

Rozdział I. Przedmiot i podstawowe założenia pracy

§ 1. Cel i motywy pracy

1. W środowiskach biznesowych utarło się przekonanie, że negocjacje poprzedzające zawarcie umowy mają zasadniczo nieformalny charakter i oparte są na zwyczajach oraz etycznych zasadach ustalonych w danej grupie społecznej. Podobnie sama decyzja o podjęciu, prowadzeniu i zakończeniu rozmów negocjacyjnych należy do kontrahentów, którzy korzystają w tym zakresie z zasady swobody umów¹. Również wśród teoretyków prawa tradycyjnie panował pogląd, że swoboda umów, a wraz z nią swoboda prowadzenia negocjacji, wyklucza możliwość nałożenia na negocjujące strony jakichkolwiek praw i obowiązków, pod warunkiem oczywiście, że same strony nie postanowiły inaczej uregulować łączących ich stosunków w treści zawartego porozumienia przedkontraktowego.

Z czasem jednak zaczęto dostrzegać, że rezerwa z jaką zwykle się podchodzi do regulowania wzajemnych stosunków stron na etapie przedkontraktowych negocjacji² może skutkować pojawieniem się nieuczciwych praktyk rynkowych, a nawet wypaczeniem społecznego celu umowy. Ustawodawcy zaczęli więc stopniowo rozpoznawać potrzeby obrotu związane z negocjacyjnym trybem zawierania umów, a wraz z nim coraz większą uwagę zwracać na zachowanie stron poprzedzające zawarcie umowy. I choć niektóre systemy prawne

¹ Mówi się, że idea swobody umów jest równie stara jak sama instytucja umowy. Zob. S. Buczkowski, *Zasada*, s. 432. Szerzej na temat swobody umów oraz swobody negocjacji zob. rozdz. III, pkt 74 i n.

² W tym miejscu warto wspomnieć, że negocjacje mogą służyć nie tylko zawarciu umowy, ale także zmodyfikowaniu lub rozwiązaniu zawartej wcześniej umowy. We wszystkich tych sytuacjach mamy do czynienia z procesem określonym zbiorczym zwrotem: „negocjacje umowne” (lub „negocjacje kontraktowe”). Dlatego, z uwagi na zasadniczo ograniczony przedmiot rozważań zawartych w niniejszej pracy, skupiającej się na problematyce odpowiedzialności jaka może powstać na przedpolu powstania stosunku umownego, w niektórych jej fragmentach posłużono się sformułowaniem: „negocjacje przedkontraktowe”. Aczkolwiek najczęściej decydowano się na użycie pojedynczego zwrotu „negocjacje”, który na potrzeby niniejszej pracy – jeżeli z kontekstu nie wynika co innego – potraktowano jako zwrot odnoszący się do procesu polegającego na stopniowym dochodzeniu do przuzumiewania w celu zawarcia umowy.

pozostały pod wpływem teorii tzw. ryzykownych negocjacji³, to jednak w większości krajów dostrzeżono konieczność nałożenia na kontrahentów powszechnego obowiązku uczciwego postępowania w negocjacjach, a wraz z nim odpowiedzialności odszkodowawczej strony negocjacji, która swoim nieuczciwym zachowaniem wyrządziła szkodę w majątku kontrahenta. W jednych państwach odpowiedzialność ta stała się domeną orzecznictwa oraz doktryny, podczas gdy w innych – wprawdzie początkowo rozwijała się *extra legem* – to w końcu znalazła wyraz w prawie stanowionym. Tak też stało się w Polsce, gdzie mimo iż już w okresie międzywojennym pojawiły się głosy doktryny na temat odpowiedzialności przedkontraktowej z tytułu nieuczciwych negocjacji⁴, to wprowadzenie stosownych norm prawnych do Kodeksu cywilnego nastąpiło dopiero w ramach ustawy z 14.2.2003 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw⁵. Mowa tutaj o art. 72 § 2 KC, który normuje odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną kontrahentowi na skutek naruszenia dobrych obyczajów w negocjacjach oraz art. 72¹ KC, który reguluje problematykę odpowiedzialności za naruszenie obowiązku zachowania poufności informacji udostępnianych w toku negocjacji.

2. Nowelizacja Kodeksu cywilnego sprawiła, że odpowiedzialność z tytułu nieuczciwych negocjacji stała się przedmiotem zainteresowania tak praktyków, jak i teoretyków. Mimo tego nadal – po ponad dziesięciu latach po wprowadzeniu do Kodeksu cywilnego wspomnianych przepisów – nie milkną spory co do licznych jej aspektów. Taki stan rzeczy może wynikać przede wszystkim z faktu, że wypowiedzi doktryny oraz judykatury nie dostarczają wszechstronnego (w tym sięgającego jej korzeni) rozważenia problematyki tytułowej odpowiedzialności. Dlatego zasadniczym celem niniejszej pracy jest możliwie najpełniejsze, a więc uwzględniające także kontekst historycznoprawny i szeroko rozbudowaną analizę prawnoporównawczą, omówienie problematyki odpowiedzialności przedkontraktowej uregulowanej w art. 72 § 2 i art. 72¹ KC, a w szczególności przybliżenie jej istoty oraz specyfiki, a także próba znalezienia takiej interpretacji tych przepisów, która pozwoli zachować równowagę pomiędzy, z jednej strony – koniecznością ochrony praw i interesów uczestników obrotu gospodarczego, a z drugiej – przysługującą im wolnością w kontraktowaniu (negocjowaniu). Prezentowana praca skupia się więc w szczególności na przed-

³ Takie podejście prezentują porządki prawne należące do systemu *common law* (w szczególności prawo angielskie), aczkolwiek opór z jakim jeszcze do niedawna zdawały się podchodzić kraje anglosaskie względem nakładania praw i obowiązków na strony zaangażowane w proces negocjacyjny wydaje się coraz bardziej słabnąć.

⁴ Zob. R. Longchamps de Berier, *Polskie prawo*, s. 355; J. Górski, *Przygotowanie umowy*, s. 82 i n.; L. Domański, *Instytucje*, s. 347; Z.K. Nowakowski, *Odpowiedzialność*, s. 200 i n.

