkud byla předmětná komodita exportována.⁷¹⁴ V důsledku těchto okolností disponuje GAFTA několika standardizovanými smlouvami pro jeden druh obilí v závislosti na zemi původu.

Existence multiplicity standardizovaných smluv tak není jen odrazem tržních specifik, ale též výrazem existujícího „křehkého společného dobra“, jehož hodnota je promítána jejich přetrvávajícím uplatněním ve vztazích mezi obchodníky.⁷¹⁵ Pokud bychom účel standardizace vnímali pouze ve snaze o představení jediného standardizovaného kontraktu pro veškeré typy komodit a veškeré země původu, ono označované společné dobro, byť paradoxně promítnuté do existence někdy i několika desítek standardizovaných smluv, by bylo narušeno a celý systém a účel obchodních asociací by se mohl rozpadnout.

VI.3.4 Typické klauzule jako prostředek standardizace

Proces standardizace společně s balancováním vnitřních a vnějších faktorů zasahuje obsahově veškeré aspekty standardizovaných smluv. Jejich dílčí ustanovení lze klasifikovat do tří kategorií:⁷¹⁶

1. Termíny obchodu týkající se zboží, kvality, kvantity, ceny, váhy a dalších individualizovaných aspektů smlouvy.

⁷¹⁴ CRANSTON, R. The Rise and Rise of Standard Form Contracts: International Commodity Sales 1800–1970. In: CRANSTON, R., RAMBERG, J., ZIEGLER, J. (eds.). *Commercial Law Challenges in the 21st Century: Jan Hellner in Memoriam*. Uppsala: Iustus, 2007, s. 24.

⁷¹⁵ SGARD, J. The Private Governance of a Global Market: The London Corn Trade Association, 1885–1914 [online]. *Institute for Economic Studies, Keio University*. May 2019, s. 14 [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: <https://ies.keio.ac.jp/upload/20190426appliedpaper.pdf>

⁷¹⁶ COVO, J. FOSEA and GAFTA Standard Form Contracts and Their Arbitration Systems. *ASA Bulletin*. 2013, roč. 31, č. 2, s. 293.

2. Termíny upravující plnění smlouvy, zejména otázky týkající se platby za zboží, přepravních dokumentů, cel a daní, zkoušení vzorků apod.
3. Klausule determinující okolnosti řešení případných budoucích sporů.

S ohledem na zaměření publikace a vymezené cíle této části jsou významná zejména ustanovení náležející do třetí kategorie, neboť právě ta mají rozhodující vliv na postavení standardizovaných smluv, na způsob zacházení s nimi při provádění tržních operací a na jejich vazbu k rozhodčímu řízení. Pod těmito klauzulemi vnímáme tři jako nosné – klauzule domicilu, rozhodčí doložka a ustanovení o rozhodném právu.

Klauzule zasazující smlouvy do prostředí anglického práva. Základním stavebním prvkem standardizovaných smluv, který významným způsobem determinuje celkový rámec standardizace prostřednictvím asociací obchodníků, jsou ustanovení zasazující provádění mezinárodního obchodu do anglického právního prostředí.

Tato ustanovení mají svůj původ, nikterak překvapivě, v již nastíněném historickém vývoji jednotlivých asociací. Nejvlivnější asociace obchodníků vznikaly v Londýně a Liverpoolu, kdy jejich vliv odrážel postavení britského impéria jako koloniální velmoci, průkopníka průmyslové revoluce a centra mezinárodního obchodu. Ačkoliv bylo výše konstatováno, že se jednalo svou povahou o národní společnosti, svými cíli a orientací byly od počátku zaměřeny na globální trh. K zajištění právní a ekonomické jistoty a hladkého průběhu provádění mezinárodního obchodu však bylo třeba vypořádat se s multiplicitou právních řádů a jejich kolizemi. Jinými slovy, pro fungování mezinárodního trhu bylo třeba eliminovat působení kolizního práva, neboť jeho aplikace vyvolávala pro obchodníky nežádoucí důsledky. Proto se součástí standardizovaných smluv stala ustanovení stanovící, že na smlouvu je třeba nahlížet jako na uzavřenou v Anglii a zde také plněnou, a to bez ohledu na jakékoliv odlišné ujednání stran.⁷¹⁷ Rovněž bylo stanoveno, že smlouva má být vykládána v souladu s právem Anglie a podle tohoto práva též nabývat účinků.⁷¹⁸ Právě uvedené klauzule tak měly za cíl zajistit aplikaci jediného

⁷¹⁷ „*This contract shall be deemed to have been made in England and to be performed in England, notwithstanding any contrary provision, ...*“ – např. čl. 28 první věta GAFTA Contract no. 41.

⁷¹⁸ „*... this contract shall be construed and take effect in accordance with the laws of England.*“ – např. čl. 28 první věta GAFTA Contract no. 41.

práva, které by maximalizovalo autonomii asociace a jednotlivých obchodníků a současně zajistilo uniformitu při provádění mezinárodního obchodu. Tímto přístupem totiž dochází k výraznému omezení uplatnění podpůrného národního práva a zároveň umožňuje krystalizovat do smluvního nástroje obchodní zvyklosti, které tak zajistí jejich přiléhavost pro daný trh obecně.⁷¹⁹

Toto řešení je možno nahlížet z různých perspektiv. Na straně jedné lze uvažovat argument, že anglické právo vykazovalo v této době k provádění mezinárodního obchodu nejužší vztah, neboť obchod byl soustředěn zejména do Londýna, kde působili v té době největší světoví obchodníci. Na straně druhé by bylo možno konstatovat, že svým původem anglické asociace využily svého dominantního postavení na mezinárodním poli a přirozeně se tak uchýlily k zakotvení anglického práva jako práva, které mělo zajistit podpůrný servis pro vydávané standardizované smlouvy, třebaže samotné vazby na anglické právo nebyly nutně tak dominantní. Ať už skutečnost představuje jakékoliv z těchto řešení, případně ještě zcela jiné, faktem zůstává, že anglické právo nadále představuje dominantní prvek standardizovaných smluv, který determinuje chod mezinárodního obchodu. Proč je tomu však i v současné době, kdy anglické prostředí zdaleka není tak dominantní pro oblast mezinárodního obchodu?

