

Tato diplomová práce se zabývá postavením podnikatele při sjednávání obchodních smluv. Podnikatel je především profesionálem s presumovanou materiální převahou vůči nepodnikatelským subjektům, a to zejména spotřebitelům, čemuž odpovídá i nižší míra jeho ochrany a vyšší míra povinností a omezení vůči nepodnikatelům, a to i v kontraktaci. Pozornost je však věnována i ochranným pravidlům, která jsou ve prospěch podnikatele. Ta jsou zjevným odrazem reality uzavírání smluv, kdy i podnikatel v konkrétním případě může být ve skutečnosti slabší stranou. Po nezbytném vymezení základních pojmů obchodního práva, obchodních smluv a podnikatele je tak další pozornost věnována konkrétním právním institutům, z nichž některé jsou v českém právním prostředí novinkou. Je to úprava předsmulovní negociace, předsmulovní odpovědnosti a v této souvislosti v B2B vztazích užívaných dokumentů. Poté je pozornost věnována adhezní kontraktaci a postavení podnikatele jako slabší strany právního vztahu. V další části jsou pak rozebrány odchylky od obecné úpravy kontraktace, kterými jsou možnost modifikovaného přijetí návrhu smlouvy, obchodní potvrzovací dopis a domněnka nabídky reklamou. Kontraktaci podnikatele je vlastní uzavírání smluv s pomocí nepřímých smluvních ujednání, z nichž nejdůležitější jsou obchodní podmínky, a tak předposlední téma této práce je věnováno právě jim. Posledním tématem, kterému se práce věnuje, jsou specifické informační povinnosti podnikatele při uzavírání spotřebitelských smluv. Diplomová práce se zaměřuje nejen na hlavní znaky a rozbor specifík postavení podnikatele během kontraktace, ale snaží se i o označení nejasných a problematických ustanovení a způsobu jejich možného řešení či předcházení. Za tím účelem je využita zejména česká právní úprava a odborná literatura, ale i právní úprava a literatura zahraniční, jakož i velké akademické projekty soft-law, a to zejména tam, kde se český zákonodárce v těchto úpravách sám inspiroval.