⁵ Dz.U. Nr 49, poz. 408; dalej jako: ZmKCU.

stawieniu analizy negocjacyjnego trybu zawierania umów, w tym zasad rządzących tym procesem oraz poszukiwaniu równowagi pomiędzy swobodą negocjowania a ochroną praw i obowiązków zaangażowanych w negocjacje podmiotów, a także – i najważniejsze – na wyjaśnieniu licznych aspektów odpowiedzialności, jaka może zostać nałożona na podmiot, który zakłóci wspomnianą równowagę poprzez nieuczciwe (sprzeczne ze zdekodowanym w różnych klauzulach o charakterze słusznościowym standardem postępowania) zachowanie naruszające wspomniane prawa i obowiązki oraz skutkujące wyrządzeniem innemu podmiotowi szkody, w sytuacji gdy umawiające się strony same nie zadbały o własne interesy i nie zapewniły sobie ochrony poprzez podpisanie stosownego porozumienia przedkontraktowego. Omówienie tej problematyki ma niezwykle doniosłe znaczenie, zarówno w ujęciu teoretycznym, jak i praktycznym. Otóż, o ile niekiedy stosunki panujące pomiędzy stronami w toku negocjacji można określić mianem „zasadniczo kooperatywnych” (chodzi o sytuację, gdzie charakter danego stosunku albo okoliczności konkretnej sprawy nakładają na strony obowiązek koordynowania swoich interesów z interesami drugiej strony), to w praktyce często stosunki te będą miały charakter „zasadniczo antagonistyczny” (przypominać będą dwa odpychające się bieguny, gdzie każda ze stron będzie dążyła do realizacji własnych celów). Te „zasadniczo antagonistyczne” stosunki nie powinny jednak dawać stronom pełnej swobody w doborze środków służących realizacji własnych egoistycznych interesów. Istotnym jest więc wypracowanie pewnego „instrumentarium prawnego” zapewniającego przestrzeganie pewnych „reguł gry”, opartych na elementarnych zasadach uczciwości i rzetelności. Regulacji, która będzie chronić interesy uczestników rynku chcących negocjować i dzięki temu zawierać umowy, ale która nie stworzy przy tym nadmiernych dla nich utrudnień. W kontekście istniejących przepisów prawnych, takich jak chociażby wspomniane art. 72 § 1 i art. 72¹ KC, chodzi więc o wypracowanie takich reguł interpretacyjnych, które, z jednej strony, pozwolą na „radzenie sobie” z nieuczciwym postępowaniem w negocjacjach, ale z drugiej – nie zakłócą konkurencji oraz swobody kontraktowania uważanej za podstawę wolnego rynku. W przeciwnym razie, prawidłowe funkcjonowanie gospodarki rynkowej zostanie zachwiane.

3. Powyżej zarysowany cel pracy oraz towarzyszące jej motywy odpowiadają zakresowi przedmiotowemu podjętych w niej rozważań.

§ 2. Zakres przedmiotowy pracy

4. Wraz z rozwojem obrotu cywilnoprawnego powszechnie zaczęto mówić o potrzebie prawnego uregulowania stosunków łączących strony na etapie poprzedzającym zawarcie negocjowanej umowy. Okazało się to być jednak zadaniem niełatwym. Rodziło ono bowiem potrzebę rozpatrzenia negocjacji w kategorii instytucji wieloaspektowej – wymagającej kompleksowej (interdyscyplinarnej) analizy. Instytucji, której podstawową zaletą jest dostosowywanie się do potrzeb stron ją stosujących. W rezultacie czego nałożenie na nią zbyt sztywnych ram i zasad stwarzałoby groźbę wypaczenia jej sensu gospodarczego. Najczęstszym zabiegiem na jaki się zdecydowano, nie było zatem szczegółowe regulowanie negocjacyjnego trybu zawierania umów, a ustanowienie jedynie ogólnych zasad określających sposób zachowania się stron zaangażowanych w ten proces. Zasad ukrytych pod rozmaitymi klauzulami generalnymi (swobodnymi zwrotami niedookreślonymi), których głównym zadaniem stało się uelastycznienie tego trybu zawierania umów. Takie podejście do sposobu normowania procesu negocjacji przyjął także polski ustawodawca, o czym świadczy treść art. 72 § 2 i art. 72¹ KC. Podstawowym zadaniem tych przepisów stało się bowiem uregulowanie odpowiedzialności za zachowanie sprzeczne z powszechnie rozpoznawaną zasadą uczciwości (kontraktowej), którą polski ustawodawca ukrył pod postacią klauzuli generalnej dobrych obyczajów⁶. Pierwszy z przytoczonych przepisów wprowadza generalną zasadę uczciwości negocjacji oraz normuje odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną kontrahentowi na skutek jej naruszenia (art. 72 § 2 KC). Drugi z kolei reguluje problematykę odpowiedzialności za naruszenie jednego z przedkontraktowych obowiązków, stanowiących reminiscencję wspomnianej zasady – obowiązku zachowania poufności informacji udostępnianych w toku negocjacji (art. 72¹ KC). Należy jednak pamiętać, że wspomniane przepisy regulują wprawdzie znaczący, ale wciąż jedynie pewien fragment problematyki przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu nieuczciwych negocjacji. Tytułową odpowiedzialność można bowiem rozważyć przez pryzmat wielu sytuacji, co sprawia, że nawet gdy negocjacje są prowadzone w sposób nieuczciwy, niekiedy art. 72 § 2 i art. 72¹ KC w ogóle nie znajdują zastosowania lub ich zastosowanie zostanie wyłączone. Może bowiem pojawić się konieczność rozpatrzenia omawianej odpowiedzialności przez pryzmat innych regulacji ustawowych, które co prawda nie odnoszą się *stricto* do negocjacji jako sposobu zawarcia umowy, ale przybierając formę przepisów bądź *lex generalis* bądź *lex specialis*, mogą stać się podstawą (choć nie

⁶ Zob. uzasadnienie projektu ZmKCU, Druk sejmowy Nr 666 z 2.7.2002 r., s. 29.

zawsze samoistną) dochodzenia roszczenia o naprawienie szkody spowodowanej nieuczciwym zachowaniem strony w toku negocjacji. Mowa tutaj w szczególności o przepisach kodeksowych, a wśród nich m.in.: art. 39 i 103, art. 70² § 3 i art. 70³ § 2 i 3 zd. 2, art. 70⁵, 82 i 83, art. 84, 86 i 87 w zw. z art. 88, art. 387 § 2, art. 388, art. 390 § 2, art. 415, 471, 566, 574, 736, 815 § 1 KC, a także licznych przepisach ustaw szczególnych, takich jak chociażby przepisy o prawach na dobrach niematerialnych (art. 287 ust. 1 i art. 296 ust. 1 ustawy z 30.6.2000 r. – Prawo własności przemysłowej⁷) oraz przepisy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (art. 18 ust. 1 ustawy z 16.4.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji⁸)⁹.