Bridge tuto pokračující vládu anglického práva vnímá jako odraz jeho reputace, kdy se navzdory absenci jeho kodifikace vyznačuje transparentností, přístupností a citlivostí vůči aspektům smluvní praxe, což přesně odráží potřeby mezinárodních obchodníků s komoditami.⁷²⁰ Tato jistota plynoucí z aplikace anglického práva tak převáží požadavek dosahování absolutní smluvní spravedlnosti, což je aspekt, který, jak bude patrné z následujícího výkladu, nachází své projevy i v oblasti specializovaného rozhodčího řízení a lze jej tak považovat za jeden z pilířů mezinárodního trhu s komoditami.

Rozhodčí doložka. Rozhodčí řízení náleží tradičně mezi preferovaný způsob řešení sporů mezi mezinárodními obchodníky. Nejinak je tomu v případě obchodníků s komoditami, kteří od samého počátku sledovali v podmínkách

⁷¹⁹ CREMADES, B. M., PLEHN, S. L. The New Lex Mercatoria and the Harmonization of the Laws of International Commercial Transactions. *Boston University International Law Journal*. 1984, roč. 2, č. 3, s. 328.

⁷²⁰ BRIDGE, M. G. The CISG and Commodity Sales: A Relationship to be Revisited? *Singapore Journal of Legal Studies*. 2021, s. 282.

mezinárodního tržního prostředí cíl smírného řešení sporů. Teprve selhal-li tento způsob, obraceli se obchodníci s řešením sporu na třetí strany, kterými typicky byli jim rovní, tedy rovněž obchodníci v rámci daného trhu.⁷²¹ Není proto nikterak překvapivé, že veškeré standardizované smlouvy vydávané asociacemi obchodníků sledují tyto generální tendence a zahrnují do svých ustanovení rozhodčí doložku typu *Scott v Avery*, která stranám brání obrátit se s jejich nároky na obecné soudy v rozporu s touto doložkou.⁷²²

Jak bude poukázáno zejména v následující části této kapitoly, rozhodčí řízení neslouží jako pouhý mechanismus pro řešení konkrétního sporu, nýbrž naplňuje ve vztahu ke standardizovaným smlouvám ještě další funkce. Na tomto místě se však pouze omezíme na konstatování, že tradičně vnímané výhody tohoto způsobu řešení sporů jsou důvodem pro uchýlení se k jeho uplatňování i v případě komoditních obchodů, třebaže jich je dosahováno na základě modifikace určitých aspektů uplatňovaných v obecném obchodním rozhodčím řízení.

Pro tuto část kapitoly je významné, že standardizované smlouvy obsahují specifické ustanovení rovněž pro oblast řešení sporů. Toto spočívá ve fikci, že pro účely jakéhokoliv soudního řízení je třeba nahlížet na strany tak, jako by měly obvyklé bydliště nebo vykonávaly činnost v sídle GAFTA.⁷²³ Touto konstrukcí se má zajistit nejen exkluzivita anglického *lex arbitri*, nýbrž rovněž výlučná jurisdikce anglických soudů pro veškeré spory, které by v souvislosti s uplatněním standardizovaných smluv mohly vzniknout.

Pro příslušné asociace obchodníků má tato konstrukce zejména legitimizační význam. Asociace totiž využívají tohoto zastřešení anglickými soudy k poukázání na legitimitu jejich činnosti, kdy nejenže jsou ochotny hájit potenciální problematické aspekty smluv před nejvyššími soudními instancemi, ale současně tím působí na vnější svět, kdy opět vyvolávají dojem globálního aktéra s dominantním postavením na trhu.

⁷²¹ FAINT, R. Commodity and Maritime Arbitration in London: How the Grain Trade Approaches the Problem. *Arbitration: The International Journal of Arbitration, Mediation and Dispute Management*. 2000, roč. 66, č. 4, s. 306.

⁷²² SWANGARD, M. Chapter 7: Commodity Arbitration. In: LEW, J. D. M. et al. (eds.). *Arbitration in England, with Chapters on Scotland and Ireland*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2013, s. 115.

⁷²³ V případě stran usazených ve Skotsku nebo Severním Irsku poté že prorogovaly jurisdikci anglických soudů. – např. čl. 28 GAFTA Contract No. 41.

Klauzule upravující vztah k mezinárodním smlouvám. Posledním, avšak neméně významným ustanovením standardizovaných smluv jsou klauzule determinující vztah k nejvýznamnějším mezinárodním smlouvám upravujícím provádění mezinárodního obchodu.

Z výše nastíněného výkladu o zasazení standardizovaných smluv do anglického právního prostředí vyplývá, že ve vztahu k rozhodnému právu nelze v případě asociací obchodníků hovořit o vytváření transnacionálního *lex mercatoria*, které by bylo zcela odpoutáno od národních právních řádů. Naopak bylo zřetelně poukázáno na skutečnost, že standardizované smlouvy a, jak bude patrné později, pravidla rozhodčího řízení byla po celou dobu vytvářena v mezích stanovených anglickým právem. Toto spojení nicméně nebylo vnímáno jako překážka či slabá stránka mechanismu těchto asociací. Naopak byla tato provázanost vnímána jako nástroj, jehož prostřednictvím se chránila legitimita asociacemi nastoleného soukromého smluvního pořádku.⁷²⁴

