

Posudek k diplomové práci

Diplomant:	Jan Kocián
Téma:	Specifika postavení podnikatele v procesu uzavírání obchodních smluv
Práce odevzdána:	1. 2. 2017
Rozsah práce:	50 stran textu

Téma práce

Téma, které si autor zvolil, tedy rozbor problematiky uzavírání obchodních smluv se zvláštním zřetelem ke specifikům, které tento proces vykazuje ve vztahu k podnikatelům, je tématem nejen velmi zajímavým, ale zejména značně aktuálním, a to s ohledem na relativně stále novou úpravu obsaženou v občanském zákoníku. Diplomantovi se otvírala možnost podat nejen srovnání předchozí a nové právní úpravy, ale, s přihlédnutím k již existující odborné literatuře, pojednat i o dílčích aspektech právní úpravy a možných potížích s jejich interpretací.

Lze konstatovat, že diplomant těchto možností sice využil, ovšem v některých ohledech pouze částečně, jak bude uvedeno v dalším posudku.

Cíl práce

Cíl práce diplomant vymezuje v úvodní kapitole na str. 2 a 3, když uvádí, že obsahem a smyslem jeho pojednání je především výklad a analýza specifik procesu sjednávání obchodních smluv, a současně pak i analýza a zhodnocení současné právní úpravy s důrazem na případné potíže, které v praxi při aplikaci a interpretaci příslušné právní úpravy mohou nastat.

Lze konstatovat, že takto vymezený cíl práce autor naplnil.

Struktura práce

Diplomant člení práci na čtyři samostatné kapitoly. Po kapitole úvodní autor v kapitole druhé obecně pojednává o obchodním právu a obchodních smlouvách, když na několika málo stranách vymezuje obsah základní terminologie a definuje některé, pro práci významné pojmy. V kapitole třetí diplomant věnuje pozornost samotnému procesu sjednávání obchodních smluv, a to jak z hlediska předkontraktační fáze, tak zejména ve fázi samotné kontraktace, a to i se zřetelem k obsahu nabídky a její akceptace. V následné kapitole čtvrté diplomant rozebírá problematiku spotřebitelských smluv a informační povinnosti podnikatele.

Proti takto zvolené struktuře diplomové práce nemám zásadnějších připomínek. Za nedostatek si dovoluji označit zařazení čtvrté kapitoly pojednávající o problematice spotřebitelských smluv, která by, z hlediska svého tématu, mohla být obsahem samostatné diplomové práce. Pokud ji diplomant v této podobě zařadil, bylo zřejmé, že půjde spíše jen o kapitolu obecnou a popisnou.

Obsahová úroveň práce

Mohu konstatovat, že posuzovaná diplomová práce je především dokladem o snaze autora podat komplexní výklad zvolené problematiky ze všech jeho hledisek. Základní výtku však musím učinit právě ve vztahu k takto široce pojaté koncepci práce, z níž muselo být autorovi zřejmé, že v omezeném rozsahu bude schopen podat pouze obecný a velmi popisný výklad, aniž se bude schopen dílčími problémy zabývat do potřebné hloubky. To se pak v práci skutečně projevilo a autor ve většině výkladů pluje pouze po povrchu, aniž by skutečně rozebíral případné aplikační a interpretační potíže tak, jak si v cíli práce vymezuje.

K dílčím nedostatkům mohu například uvést nepatřičné kontradiktorní rozlišování mezi pojmy soukromoprávní a obchodněprávní (strana 4), zjednodušující definici obchodního práva (strana 4), dále některé formulační nedostatky, jako např.: „Jak je již řečeno v úvodu, obchodní smlouva je prakticky nejčastějším důvodem vzniku...“.

Diplomant se ve výkladu kontraktačního procesu dále nezabývá problematikou tzv. LOI, které jsou obvyklým nástrojem ve vztazích B2B v předkontraktační fázi. Podobně zjednodušující výklad o dohodách NDA (strana 12), či rozbor problematiky nepoctivého jednání ve vazbě na § 1729 obč. zák. Zjednodušujícím je také výklad o postavení podnikatele jako slabší smluvní strany, který nelze ztotožňovat pouze s problematikou adhezních smluv (kapitola 3.4). Nepřesným se jeví také zařazení problematiky potvrzovacího dopisu k formám akceptace nabídky (kapitola 3.5.2).

Formální úroveň práce (jazyková a stylistická úroveň)

K formální úrovni práce mám zásadní připomínky. Především musím konstatovat, že autor měl i tomuto aspektu věnovat zvýšenou pozornost. Nebylo vhodné, aby text práce následoval ihned za obsahem, a dále aby se na některých stranách (např. strana 23) objevovaly rozsáhlé mezery v textu apod. Mám za to, že při náležitě pečlivosti se mohl autor těchto chyb vyvarovat.

Otázky k ústní obhajobě

Autor by se u ústní obhajoby měl znovu vrátit k výkladu problematiky obchodních podmínek a mezím jejich použití ve vztazích B2B a B2C, a to i se zřetelem na problematiku jednostranné změny obchodních podmínek.

Shrnutí a hodnocení

Celkově hodnotím předloženou posuzovanou práci jako dobrou a stále ještě naplňující potřebné znaky a nutnou úroveň pro závěrečné práce studentů magisterského studijního programu. Práci hodnotím stupněm dobře a doporučuji ji k ústní obhajobě.

V Praze dne 19. 4. 2017

JUDr. Tomáš Horáček, Ph.D.