5. Powyższa gama przepisów oznacza, że wnikliwe badanie oraz kompletne i rzetelne przedstawienie problematyki przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu nieuczciwych negocjacji w zasygnalizowanym szerokim znaczeniu, wymagałoby podjęcia bardzo rozbudowanej analizy, która w razie jej powodzenia – co wszak nie jest pewne – mogłaby zaowocować pracą przekraczającą granice tolerancji Czytelnika. Wydaje się więc, że za jedyne zasadny sposób naukowego opracowania tytułowej odpowiedzialności należy uznać zbadanie niektórych jej aspektów. I taki właśnie charakter ma niniejsza praca, której zakresem przedmiotowym objęte są wybrane desygnaty przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu nieuczciwych negocjacji, a w szczególności:

- 1) odpowiedzialność strony za nieuczciwe rozpoczęcie, prowadzenie i/lub zakończenie negocjacji w sytuacji, gdy przebieg negocjacji nie był objęty wcześniejszym porozumieniem stron (względnie zawarte pomiędzy negocjującymi stronami porozumienie obejmowało jedynie pewne aspekty ich wzajemnych praw i obowiązków) i jednocześnie negocjacje nie doprowadziły do zawarcia negocjowanej umowy (względnie umowa ta została zawarta, ale okazała się „wadliwa” lub „nieuczciwa”), co zostało spowodowane nieuczciwym (sprzecznym z dobrymi obyczajami) zachowaniem tej strony (art. 72 § 2 KC) oraz
- 2) odpowiedzialność negocjującej strony za naruszenie jednego z podstawowych obowiązków przedkontraktowych – obowiązku zachowania poufności informacji udostępnionych w toku negocjacji (art. 72¹ § 2 KC).

Natomiast inne aspekty omawianej odpowiedzialności, a w szczególności te regulowane wcześniej wspomnianymi przepisami kodeksowymi, jeżeli w ogóle

⁷ T.j. Dz.U. z 2013 r. poz. 1410; dalej jako: PrWiPrzemU.

⁸ T.j. Dz.U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503 ze zm.; dalej jako: ZNKU.

⁹ Na ten temat zob. M. Krajewski, [w:] SPP, t. 5, 2013, s. 844–845; W. Kocot, Odpowiedzialność, s. VIII, 146 i n.; R.L. Kwaśnicki, R. Lewandowski, Culpa in contrahendo, s. 39 i n.; P. Skibiński, Odpowiedzialność, s. 135; P. Granecki, Culpa, s. 11 i n.; I. Karasek, Artykuł 17 KSH, s. 17; P. Drapała, Odpowiedzialność, s. 38 i n.

uwzględniono w tekście pracy, to omówiono je jedynie przy okazji analizy problematyki odpowiedzialności uregulowanej art. 72 § 2 i art. 72¹ KC, co uzasadni ich marginalne potraktowanie. Z kolei zasadniczo poza zakresem niniejszej pracy pozostawiono rozważania na temat pozakodeksowych podstaw przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu nieuczciwego postępowania w negocjacjach. Ponadto, z zakresu przedmiotowego wyłączono przepisy Kodeksu cywilnego dotyczące obowiązku zawarcia umowy z określonym podmiotem – w toku aukcji przetargu albo umowy przyrzeczonej (art. 70² § 3, art. 70³ § 2, art. 389 i 390 KC), a także przepisy ustaw szczególnych zobowiązujące do zawierania umów, w szczególności dla zaspokojenia potrzeb publicznych¹⁰.

6. Dokonując wyboru problematyki niniejszej pracy kierowano się, z jednej strony, praktycznym jej znaczeniem, a z drugiej – potrzebą dokładnego omówienia wciąż jeszcze nowych regulacji kodeksowych, jakimi bez wątpienia są wspomniane przepisy, regulujące problematykę, która dopiero od niedawna cieszy się wzrostem zainteresowania polskiej doktryny. O tym, że jest to w gruncie rzeczy instytucja nowa i dopiero rozwijająca się świadczą przede wszystkim publikacje traktujące o odpowiedzialności przedkontraktowej, których liczbowy wzrost nastąpił właśnie w ciągu ostatnich kilku lat. Natomiast wcześniej z łatwością można było zauważyć panującą wśród przedstawicieli nauk prawnych tendencję do rozwodzenia się na temat wykonania, tudzież niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, przy jednoczesnym pominięciu etapu jej tworzenia (kształtowania). W taki oto sposób etap przedkontraktowy, a wraz z nim problematyka odpowiedzialności przedkontraktowej w ujęciu zaprezentowanym w art. 72 § 2 oraz art. 72¹ KC przez wiele lat był przez polską naukę prawa i judykaturę traktowany nieco po macoszemu, podczas gdy za granicą już dawno dostrzeżono jego znaczenie. Zaowocowało to licznymi konstrukcjami pozwalającymi na pociągnięcie nieuczciwego kontrahenta do przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej. Z tego też względu, choć zasadniczym przedmiotem zawartych w pracy rozważań pozostaje wykładnia przepisów prawa polskiego, równie znaczącym elementem niniejszej pracy – będącym w ocenie Autorki jej istotnym walorem – jest przedstawienie prezentowanych zagadnień na tle analizy prawnoporównawczej. Analiza ta jest ważna nie tylko z punktu widzenia możliwości posiłkowania się dorobkiem literatury zagranicz-

¹⁰ Na temat wspomnianych przepisów w relacji do przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej wspomina *P. Machnikowski*, *Odpowiedzialność*, s. 700 i n. Szerzej na temat odpowiedzialności uczestników przetargu zob. *M. Bednarek*, *Odpowiedzialność z tytułu niewłaściwego zachowania w toku postępowania przetargowego. Zagadnienia koncepcyjno-interpretacyjne*, KPP 2011, z. 2, s. 301 i n. Z kolei szerzej na temat obowiązku zawarcia umowy, wynikającego z Kodeksu cywilnego oraz innych ustaw zob. *W. Kocot*, *Odpowiedzialność*, s. 185 i n.

nej przy poszukiwaniu specyfiki tytułowej odpowiedzialności oraz optymalnych rozwiązań wypracowanych na jej tle, ale także ze względu na bezpośrednie przełożenie, jakie może one znaleźć przy okazji rozważań z zakresu prawa polskiego.

7. Wynika to z faktu, że ustawodawca wprowadzając do Kodeksu cywilnego art. 72 § 2 i art. 72¹ wzorował się na prawie modelowym, tj. zbiorach zasad stanowiących wyraz doświadczeń międzynarodowej praktyki kontraktowej, które w założeniu ich twórców miały się stać podstawą do ukształtowania się instytucjonalnej i pojęciowej bazy dla europejskiego i międzynarodowego prawa kontraktów¹¹. Przyjęty w niniejszej pracy dość mocno rozbudowany zakres analizy prawnoporównawczej ma ponadto na celu zobrazowanie tego, że w ramach jednej problematyki w poszczególnych krajach wykształciły się rozmaite rozwiązania omawianej kwestii. Analiza ta ukazuje zarówno wiele różnic, jak i podobieństw, co skłania do refleksji o ciągłym i zarazem nieuniknionym przenikaniu się systemów jurydycznych, a także pozwala uzasadnić implementację pewnych poglądów na grunt prawa polskiego.