Kromě výslovného ustanovení, které podpůrně stanoví aplikaci anglického práva, se však standardizované smlouvy asociací obchodníků vyznačují dále ustanoveními, která vylučují aplikaci mezinárodních smluv a jiných mezinárodně přijímaných souborů pravidel, která by na provádění mezinárodního obchodu s komoditami mohla dopadat. Výslovně je tak pro všechny smlouvy GAFTA vyloučena zejména aplikace Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, Úmluva o promlčení při mezinárodní koupi zboží, ale též pravidla INCOTERMS. Zejména vyloučení posledně zmíněného souboru mezinárodně uznávaných pravidel může působit poněkud překvapivě, zejména při realizaci, že vydávané smlouvy s těmito termíny pracují. Přesto je třeba důsledně na toto vyloučení pamatovat, neboť příslušné asociace vymezují obsah těchto termínů autonomně a od jejich pojetí ve smyslu Mezinárodní obchodní komory v Paříži se mohou odlišovat. To pouze dokládá, že vyloučení mezinárodních smluv a jiných mezinárodně přijímaných pravidel je jen dalším vyjádřením přesvědčení příslušných asociací,

⁷²⁴ SGARD, J. The Simplest Model of Global Governance Ever Seen? The London Corn Market (1885–1914) [online]. In: BROUSSEAU, E., GLACHANT, J.-M., SGARD, J. (eds.). *The Oxford Handbook of Institutions of International Economic Governance and Market Regulation*. Oxford: Oxford University Press, 2019, s. 5 [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: <https://academic.oup.com/edited-volume/35422/chapter/303173487>

že samy o sobě, v kombinaci s výsledky jejich aktivit, mohou efektivně vykonávat výlučnou kontrolu nad daným trhem.⁷²⁵ Zároveň si tímto vyloučením zajišťují uchování určité autonomie a izolace od vnějších vlivů.

VI.4 Postavení specializovaného rozhodčího řízení v procesu standardizace

Standardizace obchodovaných komodit a vytváření standardizovaných smluv poskytují takovou úroveň právní jistoty, předvídatelnosti a redukce transakčních nákladů, že je lze bezesporu považovat za styčné body celého systému obchodování s komoditami. Tyto aspekty činnosti asociací obchodníků zajišťují relativní jednoznačnost v právech a povinnostech stran, čímž limitují potenciál vzniku sporů, příp. podporují jejich smírné řešení. Naopak významně redukuje využití formálních mechanismů řešení sporů mezi obchodníky.⁷²⁶

Přesto se řada asociací obchodníků rozhodla v kontextu jejich činnosti podpořit standardizaci mezinárodního obchodu a autonomii daného segmentu trhu zřízováním specializovaného rozhodčího mechanismu s vlastními pravidly rozhodčího řízení, vykonáváním dohledu nad odbornou přípravou rozhodců a zajišťováním celkového průběhu rozhodčího řízení. Využívaný model rozhodčího řízení, některými autory označován jako model anglický,⁷²⁷ se tak odklání od specializovaných obchodních soudů a renomovaných institucí zajišťujících obecné obchodní arbitráže, jako například ICC, LCIA, HKIAC či SCC.

Příklon ke specializovanému rozhodčímu řízení je vázán řadou specifíků, která na pozadí zmínovaných uznávaných institucí a jejich pravidel pro obecné obchodní arbitráže působí poněkud archaicky. Proto tento oddíl v prvé

⁷²⁵ POLOVETS, I., SMITH, M., TERRY, B. GAFTA Arbitration as the Most Appropriate Forum for Disputes Resolution in Grain Trade. *Arizona Journal of International and Comparative Law*. 2013–2014, roč. 30, č. 3, s. 564.

⁷²⁶ BERNSTEIN, L. The NGFA Arbitration System at Work. *National Grain and Feed Association* [online]. 15. 3. 2007, s. 27 [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: https://www.ngfa.org/wp-content/uploads/trade_rules/Arbitration-Study.pdf

⁷²⁷ SGARD, J. A Tale of Three Cities: The Construction of International Commercial Arbitration. In: MALLARD, G., SGARD, J. (eds.). *Contractual Knowledge: One Hundred Years of Legal Experimentation in Global Markets*. Cambridge: Cambridge University Press, 2016, s. 157.

řadě představuje vybrané aspekty komoditního rozhodčího řízení a pokouší se vysvětlit nejen důvody jejich vzniku a přetrvávání, nýbrž i jejich roli při formování celkového obrazu postavení příslušných asociací obchodníků. Při využití těchto poznatků je cílem zodpovězení otázky, jaký význam přináší specializované rozhodčí řízení ve vztahu ke standardizovaným smlouvám.

VI.4.1 Specifické aspekty komoditního rozhodčího řízení

Výkon rozhodčích nálezů. Zdánlivě nekonceptně je pozornost věnována nejprve otázce výkonu rozhodčích nálezů. Tento přístup má však své opodstatnění, neboť oblast komoditního rozhodčího řízení nevykazuje v rovině nuceného výkonu specifika, která by se vymykala výkonu rozhodčích nálezů vydaných v rámci obecných obchodních arbitráží. Rozhodčí nálezy vydané rozhodci a tribunály působícími pod záštitou příslušné asociace obchodníků jsou obecně vykonatelné ve smyslu Newyorské úmluvy, se všemi s tím souvisejícími otázkami. Přesto lze v této oblasti pozorovat jedno specifikum.

Fungování komoditního trhu spočívá na vzájemné důvěře a spolehlivosti obchodních partnerů v uskutečňovaných obchodních vztazích. Jedině za přítomnosti těchto elementů lze v plné míře spoléhat na výhody plynoucí ze standardizace obchodování. Nedílnou součástí této standardizace je souhlasné podřízení se rozhodčímu řízení vedenému pod záštitou příslušné asociace. V momentě, kdy některý z obchodníků nerespektuje vydaný náleze, riskuje tím své jméno v rámci daného trhu. Tato nekonformita se nicméně nedotýká pouze vztahu mezi porušitelem povinnosti jednat v souladu s vydaným nálezem a stranou z nálezů oprávněnou. Porušení této povinnosti má přesah i do úrovně samotné asociace, jejíž pověst může být přítomností takových obchodníků rovněž ohrožena. Jako ochrana před tímto nebezpečím byla vyvinuta celá škála neprávních sankčních systémů, například odebrání členství nebo odmítání obchodování s vyloučeným členem.⁷²⁸

