**Obchodné zmluvy**

**Magisterský študijný program**

**Otázky na ústnu skúšku**

1. Negociačné stratégie: Výhody a nevýhody navrhovania a pripomienkovania návrhu zmlúv
2. Jazyk a formulácia zmluvy: výklad, definícia, riešenie kolidujúcich ustanovení v zmluve
3. Úloha právnika a iných poradcov či znalcov v kontraktačnom procese, postavenie tretích osôb pri určovaní obsahu zmluvy, zodpovednosť za škodu
4. Význam due diligence a informačné povinnosti negociujúcich strán
5. Postupná kontraktácia: memorandum o porozumení, predbežné zmluvy, zmluvy o budúcej zmluve, opcie
6. Účinky zmluvy a ich postupné rozvinutie, spätné účinky zmluvy
7. *Culpa in contrahendo*
8. Formy, riziká, výhody, nevýhody a preferované formy štandardizácie
9. Rámcové zmluvy a ich využitie, modifikácia kontraktačných mechanizmov
10. Všeobecné a iné obchodné podmienky, prílohy zmluvy, riešenie kolízie medzi jednotlivými časťami zmluvy
11. Dojednania súvisiace s cenou, preddavky a zálohy
12. Pravidlá pre prispôsobenie a úpravu ceny
13. Spôsoby platby prostredníctvom iných právnych inštitútov (akreditív, zmenky, postúpenia, započítania osobitne v konkurze)
14. Zmluvné predvídanie rizika a zodpovedajúca úprava práv a povinností v zmluve
15. Zabezpečenie zmluvných záväzkov: identifikácia rizík, preferencia prostriedkov, význam v úpadku
16. Zmeny zmluvy, dodatky, modifikácia oprávnení meniť zmluvu
17. Zmena okolností a jej zohľadňovanie *ex lege* a *ex contractu*, *rebus sic stantibus*, záväzok rokovať
18. Záverečné dojednania v zmluvách: salvátorská klauzula, úplnostná klauzula, voľba práva a právomoci
19. Zákonné a zmluvné vysporiadacie strán po zániku zmluvy
20. Konkurenčné doložky
21. Mlčanlivosť v obchodných záväzkových vzťahoch