8. Uwzględniając powyższe uwagi i realizując założenia wspomnianej analizy komparatystycznej, sięgnięto do systemów prawa kontynentalnego i *common law*, a także do regulacji o charakterze modelowym (PECL, PEECL, DCFR) oraz międzynarodowego prawa handlowego. Przy okazji omawiania tego ostatniego, skupiono się na analizie problematyki kolizyjnoprawnej oraz jurysdykcyjnej w kontekście odpowiedzialności przedkontraktowej, a także na przedstawieniu specyfiki tej instytucji w świetle regulacji służących ujednoliceniu prawa umów w handlu transgranicznym (Konwencji wiedeńskiej¹², Zasad UNIDROIT oraz CESL¹³). Motyw dla takiego rozszerzenia zakresu przedmiotowego niniejszej pracy, stanowi w szczególności rosnąca liczba umów transgranicznych (umów o zasięgu międzynarodowym), zawieranych przez polskich przedsiębiorców, przy negocjacji których strony często albo nie regulują kwestii prawa

¹¹ Mowa tutaj w szczególności o art. 2.1.15 i 2.1.16. Zasad Międzynarodowych Umów Handlowych UNIDROIT (*UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2010*; dalej jako: Zasady UNIDROIT), a także art. 2:301 i 2:302 Zasad Europejskiego Prawa Umów (*Principles of European Contract Law*; dalej jako: PECL) [art. 2:103 Zasad Obowiązującego Europejskiego Prawa Umów (dalej jako: *Zasady Acquis*)], które z kolei z niewielkimi zmianami redakcyjnymi mają swoje odpowiedniki w art. II.-3.301 i II.-3.302 Projektu Wspólnej Ramy Odniesień (*Draft Common Frame of References*; dalej jako: DCFR). Szerzej na temat wyszczególnionych zbiorów zasad zob. odpowiednio rozdz. VIII oraz VI.

¹² Konwencja Narodów Zjednoczonych o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów (*Convention on Contracts for the International Sale of Goods*), sporządzona w Wiedniu 11.4.1980 r. (Dz.U. z 1997 r. Nr 45, poz. 286 ze zm.; dalej jako: Konwencja wiedeńska lub CISG). Szerzej na temat Konwencji wiedeńskiej zob. rozdz. VIII.

¹³ Projekt rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady z 11.10.2011 r. [COM(2011) 635 final] w przedmiocie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, znany pod roboczą nazwą „Wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży” (*Common European Sales Law*; dalej jako: CESL). Szerzej na temat CESL zob. rozdz. VIII.

właściwego dla ich przedkontraktowych stosunków albo dokonują tego poprzez wybór (niekiedy nie do końca świadomy konsekwencji jakie on za sobą niesie) prawa państwa obcego albo właśnie przepisów międzynarodowych.

9. Zarysowany powyżej zakres przedmiotowy przedstawionych w pracy rozważań pozwala w sposób rzetelny i transparentny zrealizować cele niniejszej pracy, a ponadto w pełni koresponduje z wyborem jej tematu.

§ 3. Uzasadnienie wyboru tematu pracy

10. Zasadą jest, że w sytuacji gdy jakiś podmiot doznaje uszczerbku na swoim prawie, z reguły sam ponosi tego skutki (łac. *damnum sensit dominus*). Od tej zasady systemy prawne przewidują jednak daleko idące odstępstwa. Polegają one na tym, że jeżeli szkoda powstała w związku ze zdarzeniami relewantnymi z punktu widzenia danego porządku prawnego, to jakaś inna osoba może zostać zobowiązana do jej naprawienia. W takim przypadku mówi się o odpowiedzialności odszkodowawczej jednego podmiotu za szkodę doznaną przez inny podmiot, która przejawia się w postaci stosunku zobowiązaniowego łączącego poszkodowanego z podmiotem, któremu zostanie przypisana odpowiedzialność¹⁴. Przedmiotem zobowiązania staje się natomiast świadczenie odszkodowawcze, które – jak zostanie wykazane w niniejszej pracy – może niekiedy polegać na naprawieniu szkody powstałej w wyniku nieuczciwego postępowania w negocjacjach prowadzonych celem zawarcia umowy. Wówczas mamy do czynienia z odpowiedzialnością odszkodowawczą, którą doktryna i orzecznictwo zwykły określać mianem „przedkontraktowej”. O ile bowiem w takiej sytuacji szkoda powstaje zazwyczaj dopiero po zakończeniu procesu zawierania umowy (względnie, gdy umowa nie zostaje zawarta, po przerwaniu tego procesu), to jej przyczyną jest zachowanie, którego dopuszczono się podczas tego procesu. Stąd też przymiotnik „przedkontraktowy” wskazuje na taką kategorię odpowiedzialności, którą łączyć należy z etapem poprzedzającym powstanie stosunku umownego, a najczęściej z samym procesem jego zawiązywania. I choć niektórzy autorzy dla tej kategorii odpowiedzialności proponują przymiotnik „przedumowny”¹⁵, który niezaprzeczalnie koresponduje z przyjętą na gruncie prawa polskiego terminologią używaną celem określenia zgodnego porozumienia dwóch lub więcej stron ustalającego ich wzajemne prawa lub obowiązki (umowa), w niniejszej pracy zdecydowano się na wybór zwrotu „przedkontraktowy” zamiast „przedumowny”. Przesądził o tym przede wszystkim fakt, że sama pro-

¹⁴ Z. Radwański, A. Olejniczak, Prawo, s. 82.