V případě komoditních asociací je nicméně tradičně využíván koncept tzv. blacklistingu. Tento neprávní sankční a zároveň donucovací prostředek spočívá v oprávnění příslušné asociace, na základě presumovaného souhlasu

⁷²⁸ O těchto a dalších mechanismech neprávních sankcí pojednává DOORMAAL, J. van. *Nonlegal Sanctioning in Private Legal Systems*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, 2021, s. 47–53.

stran sporu s tímto postupem, zveřejnit oznámení o neplnění uložené povinnosti spolu s identifikací příslušného obchodníka na internetových stránkách nebo jiným vhodným způsobem cirkulovat tuto skutečnost mezi členy asociace.⁷²⁹ Na základě údajů publikovaných v odborné literatuře lze nicméně konstatovat, že toto oprávnění není třeba využívat příliš často, neboť například v roce 2012 GAFTA tímto způsobem obeslala celkem 8 oznámení o 28 případech neplnění vydaných nálezů.⁷³⁰

Ačkoliv tento aspekt specializovaného rozhodčího řízení nemá přímou vazbu na standardizované smlouvy, lze jeho relevanci pro tuto kapitolu vnímat z pohledu příslušné asociace, neboť dokládá přesvědčení o schopnosti asociací samostatně se vypořádávat s excesy ze strany jednotlivých obchodníků. Tímto se posiluje vnímání o dominantním postavení asociací v oblasti kvazi-autonomního trhu s komoditami.

Dvoustupňovost rozhodčího řízení. Charakteristickým prvkem obecného obchodního rozhodčího řízení je zájem na finalitě řešení sporu mezi stranami. Tento zájem se odráží v nemožnosti uplatnit proti vydanému rozhodčímu nálezu opravný prostředek. Jiný přístup se otevírá v případě komoditního rozhodčího řízení, kdy vybrané asociace umožňují stranám se proti nálezu, za předpokladu splnění striktně stanovených podmínek, odvolat.⁷³¹ Jedná se o poměrně archaický prvek vybraných⁷³² komoditních arbitráží,⁷³³ třebaže v počátečních fázích vývoje nebyl ani ze strany LCTA jako modelové asociace obchodníků předpokládán.⁷³⁴

Počátky tohoto dvoustupňového systému jsou spojovány se spory typu sniff-look, kdy hodnocení konformity dodaného zboží z hlediska kvality

⁷²⁹ Např. čl. 24 GAFTA Arbitration Rules No. 125.

⁷³⁰ POLOVETS, I., SMITH, M., TERRY, B. GAFTA Arbitration as the Most Appropriate Forum for Disputes Resolution in Grain Trade. *Arizona Journal of International and Comparative Law*. 2013–2014, roč. 30, č. 3, s. 580.

⁷³¹ Např. čl. 10 GAFTA Arbitration Rules No. 125.

⁷³² Ne všechny asociace obchodníků přistupují k tomuto systému, například *Refined Sugar Association* (RSA) nebo *London Metal Exchange* (LME).

⁷³³ KIRBY JOHNSON, D. Commodity Trade Arbitration. In: BERNSTEIN, R., MARRIOTT, A. L., TACKABERRY, J. A. (eds.). *Handbook of Arbitration Practice*. London: Sweet & Maxwell, 1998, s. 276.

⁷³⁴ BARTY-KING, H. *Food for Man and Beast: The Story of the London Corn Trade Association, the London Cattle Food Trade Association and the Grain and Feed Trade Association 1878–1978*. London: Hutchinson Benham, 1978, s. 29.

a stavu bylo závislé na subjektivním hodnocení ze strany rozhodce či rozhodců.⁷³⁵ Právě subjektivita hodnocení faktických okolností, které determinovaly právní následky pro strany sporu, vyvolala zájem na možnosti přezkoumat takové rozhodnutí. Protože však soudci postrádali dostatečnou expertizu, nepřispělo by řešení této otázky přenesení pravomoci rozhodnout spor na obecné soudy. Některé asociace obchodníků proto vyvinuly v rámci vlastní struktury odvolací komise složené z členů příslušné asociace, kteří byli vnímáni jako dostatečně kvalifikovaní k posuzování těchto otázek.⁷³⁶ Dvoustupňový systém rozhodčího řízení nicméně není omezen pouze na tyto druhy sporů. Využít jej lze i v případě tzv. technických sporů, tedy jakýchkoliv jiných sporů vyplývajících ze smlouvy, kromě kvality a stavu zboží.⁷³⁷

Výhodu zachování dvoustupňového systému lze spatřovat v proměňující se povaze sporů, kdy neustále narůstající podíl případů vyvolává složité právní otázky, často představující spory vysoké hodnoty. Související přínos lze spatřovat v balancování přístupu k řešení sporů. Řízení v prvním stupni je typicky rychlé, málo formální a čistě obchodně orientované, což může být v některých případech dáno na úkor ryzího postupu v souladu s právem.⁷³⁸ Odvolací mechanismus, umožňující *de novo* slyšení případu širším panelem řádně kvalifikovaných rozhodců, tak lze vnímat jako pomyslnou protiváhu čistě tržní orientace komoditního rozhodčího řízení.

Limitovaná intervence právníků. O kvaziautonomním a do jisté míry izolovaném postavení komoditního trhu s jeho vnitřní orientací na obchodníky svědčí rovněž skutečnost, že je výrazně limitováno působení právníků

⁷³⁵ KIRBY JOHNSON, P. Arbitration and GAFTA: User-specific Procedures. In: BERKELEY, A., MIMMS, J. (eds.). *International Commercial Arbitration: Practical Perspectives*. London: Centre of Construction Law & Management, 2001, s. 239; KIRBY JOHNSON, D. Commodity Trade Arbitration. In: BERNSTEIN, R., MARRIOTT, A. L., TACKABERRY, J. A. (eds.). *Handbook of Arbitration Practice*. London: Sweet & Maxwell, 1998, s. 273–274.