¹⁵ Tak M.A. Zachariasiewicz, [w:] SPH, t. 9, 2013, s. 336 i n.

blematyka odpowiedzialności odszkodowawczej powstałej na skutek zachowania, której strona dopuściła się na przedpolu zawarcia umowy dotyczy zawierania umów zobowiązujących, w praktyce nazywanych kontraktami. Dodatkowo zaproponowany zwrot w pełni odpowiada powszechnie przyjętemu nazewnictwu służącemu do określenia pewnej kategorii dokumentów podpisanych przez umawiające się strony przed zawarciem negocjowanej umowy (definitywnej), celem ułatwienia, umożliwienia lub przygotowania dojścia transakcji do skutku, czyli tzw. porozumieniom przedkontraktowym. Kolejnym argumentem przemawiającym za odrzuceniem przymiotnika „przedumowny” jest fakt, że pomimo, iż odnosząc się do zgodnego porozumienia dwóch lub więcej stron ustalającego ich wzajemne prawa lub obowiązki prawo polskie częściej posługuje się pojęciem „umowa”, niż „kontrakt”, mówiąc o odpowiedzialności, jaka może wyniknąć z naruszenia postanowień takiego dokumentu (niezależnie od jego rodzaju), zdecydowanie częściej używa się sformułowania „odpowiedzialność kontraktowa” niż „odpowiedzialność umowna”. Dlatego wydaje się, że mówiąc o odpowiedzialności powstałej na przedpolu zawarcia negocjowanej umowy (tzw. umowy definitywnej, podstawowej, finalnej) trafniej jest korzystać ze zwrotu „odpowiedzialność przedkontraktowa”, a nie „odpowiedzialność przedumowna”¹⁶.

II. Niezależnie od powyższego, przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwego (niewłaściwego, nagannego, nienależytego, nielojalnego, niestaranego) powstępowania w negocjacjach często bywa łączona z łańskim wyrażeniem *culpa in contrahendo* („wina w kontraktowaniu [wina przy zawieraniu umowy]”)¹⁷. Wyrażenie to wprowadził do nauki prawa słynny niemiecki uczony R. von Jhering¹⁸, w opublikowanym przez siebie w 1861 r. artykule *Culpa in contrahendo oder Schadenersatz bei nichtigen oder nicht zur Perfection gelangte Verträge* (*Culpa in contrahendo* lub odszkodowa-

¹⁶ Tak także W. Kocot, *Odpowiedzialność*, s. 342.

¹⁷ Zob. m.in.: I. Karasek, *Artykuł 17 KSH*, s. 16 i n.; D. Rogoń, *Problemy*, s. 8; D. Zawistowski, *Wina*, s. 283 i n.; M.A. Zachariasiewicz, *Zasada dobrej wiary*, s. 1501; *taż*, *Z rozważań*, s. 331; P. Sobolewski, *Culpa* 4, s. 23; *tenże*, *Odpowiedzialność*, s. 398; P. Skibiński, *Odpowiedzialność*, s. 125; M. Pilich, *Obowiązek*, s. 9 i n.; W. Czachórski, *Zobowiązania*, 2009, s. 179; A. Olejniczak, *O ochronie*, s. 36; *tenże*, *Problematyka*, s. 87; M. Pyziak-Szafnicka, [w:] M. Pyziak-Szafnicka, *KC. Komentarz*, s. 803; P. Machnikowski, *Odpowiedzialność*, s. 699–700; R. Stefanicki, *Odpowiedzialność*, s. 397; E. Wójtowicz, *Zawieranie umów*, s. 153; M. Rzewuska, M. Rzewuski, *Odpowiedzialność*, s. 400; M. Krajewski, [w:] SPP, t. 5, 2013, s. 843. Z literatury zagranicznej zob. m.in.: Y. Ben-Dror, *The perennial ambiguity*, s. 142 i n.; F. Kessler, E. Fine, *Culpa in contrahendo*, s. 201 i n.; E.H. Hondius, *General report*, [w:] E.H. Hondius, *Precontractual liability*, s. 5 i n.

¹⁸ Zob. chociażby: M. Pilich, *Obowiązek*, s. 9–10; P. Sobolewski, *Culpa*, s. 22; M. Krajewski, [w:] SPP, t. 5, 2013, s. 843; Y. Ben-Dror, *The perennial ambiguity*, s. 142; F. Kessler, E. Fine, *Culpa in contrahendo*, s. 201.

nie za nieważność lub nieskuteczność umowy)¹⁹. R. von Jhering, który zaczerpnął swoje inspiracje z prawa rzymskiego²⁰, oparł swoją koncepcję na przesłance winy i uzasadnił jej rozpoznawanie w przypadkach, gdy:

- 1) strona nie miała zdolności do zawarcia umowy;
- 2) świadczenie będące przedmiotem umowy było niemożliwe;
- 3) czynność prawna była dotknięta wadą oświadczenia woli²¹.

W ujęciu zaproponowanym przez R. von Jheringa, odpowiedzialność z tytułu *culpa in contrahendo* to zatem odpowiedzialność za zawinione działanie lub zaniechanie strony w toku kontraktacji, które prowadzi do powstania szkody na skutek zawarcia nieważnej (bezskutecznej) umowy. Z biegiem czasu pojęcie *culpa in contrahendo* zaczęło jednak żyć własnym życiem, a doktryna i judykatura zwykła rozszerzać jego zastosowanie²². Zaczęto zestawiać je już nie tylko z sytuacją, gdy umowa została zawarta, a później okazała się nieważna (bezskuteczna), przez co zaufanie kontrahenta zostało naruszone, ale przede wszystkim z przypadkami, kiedy negocjowana umowa nie została zawarta, przez co kontrahent, który liczył na jej zawarcie został narażony na szkodę. Kolejną zauważalną różnicą było łączenie zwrotu *culpa in contrahendo* nie tylko z zawinionym zachowaniem sprawcy szkody, ale z zachowaniem obiektywnie „nienależytym”, „nielojalnym”, „nagannym”, „nieuczciwym”, „niestarannym”, czyli generalnie rzecz ujmując – „nieprawidłowym”²³. Ponadto, pojawiły się głosy, aby analizowane pojęcie używać także w kontekście sytuacji, gdy strona naruszyła zobowiązanie wynikające

¹⁹ R. von Jhering, *Culpa in contrahendo*, s. 1 i n. Artykuł ten został opublikowany także [w:] *Gesammelte Aufsätze Aus Den Jahrbüchern Für Die Dogmatik Des Heutigen Römischen Und Deutschen Privatrechts*, t. 1, 1981, s. 327 i n.

²⁰ Na temat rzymskich korzeni konstrukcji *culpa in contrahendo* zob. rozdz. V, pkt 2 i n.

²¹ R. von Jhering, *Culpa in contrahendo*, s. 57 i n. Szerzej na temat koncepcji Jheringa zob. rozdz. V, pkt 19 i n.

²² Zob. P. Sobolewski (*Culpa*, s. 23 i 25), który doszedł do przekonania, że *culpa in contrahendo* jest to „wadliwość postępowania podmiotu w procesie zawierania umowy względem kontrahenta, skutkująca odpowiedzialnością w granicach ujemnego interesu umownego”. Rozwijając tę myśl wskazał, że: (a) wadliwość musi istnieć już na etapie zawierania umowy; (b) wadliwość w postępowaniu strony musi być skierowana przeciwko kontrahentowi, z którym ma zostać zawarta umowa; (c) zawarcie umowy nie jest konieczną przesłanką odpowiedzialności z tytułu *culpa in contrahendo*; (d) wadliwość może, ale nie musi, mieć postać winy.

²³ Tak m.in.: M. Krajewski, [w:] SPP, t. 5, 2013, s. 845; R.L. Kwaśnicki, R. Lewandowski, *Culpa in contrahendo*, s. 37; I. Karasek, Artykuł 17 KSH, s. 16–17; P. Sobolewski, *Odpowiedzialność*, s. 398–399; *tenże*, *Culpa*, s. 23 i 25. Nieco inaczej W. Kocot (*Odpowiedzialność*, s. 146), którego zdaniem „przyrządek *culpa in contrahendo* powinno łączyć się jedynie z wynikającej z ustawy lub zasad słuszności i dobrej wiary odpowiedzialnością z tytułu zawiedzionego zaufania do pomyślnego zawarcia umowy”. Pojawiają się jednak także głosy mówiące, że zwrot *culpa in contrahendo* odnosi się jedynie do przypadków „zawinionego postępowania w trakcie negocjacji w celu zawarcia umowy”. Tak M. Pyziak-Szafnicka, [w:] M. Pyziak-Szafnicka, *KC. Komenatrz*, s. 803. Podobnie M. Rzewuska, M. Rzewuski, *Odpowiedzialność*, s. 400.

z łączącego strony porozumienia przedkontraktowego²⁴. W rezultacie w chwili obecnej zwrot *culpa in contrahendo* pełni rolę terminu zbiorczego – swoistego skrótowego – ułatwiającego przedstawicielom nauki prawa określanie pewnej kategorii zachowań, z którymi dany system prawny łączy odpowiedzialność za sprzeczne z prawem lub pozasystemowymi regułami postępowania działanie lub zaniechanie stron w toku zawierania umowy²⁵, zarówno w sytuacji, gdy umowa podlegająca kontraktacji została zawarta, jak i wtedy, gdy *suma summarum* do jej zawarcia nie doszło²⁶. Nie przeszkadza to jednak niektórym przedstawicielom doktryny wyrażać pogląd, że to ta ostatnia sytuacja utożsamiana powinna być z „najczystsza postacią” *culpa in contrahendo*²⁷. Niemniej jednak, bez względu na to czy uznamy, że taki sposób użycia wspomnianego wyrażenia zgadza się z jej tradycyjnym ujęciem, czy też nie, stwierdzić należy, że zwrot *culpa in contrahendo* nasuwa skojarzenie, że jedną z przesłanek odpowiedzialności jest wina. Ponadto, należy zauważyć, że zwrot ten *per se* nie przesądza trybu, w kontekście którego ową odpowiedzialność należy rozpatrywać. Wręcz przeciwnie, łaciński zwrot *contrahendo*, oznaczający „kontraktowanie”, pozwala zestawiać ten zwrot z każdym sposobem zawarcia umowy. Uwzględniając wszystkie te uwagi, zarówno w temacie pracy, jak w jej treści zaproponowano posługiwanie się bardziej neutralnym, przynajmniej w ocenie Autorki, sformułowaniem – „nieuczciwe negocjacje”. Sformułowanie to – w przeciwieństwie do zwrotu *culpa in contrahendo* – przede wszystkim nie powoduje konfuzji poprzez łączenie omawianej odpowiedzialności z zawinionym zachowaniem stron negocjacji, w sytuacji, gdy jak zostanie wykazane w niniejszej pracy, zarówno w Polsce, jak i w wielu innych krajach, wina nie jest przesłanką konieczną do pociągnięcia nieuczciwego partnera negocjacyjnego do odpowiedzialności odszkodowawczej²⁸. Ponadto, sformułowanie to ko-

²⁴ Por. M.A. Zachariasiewicz, Z rozważań, s. 384–385.

²⁵ W literaturze pojawiają się głosy, że o odpowiedzialności z tytułu *culpa in contrahendo* można mówić w dwóch znaczeniach: węższym (*sensu stricto*), odnoszącym się do negocjacyjnego trybu zawierania umów oraz szerszym (*sensu largo*), dotyczącym innych, poza negocjacyjnym, trybów zawierania umów. Zob. E. Wójtowicz, Zawieranie umów, s. 163.

²⁶ Zob. M. Krajewski, [w:] SPP, t. 5, 2013, s. 845 i n.; M. Pyziak-Szafnicka, [w:] M. Pyziak-Szafnicka, KC. Komentarz, s. 800, 803; P. Granecki, Culpa, s. 16; M. Pilich, Obowiązek, s. 13, 23 i n.; M.A. Zachariasiewicz, Zasada dobrej wiary, s. 1505 i n.; *taż*, [w:] SPH, t. 9, 2013, s. 342–343; A. Olejniczak, Z problematyki, s. 141–142; W. Kocot, Odpowiedzialność, s. 57–58; *tenże*, Wpływ Internetu, s. 280 i n.; P. Sobolewski, Culpa, s. 23 i 29; E.A. Farnsworth, Precontractual Liability, s. 274 i n. Por. S. Grzybowski, [w:] System. pr. cyw., t. I, 1974, s. 550; I. Karasek, Artykuł 17 KSH, s. 16–17; M. Rzewuska, M. Rzewuski, Odpowiedzialność, s. 400; C.C. Wendehorst, Culpa in contrahendo, s. 886–887.

²⁷ Tak M. Pyziak-Szafnicka, [w:] M. Pyziak-Szafnicka, KC. Komentarz, s. 803; P. Sobolewski, Culpa, s. 23.

²⁸ Postulat stosowania w miejsce łacińskiego terminu *culpa in contrahendo* zwrotu „przedkontraktowa odpowiedzialność”, jako bardziej neutralnego oraz pozwalającego uniknąć konfuzji z rozwiązaniem przyjętym na gruncie prawa niemieckiego, wyrażony został także przez P. Sobolewskiego – zob. *tenże*, Odpowiedzialność, s. 402. Podobnie M. Krajewski, [w:] SPP, t. 5, 2013, s. 845.

responduje z terminologią międzynarodową (ang. *precontractual liability*, hiszp. *la responsabilidad precontractual*, franc. *responsabilité précontractuelle*), jednocześnie nie pozostawiając najmniejszych wątpliwości co do tego, że ramy przedmiotowe prezentowanej pracy wyznacza konkretny tryb zawierania umowy, jakim są negocjacje, a co za tym idzie – iż główny nacisk przedstawionej w niej analizy położono na problematykę odpowiedzialności odszkodowawczej uregulowanej treścią względnie nowych przepisów kodeksowych, czyli art. 72 § 2 KC i w pewnym zakresie także art. 72¹ KC.