⁷³⁶ MACKIE, J. Thesis on Commercial Arbitration in Commodity Trades. *Arbitration: The International Journal of Arbitration, Mediation and Dispute Management*. 1991, roč. 57, č. 3, s. 159.

⁷³⁷ Ibid.

⁷³⁸ WILLIAMS, L. Arbitration in the Energy and Natural Resources Sector: What Can We Learn From Commodity Trade Association Arbitration? In: GONZÁLEZ-BUENO, C. (ed.). *40 under 40 International Arbitration 2021*. Madrid: Dykinson S. L., 2021, s. 420–421.

v průběhu rozhodčího řízení. Toto omezení se odehrává na dvou úrovních. Na straně jedné jde o otázku omezení působení praktikujících právníků jako rozhodců, na straně druhé je to omezení jejich působení jako zástupců stran sporu v ústní fázi rozhodčího řízení.⁷³⁹ V tomto oddílu je pozornost věnována druhému zmíněnému aspektu.

Samotné omezení působení praktikujících právníků jako zástupců stran může nabývat různé podoby v závislosti na konkrétních pravidlech rozhodčího řízení té které asociace. Například v řízení na základě GAFTA Arbitration Rules No. 125 je právní zastoupení stran sporu v ústním řízení před rozhodci umožněno pouze za předpokladu, že se na tom strany sporu výslovně a v písemné podobě dohodnou.⁷⁴⁰ Pakliže k takové dohodě nedojde, je umožněno právní zastoupení pouze v rámci písemné části rozhodčího řízení.⁷⁴¹ Obdobně v případě *Federation of Oils, Seeds and Fats Associations* (FOSFA) je stanoven zákaz působení právních zástupců, kteří zcela nebo převážně působí v právní praxi.⁷⁴² Rovněž *London Metal Exchange* (LME) stanoví pravidlo, kdy o možnosti využití právního zástupce v rozhodčím řízení rozhoduje tribunál s tím, že svolení pro jednu stranu představuje automaticky svolení pro druhou stranu sporu.⁷⁴³ Další specifické řešení přináší *International Cotton Association* (ICA), která rovněž neumožňuje právní zastoupení stran kvalifikovanými právníky, avšak umožňuje stranám mít je jako doprovod k ústnímu jednání, aniž by však mohli přímo adresovat rozhodce či tribunál.⁷⁴⁴

Nasnadě je poté otázka, kde má toto omezení původ a co konkrétního pro realizaci komoditního trhu a rozhodčího řízení přináší, resp. před čím chrání.

⁷³⁹ CHERNYKH, Y. The Last Citadel: The Restricted Role of Lawyers in Soft Commodity Arbitration. *Transnational Dispute Management* [online]. 2017, roč. 14, č. 2, s. 5 [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: <https://www.transnational-dispute-management.com/article.asp?key=2453>

⁷⁴⁰ Čl. 17.1 GAFTA Arbitration Rules No. 125. Obdobně platí pro zrychlené řízení ve smyslu článku 4.7 Expedited Arbitration Procedure Rules No. 126.

⁷⁴¹ Čl. 17.2 GAFTA Arbitration Rules No. 125.

⁷⁴² Guide to Arbitrations and Appeals. *FOSFA International* [online]. [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: <https://www.fosfa.org/arbitration/arbitration-rules-and-code-of-practice/the-guide-to-arbitration-and-appeals/>. Informace vychází z oficiálně publikované Guide to Arbitration and Appeals na internetových stránkách asociace, neboť rozhodčí pravidla FOSFA jsou dostupná jen pro členy po zaplacení příslušného poplatku. Nejsou přístupná veřejnosti, právě na rozdíl od těchto deskriptivních návodů.

⁷⁴³ Čl. 8.1 Arbitration Regulations LME.

⁷⁴⁴ Bylaw 308 para. 4 ICA Arbitration Bylaws.

Odpověď na otázku původu tohoto omezení lze patrně opět spojovat s povahou sporů, které byly rozhodcům původně předkládány. Tyto spory se dotýkaly otázek kvality a stavu dodávaného zboží. Tento typ sporů nicméně neměl pro mezinárodní obchodníky významný právní přesah, který by si žádal intervenci mnohdy komplikovaných právních konstrukcí. Jejich podstata spočívala pouze ve zkoumání konformity dodaného zboží se zbožím objednaným, tedy v posuzování faktů nastalých v rámci provádění mezinárodního obchodu. K tomuto posouzení však bylo třeba povolávat rozhodce z řad zkušených obchodníků znalých podmínek trhu, neboť pouze oni disponovali potřebnými znalostmi a zkušenostmi.

S postupem času se nicméně i tyto ryze faktické arbitráže začaly ve své povaze proměňovat, neboť kvalita zboží byla stále častěji posuzována na základě různých certifikací a dokumentů obdobného charakteru. Původně faktická povaha rozhodčího řízení se tak začala přesouvat do roviny, v níž si lze stále častěji představit spory právního charakteru, např. v otázce pravosti vydané certifikace. Navzdory tomuto vývoji zůstává působení právního stavu v komoditních sporech limitováno.

Jedním z možných důvodů pro omezení činnosti právních zástupců v komoditním rozhodčím řízení i přes nastalé změny v povaze řešených sporů mohla být obava, že by se jejich působením narušil kvaziautonómni chod komoditního trhu ve smyslu odvedení pozornosti od trhu jako takového.⁷⁴⁵ Samotná obchodní asociace i jednotliví obchodníci měli totiž primárně zájem na rychlém vyřešení sporu při vydání takového nálezu, který by reflektoval zavedené podmínky fungování trhu. Ingerence obecných právních standardů a norem byla neslučitelná s představou života a smrti pod vládou obchodních smluv.⁷⁴⁶ To vše jen potvrzuje onu specifickou povahu nejen trhu samotného, ale rovněž naprosto specifické a dominantní postavení příslušné asociace. Jak výstižně popisuje své arbitrážní služby FOSFA: „*For the trade. By the trade. With the trade.*“⁷⁴⁷

⁷⁴⁵ CHERNYKH, Y. The Last Citadel: The Restricted Role of Lawyers in Soft Commodity Arbitration. *Transnational Dispute Management* [online]. 2017, roč. 14, č. 2, s. 7 [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: <https://www.transnational-dispute-management.com/article.asp?key=2453>

⁷⁴⁶ FAINT, R. Commodity and Maritime Arbitration in London: How the Grain Trade Approaches the Problem. *Arbitration: The International Journal of Arbitration, Mediation and Dispute Management*. 2000, roč. 66, č. 4, s. 309.