12. Na koniec tej części uwag wskazać należy, że jakkolwiek w pracy skupiono się w szczególności na problematyce przedkontraktowej odpowiedzialności pozaumownej, tzn. odpowiedzialności opartej na naruszeniu powszechnego obowiązku uczciwego postępowania w negocjacjach, to z uwagi na doniosłą rolę jaką we współczesnym obrocie handlowym, a w szczególności w zakresie kształtowania stosunków stron negocjacji, pełnią tzw. porozumienia przedkontraktowe, w wielu fragmentach niniejszej pracy pojawiają się wzmianki na temat odpowiedzialności jaka może powstać wskutek naruszenia postanowień tego typu dokumentu, czyli tzw. przedkontraktowej odpowiedzialności umownej, W rezultacie ograniczenie zaproponowanego tematu pracy, do którejś ze wskazanych kategorii odpowiedzialności nie odpowiadałoby zaprezentowanemu w niej ujęciu. Dlatego w temacie zdecydowano się na posłużenie bardziej ogólnym zwrotem, jakim jest „odpowiedzialność przedkontraktowa”²⁹.

13. W konsekwencji powyższego, temat prezentowanej pracy, a także jej cel oraz zakres przedmiotowy, znajduje pełne odzwierciedlenie w przyjętej w niej strukturze i metodzie, o czym szerzej poniżej.

§ 4. Struktura i metoda pracy

14. Niniejsza praca rozpoczyna się od kompleksowej analizy negocjacji oraz negocjacyjnego trybu zawierania umów (rozdział II). Z procesem negocjacji związanych jest bowiem wiele kwestii istotnych z punktu widzenia tytułowej odpowiedzialności. Jedynie w roli przykładu wskazać można chociażby na trudność w określeniu, które z zasadniczo nieformalnych wiadomości wymienianych między przyszłymi kontrahentami konstytuują początek procesu negocja-

²⁹ O rozróżnieniu przedkontraktowej odpowiedzialności umownej oraz pozaumownej pisze W. Kocot – zob. *tenże*, *Odpowiedzialność*, s. 342–343. Wspomina o tym także M.A. Zachariasiewicz, Głos w dyskusji, s. 697. Na ten temat zob. takżeorz. ETS z 17.9.2002 r. w sprawie *Fonderie Officine Meccaniche Tacconi SpA v. Heinrich Wagner Sinto Maschinenfabrik GmbH (HWS)*, C-224/00, ECR 2002, s. I-07357, gdzie Trybunał doszedł do przekonania, że odpowiedzialność przedkontraktowa występuje w dwóch postaciach: umownej oraz pozaumownej.

cji, a tym samym moment powstania przedkontraktowych praw i obowiązków zaangażowanych w ten proces stron i ewentualnej odpowiedzialności jaka może powstać na skutek ich naruszenia. Podobna uwaga dotyczy problemu ustalenia chwili zawarcia umowy przy wykorzystaniu tego właśnie trybu, jako momentu, od którego relacje stron zmieniają charakter z „przedkontraktowego” na „kontraktowy”.

15. Rozdział III poświęcono omówieniu praw i obowiązków stron zaangażowanych w negocjacyjny proces zawierania umowy. Powszechnie zakłada się bowiem, że strony prowadzące rozmowy negocjacyjne zachowują się względem siebie lojalnie i uczciwie. Z drugiej strony, wiadomo jednak, że negocjacje to złożony i skomplikowany proces, w którym przewagę uzyskuje ta strona, która ogólnie określając ma „lepszą pozycję negocjacyjną”. Co więcej, jako nieodłączny element gospodarki wolnorynkowej i zarazem przejaw zasady swobody umów uznać należy dbanie o własny interes, który na przedpolu zawarcia umowy często przybiera postać rekonesansu rynku oraz rozważania ofert (konkurencyjnych, alternatywnych) składanych przez inne osoby. Z drugiej jednak strony, swoboda ta sprawia, że – mimo jej pozytywnego aspektu, w myśl którego to strony ustalają obowiązujące podczas negocjacji reguły i zasady postępowania – w toku negocjacji niejednokrotnie można spotkać się z nieuczciwym (nieetycznym, niełojalnym, niesumiennym) zachowaniem stron. Rodzą się jednak następujące pytania:

- 1) czy każde tego typu zachowanie (sprzeczne z pewnymi standardami postępowania) oznacza naruszenie norm prawnych, w tym art. 72 § 2 i art. 72¹ KC;
- 2) czy w ogóle jesteśmy w stanie stworzyć pewien abstrakcyjny katalog zachowań naruszających dobre obyczaje (katalog tzw. nieuczciwych praktyk negocjacyjnych)?;
- 3) czy może jednak postępowanie stron na etapie przedkontraktowych negocjacji powinno podlegać ocenie *in concreto* (nawiązywać do konkretnego stanu faktycznego), a nie *in abstracto* (w oderwaniu od okoliczności danej sprawy), a wykreowanie wspomnianego katalogu należy utożsamiać z ograniczeniem swobody negocjowania całkowicie oderwanego od art. 72 § 2 i art. 72¹ KC?

Aby odpowiedzieć na te i wiele innych pytań, w omawianym rozdziale w pierwszej kolejności przeprowadzono analizę pojęcia „zasady uczciwego kontraktowania” (obejmującego swym zakresem każdy tryb zawierania umowy, w tym także negocjacje), przybliżono jej genezę oraz funkcjonowanie w obcych porządkach krajowych oraz w prawie międzynarodowym, aby następnie skupić się na zwrocie, pod którym zasada ta ukrywa się w prawie polskim, a mianowicie klauzuli „dobre obyczaje”. Następnie, niejako w drugiej części rozdziału III, przedstawiono możliwie najbardziej wnikliwą analizę przedkontrak-

towych praw i obowiązków stron, których źródłem jest – ukryta przez polskiego ustawodawcę w klauzuli słusznościowej „dobrych obyczajów” – zasada uczciwego kontraktowania (negocjowania). Tym sposobem dokonano swego rodzaju oceny, które typy zachowań negocjujących stron mogą zostać potraktowane jako nieuczciwe (sprzeczne z dobrymi obyczajami) w rozumieniu art. 72 § 2 oraz art. 72¹ KC i tym samym rodzące tytułową odpowiedzialność, a które mogą okazać się co prawda nacechowane obiektywną nieuczciwością, lecz wydaje się, że prawo polskie będzie względem nich pozostawać obojętne.