⁷⁴⁷ FOSFA Arbitration. *FOSFA International* [online]. [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: <https://www.fosfa.org/arbitration/>

Působení právníků jako rozhodců. Při posuzování role rozhodců v komoditních arbitrážích se dostáváme k první rovině limitace působení právníků v této oblasti. Omezené působení právníků v roli rozhodců vychází z již zmiňované povahy původních sporů, které se týkaly především kvality dodaného zboží a jeho souladu s vytvořenými obchodními standardy. Toto konstatování přináší dvě základní implikace. V první řadě je to skutečnost, že sami obchodníci si byli vědomi četnosti těchto nesouladů a vnímali je jako přirozenou součást obchodování s danou komoditou.⁷⁴⁸ Nesoulad v kvalitě nebo stavu dodaného zboží nevyvolával rozvrat existujících a budoucích obchodních vztahů mezi obchodníky. Případným sporem byla pouze otázka urovnání nastalého případu v souladu se zvyklostmi a praktikami trhu. Z toho následně plyne druhá implikace, a sice že tyto spory mohou být vhodně posouzeny pouze osobami s dostatečně hlubokou znalostí trhu a dané komodity, nikoliv osobami mimo takto úzce vymezený okruh zasvěcených osob.

S postupnou proměnou charakteru vyvstávajících sporů a změnou podpůrné národní (anglické) legislativy nicméně vyvstala potřeba zajistit dostatečnou kvalifikaci rozhodců, aby tito mohli řádně plnit svou funkci. V kontextu narůstajících pravomocí rozhodců proto představila GAFTA program profesního rozvoje, který má za cíl zajistit dostatečnou přípravu a výuku v otázkách rozhodčího řízení a v otázkách smluvních. Vedle toho je stanovena celá řada podmínek pro uchazeče o pozici rozhodce v prvním stupni řízení v rámci GAFTA, přičemž i nadále platí, že se nesmí jednat o aktivně působícího právníka v soukromém sektoru (může se nicméně jednat o právníka zaměstnaného členem GAFTA).⁷⁴⁹ Lze se domnívat, že důvody tohoto vyloučení korespondují s výše uvedenými závěry, a proto je lze zobecnit pro obě roviny limitace působení právního stavu v prostředí obchodu s komoditami.

⁷⁴⁸ KIRBY JOHNSON, D. Commodity Trade Arbitration. In: BERNSTEIN, R., MARRIOTT, A. L., TACKABERRY, J. A. (eds.). *Handbook of Arbitration Practice*. London: Sweet & Maxwell, 1998, s. 274.

⁷⁴⁹ Mezi základní podmínky náleží: a) musí se jednat o člena GAFTA nebo o zaměstnance člena GAFTA, b) musí úspěšně dokončit čtyři kurzy GAFTA Professional Development (GPD) nebo šest modulů Distance Learning Programme (DLP) v rozmezí pěti let, c) musí mít minimálně deset let praxe v obchodu, d) musí úspěšně složit Arbitrator Diploma Examination. Viz *How to Become a GAFTA Qualified Arbitrator*. GAFTA [online]. [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: <https://www.gafta.com/Gafta-Qualified-Arbitrator-Status>

VI.4.2 Rozhodčí řízení jako podpůrný nástroj standardizovaných smluv

Nyní se již dostáváme k otázce, jaký je vztah mezi standardizovanými smlouvami a existencí specializovaného rozhodčího řízení zaštitěného autoritou asociace obchodníků. Jinými slovy se lze ptát, co onen mechanismus, se všemi identifikovanými specifiky, přináší v transakcích mezinárodních obchodníků pro postavení standardizovaných smluv jako součásti *lex mercatoria*.

Pro uchopení této otázky je třeba překlenout zjednodušený pohled, který by funkci rozhodčího řízení vnímal pouze na úrovni jednotlivých obchodníků jako nástroj rozřešení konkrétního sporu. Teprve vnímání integrující tento mechanismus do širšího kontextu činností asociací obchodníků umožňuje přesvědčivě poukázat na značný přesah ve vztahu k vydávaným standardizovaným smlouvám. Tento lze spatřovat primárně v podobě kvazilegislativní funkce rozhodčího řízení.

Na pozadí nastíněného integračního pohledu se v první řadě projevuje interpretační funkce rozhodců při rozhodování individuálních sporů. Byť jsou to asociace obchodníků, které přijímají a vydávají standardizované smlouvy jako ztělesnění existujících obchodních praktik a zvyklostí, nestaví se do pozice původců těchto standardů. Odmítají totiž jejich vnímání jako vůdčí, nadřazené entity vůči individuálním obchodníkům v rámci trhu s danou komoditou. Jak dokládá jeden z autorů na základě studia archivních záznamů GAFTA,⁷⁵⁰ asociace rezolutně odmítala podávané žádosti o komentáře a poskytnutí autoritativního výkladu klauzulí obsažených v jí vydávaných standardizovaných smlouvách.⁷⁵¹ Tento odmítavý postoj se zakládal na východisku, že standardizované smlouvy jsou vytvářeny na základě potřeb trhu a pro účastníky trhu. Byli to proto samotní obchodníci, kteří měli těmto klauzulím rozumět nejlépe. Asociace obchodníků na sebe nahlížely pouze jako na zastřešující organizace, které svou činností zprostředkovávají hladký chod trhu. Na pozadí tohoto přístupu vystupuje do popředí ona námi nazvaná

⁷⁵⁰ Byť v době vzniku tohoto záznamu se jednalo stále ještě o ICTA.

⁷⁵¹ SGARD, J. Standard Contracts as Gateways to Global Markets: The Experience of the London Corn Trade Association (1878–1914). *New York University School of Law* [online]. S. 14 [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: https://www.law.nyu.edu/sites/default/files/Black%20Holes%20Conf%20Sgard_1.pdf

kvazilegislativní role rozhodců, kteří v případě sporů o význam určité klauzule poskytli ze své pozice zkušených obchodníků výklad, který nabýval pro celý trh kvalit specifických precedentů, předcházejících budoucím sporům.⁷⁵² Rozhodci tímto v rámci své činnosti ve vztahu ke standardizovaným smlouvám naplňují nejen funkci klarifikační, nýbrž jejím prostřednictvím dosahují rovněž zvýraznění funkce prevence budoucích sporů.

Signifikantní přínos specializovaného rozhodčího řízení lze dále spojovat se situacemi existujících mezer standardizovaných smluv a výskytem nepředvídatelných situací. Tato funkce je nejen obecným důsledkem standardizace, která neumožňuje předvídat veškeré individuální okolnosti všech případů na úkor nepřiměřeného potírání elementu spravedlnosti,⁷⁵³ nýbrž je doprovodným projevem standardizace jazyka vydávaných smluv. Cílem asociací obchodníků je totiž vytvářet standardizované smlouvy jednoduše, aby tak byly vhodné pro co nejširší uplatnění ze strany obchodníků. Proto se vyvarovávají přijímání komplexních ustanovení. To může vést k situacím, kdy smlouvy neobsahují buď žádné pravidlo, nebo je situace natolik specifická, že aplikace byť existujícího pravidla přináší nekompatibilní praktické řešení. Právě zde vystupují do popředí rozhodci, kteří při využití svých obchodních zkušeností dokáží přijmout takové řešení, které na pozadí konkrétních faktických okolností odpovídá spravedlivému uspořádání v rámci trhu s danou komoditou.⁷⁵⁴ Obchodní asociace přitom pravidelně monitorují aplikaci svých standardizovaných smluv, včetně problémů nastalých v řízeních před rozhodci, aby následně mohly podniknout kroky k jejich modifikacím.⁷⁵⁵ Touto cestou se snaží reflektovat proměňující se podmínky tržního prostředí, obchodních standardů apod. I v tomto případě lze tedy konstatovat, že činnost rozhodců představuje integrální součást širšího rámce aktivit asociací obchodníků, která napomáhá naplňování účelů, k jejichž dosažení by samotná standardizace smluv a obchodovaných komodit nedostačovala.

⁷⁵² Commercial Arbitration. In: NATIONAL INDUSTRIAL CONFERENCE BOARD. *Trade Associations: Their Economic Significance and Legal Status*. New York: The Board, 1925, s. 278.

⁷⁵³ SLABOTZKY, A. *Grain Contracts and Arbitration: For Shipments From the United States and Canada*. London: Lloyd's of London Press, 1984, s. 15.

⁷⁵⁴ Ibid.

⁷⁵⁵ BARTY-KING, H. *Food for Man and Beast: The Story of the London Corn Trade Association, the London Cattle Food Trade Association and the Grain and Feed Trade Association 1878–1978*. London: Hutchinson Benham, 1978, s. 27.

VI.4.3 Specializované rozhodčí řízení jako nezbytný předpoklad standardizace mezinárodního obchodu?

Navzdory výše pojednaným vybraným specifikům specializovaného rozhodčího řízení a jeho přínosům ke standardizaci mezinárodního obchodu zůstává otázkou, zda je pro naplňování cílů předmětné asociace obchodníků nezbytné, aby kromě standardizovaných smluv poskytovala rovněž zastřešení prostřednictvím vlastního rozhodčího řízení.

Zejména s ohledem na identifikované přínosy pro oblast interpretace a adaptace standardizovaných smluv by bylo nasnadě konstatovat, že specializované rozhodčí řízení pro danou asociaci přináší takové výhody jednotnosti, souladnosti a do jisté míry autonomie prostředí mezinárodních obchodníků od vnějšího světa, že opodstatňují nutnost jeho existence.

Na druhou stranu je třeba vnímat, že ne všechny asociace poskytují vedle standardizovaných smluv vlastní funkční a specializované rozhodčí řízení. Například *London Rice Brokers Association* (LRBA) využívá pro řešení sporů od roku 1996⁷⁵⁶ rozhodčí řízení a pravidla zaštitěná asociací GAFTA. Úplný odklon od komoditní asociace představuje *International Steel Trade Association* (ISTA), která předvídá řešení sporů před LCIA.⁷⁵⁷ Určitou formu procesního kompromisu nicméně reprezentují i samotná pravidla rozhodčího řízení GAFTA. Na samém počátku námi sledovaného vývoje totiž působila v této oblasti pouze LCTA, která vydávala standardizované smlouvy a upravovala pravidla rozhodčího řízení pro veškerý trh s obilím. V roce 1906 však bylo několika aktéry trhu, kteří se specializovali na obchod s obilovinami ve formě krmiva pro zvířata, rozhodnuto o vytvoření nové LCFTA, která by tato specifika odrážela, a to zejména v oblasti provádění a postupu v rozhodčím řízení.⁷⁵⁸ Následně v roce 1971, kdy došlo k opětovnému spojení těchto dvou asociací a vytvoření GAFTA, bylo třeba sjednotit v prvé řadě právě pravidla

⁷⁵⁶ KIRBY JOHNSON, D. Commodity Trade Arbitration. In: BERNSTEIN, R., MARRIOTT, A. L., TACKABERRY, J. A. (eds.). *Handbook of Arbitration Practice*. London: Sweet & Maxwell, 1998, s. 270–271.

⁷⁵⁷ International Steel Trade Association Standard Conditions of Sale. *ISTA* [online]. 1992 [cit. 23. 8. 2022]. Dostupné z: <https://istaweb.blob.core.windows.net/website/ista%20conditions%201992.pdf>

⁷⁵⁸ BARTY-KING, H. *Food for Man and Beast: The Story of the London Corn Trade Association, the London Cattle Food Trade Association and the Grain and Feed Trade Association 1878–1978*. London: Hutchinson Benham, 1978, s. 39.

rozhodčího řízení, aby tak byla reflektována specifika obou předchozích organizací, která původně vedla k jejich diferenciaci.

S vědomím plurality přístupů k této otázce lze jen obtížně činit jakékoliv objektivní a kategorické závěry. Přesto se na základě všeho výše uvedeného domníváme, že specializované rozhodčí řízení má v prostředí asociací mezinárodních obchodníků své výsostné postavení, zejména pokud vnímáme všechny tři aspekty fungování obchodních asociací ve vzájemné symbióze, která přispívá k hladkému chodu daného trhu. Byť na samém počátku tohoto vývoje se ze strany obchodníků mohlo jednat o nucené přijetí podmínek stanovených dominantním aktérem organizujícím způsob provádění mezinárodního obchodu, nemyslíme si, že historická sounáležitost k trhu a asociaci je pojátkem, které by zajišťovalo soudržnost celé soustavy činností a trhu samotného. Pokud by tento systém většině obchodníků nevyhovoval, nepochybně by se snažili nalézat vlastní, nové a odlišné cesty uspořádání tržního prostředí. To koneckonců dokládá i vznik řady menších asociací, které se snažily určitými způsoby odchýlit od námi sledovaných asociací se sídlem v Londýně. Tyto rovněž vytvářely vlastní standardizované smlouvy, avšak až na výjimky se nesetkaly s širším zájmem ze strany obchodníků.

Obdobný názor zastává Swangard, který s odkazem na vybraná rozhodnutí anglických soudů rovněž uzavírá, že pro určitá až archaická specifika rozhodčích pravidel vybraných asociací, která v současných podmínkách komoditních trhů mohou působit excentricky, nelze přehlížet obecnou hodnotu, kterou pro trh tyto asociace svou činností vytváří.⁷⁵⁹ Přetrvávání archaických prvků totiž nelze vnímat jako neschopnost adaptovat pravidla rozhodčího řízení proměňujícím se podmínkám mezinárodního obchodu, nýbrž, jak bylo poukázáno shodně v otázce modifikace standardizovaných smluv, jako snahu o zachování nastoleného ekvilibria, které ztělesňuje ono křehké společné dobro sledované obchodníky s komoditami.

⁷⁵⁹ SWANGARD, M. Chapter 7: Commodity Arbitration. In: LEW, J. D. M. et al. (eds.). *Arbitration in England, with Chapters on Scotland and Ireland*. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2013, s. 144.

VI.5 Dílčí závěr

Zpočátku vývoje asociací obchodníků s komoditami bylo patrné, že jejich dominantní postavení vyplývalo z obecného společensko-historického pozadí jejich vzniku v prostředí britského impéria. Tato kapitola se nicméně snažila nastínit, že navzdory těmto okolnostem nepředstavovalo napojení na anglické prostředí faktor limitující potenciál těchto asociací. Z hlediska obsahu vydávaných standardizovaných smluv jasně vyplynulo, že tyto využívají řadu typických klauzulí, které zasazují provádění mezinárodního obchodu a případné řešení sporů do anglického právního prostředí. Motivem tohoto přístupu nicméně nebyla snaha o ochranu zájmů anglických obchodníků či jiných tržních aktérů, nýbrž spíše obecná povaha anglického práva, které se vyznačuje citlivostí vůči aspektům smluvní praxe jako jedné ze základních hodnot pro mezinárodní obchodníky. Stejně tak z hlediska jejich činnosti při vytváření standardizovaných smluv nebylo působení těchto asociací soustředěno na zájmy pouze jedné skupiny tržních aktérů nebo zájmy aktérů z jediného státu, nýbrž byly od počátku jejich vzniku orientovány globálně. Touto orientací působily inkluzivně a otevíraly prostor pro širokou aplikaci vytvářených standardizovaných smluv a tím dosažení skutečně mezinárodního trhu.

Vytváření standardizovaných smluv nicméně představuje pouze jeden z identifikovaných aspektů standardizace, který je v případě některých asociací doplňován prvkem specializovaného rozhodčího řízení. Ve vztahu k rozhodčímu řízení zaštitěnému dílčími asociacemi obchodníků vyplynulo, že vykazuje celou řadu specifik, jimiž se liší od obecně uznávaných principů obecného obchodního rozhodčího řízení. Současně nicméně bylo konstatováno, že tato specifika nejsou samoučelná, nýbrž napomáhají naplňování funkcí, které tento typ rozhodčího řízení ve vztahu k vydávaným standardizovaným smlouvám vykonává. A třebaže bylo uzavřeno, že nelze objektivně konstatovat nutnost vlastního rozhodčího řízení pro rozvoj standardizovaných smluv, máme přesto za to, že specializované rozhodčí řízení prováděné pod záštitou asociací obchodníků s komoditami nachází své výsostné postavení jako integrální součást širšího rámce jejich činnosti, která usnadňuje dosahování cílů institucionalizované standardizace provádění mezinárodního obchodu.

Ohlédneme-li se za dílčími poznatky a závěry jednotlivých oddílů této kapitoly, můžeme na jejich základě vyvodit obecný závěr, že asociace obchodníků zastávají v prostředí mezinárodního obchodu s komoditami nezastupitelné postavení, kdy všechny tři identifikované aspekty jejich činnosti v oblasti institucionalizované standardizace představují ve své celistvosti primární faktor širokého uplatňování standardizovaných smluv a posilují tak jejich postavení jako součásti *lex mercatoria*.