16. W rozdziale IV zaprezentowano syntetyczną analizę problematyki porozumień przedkontraktowych zawieranych w toku negocjacji. W swym założeniu porozumienia te – poprzez przygotowanie, ułatwienie, czy też umożliwienie dojścia do skutku umowy docelowej – mają łagodzić stan niepewności, jaki z natury swej towarzyszy negocjacyjnemu trybowi zawierania umów. Nie dziwi więc fakt, że niejednokrotnie w porozumieniach przedkontraktowych strony prowadzące negocjacje określają pewne standardy należytego zachowania (wprowadzają np. zastrzeżenie o poufności informacji udostępnianych w toku negocjacji lub zawierają umowę o wyłączność zakazującą prowadzenia równoległych negocjacji z osobami trzecimi), przez co w pewnym zakresie modyfikują podstawy i zakres przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej przewidzianej w ustawie (art. 72 i 72¹ KC). Z tego też powodu w niniejszej pracy nie mogło zabraknąć uwag dotyczących tego właśnie instrumentu prawnego, który – co należy podkreślić – wypracowano specjalnie na potrzeby negocjacyjnego trybu zawierania umów. Zaprezentowane rozważania zdecydowano się jednak ograniczyć do wybranych aspektów tej niezwykle szerokiej problematyki.

17. Trzy wspomniane rozdziały stanowią swego rodzaju bazę do dalszych rozważań zaprezentowanych w rozdziale V, skupiającym się na genezie przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu nieuczciwych negocjacji, a także na jej funkcjonowaniu we współczesnych ustawodawstwach. Otóż, jak już zauważono wcześniej, tytułowa odpowiedzialność często bywa zestawiana z łacińskim wyrażeniem *culpa in contrahendo*, które do nauki prawa wprowadził *R. von Jhering*, wskazujący, że zaprezentowana przez niego koncepcja oparta jest na prawie rzymskim. Ta konstatacja bywała jednak niejednokrotnie podważana przez innych uczonych. Dlatego niejako w pierwszej części omawianego rozdziału zaprezentowano analizę prawa rzymskiego pod kątem poszukiwania korzeni instytucji *culpa in contrahendo*, a następnie otrzymane wyniki skonfrontowano z założeniami konstrukcji stworzonej przez *Jheringa*. Z kolei w drugiej części rozdziału V omówiono rozwój oraz funkcjonowanie przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu nieuczciwych negocjacji we współczesnych regulacjach krajowych oraz modelowych.

18. Kontynuację rozważań zawartych w tym rozdziale przedstawiono w rozdziale VI, gdzie zaprezentowano prawnoporównawczą analizę problematyki przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu nieuczciwych negocjacji w wybranych porządkach krajowych (prawo angielskie, amerykańskie, francuskie i niemieckie) oraz europejskich regulacjach modelowych (PECL, PEECL, DCFR), ze szczególnym uwzględnieniem rozwiązań korespondujących z zakresem przedmiotowym art. 72 § 2 oraz art. 72¹ KC. Analiza ta jest o tyle istotna, że judykatura i doktryna zagraniczna dostrzegła konieczność wypracowania instrumentów pozwalających na ochronę interesów stron na etapie przedkontraktowych negocjacji już na początku XX w., czyli przeszło sto lat temu. W Niemczech powstała konstrukcja odpowiedzialności z tytułu *culpa in contrahendo*, a wraz z nią obowiązek odszkodowawczy wynikający z naruszenia powstałego na skutek podjęcia negocjacji „milczącego zobowiązania”. Tymczasem we Francji przyjęto stanowisko ujmujące naruszenie zasady uczciwego negocjowania jako przypadek deliktu. Z kolei „fragmentaryczne rozwiązania” zaproponowane w krajach systemu *common law* zaczęły oscylować pomiędzy reżimem kontraktowym a deliktowym. Następnie przyjęte przez porządki krajowe rozwiązania zostały implementowane do zbiorów zasad prawnych o charakterze modelowym. Nie można zatem, pomimo nawet braku lub jedynie wybiórczego przyjęcia owych rozwiązań, odmawiać doniosłości, jaką niesie za sobą analiza konstrukcji wypracowanych przez obce systemy prawne. Analiza ta ma szczególnie istotne znaczenie z punktu widzenia problematyki zawierania umów transgranicznych (umów o zasięgu międzynarodowym), przy negocjacji których strony często regulują kwestię prawa właściwego poprzez wybór (niekiedy nie do końca świadomy konsekwencji jakie on za sobą niesie) prawa państwa obcego. Co więcej, w proces zawierania tego typu umów często zaangażowani są zagraniczni prawnicy, skutkiem czego rozwiązania wypracowane na gruncie obcych porządków krajowych – zwłaszcza te funkcjonujące na gruncie prawa angielskiego i amerykańskiego – przenikają do polskiego prawa, tworząc nową jakość, czego najlepszym przykładem jest stosowanie porozumień przedkontraktowych, wypracowanych na potrzeby systemu *common law*, odznaczającego się zasadniczym brakiem przepisów regulujących negocjacyjny tryb zawierania umów.

19. Poprzez uwagi zawarte w rozdziale V i VI stworzono podwaliny dla rozdziału VII, gdzie przedstawiono wnikliwą analizę problematyki odpowiedzialności uregulowanej treścią art. 72 § 2 i art. 72¹ KC, przy jednoczesnym omówieniu – dotychczas zmarginalizowanej w literaturze przedmiotu – kwestii zbiegu tych przepisów z innymi przepisami ustawowymi, w tym ze stanowiącym podstawę odpowiedzialności deliktowej – art. 415 KC oraz ze stanowiącym podstawę odpowiedzialności umownej – art. 471 KC.

20. Na koniec, w rozdziale VIII, skupiono się na analizie przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu nieuczciwego negocjowania międzynarodowych umów handlowych, uwzględniające wnikliwą analizę kwestii kolizyjnoprawnych oraz jurysdykcyjnych. Dodatkowo w rozdziale tym omówiono problematykę regulacji służących harmonizacji prawa dotyczącego transakcji międzynarodowych, wśród których do najważniejszych zalicza się Konwencję wiedeńską oraz Zasady UNIDROIT.

21. W konsekwencji zaproponowanego sposobu ujęcia omawianej problematyki, jako podstawowe metody badawcze w niniejszej pracy przyjęto metody: dogmatyczną, teoretyczną oraz porównawczą, polegającą na zestawieniu ze sobą analizy tekstów prawnych oraz tez stawianych w doktrynie z bogatymi doświadczeniami krajowej i zagranicznej praktyki orzeczniczej, uzupełnianymi własnymi spostrzeżeniami Autorki niniejszej pracy. Uzupełnienie wspomnianych metod stanowi metoda historyczna, którą zastosowano przede wszystkim, choć nie wyłącznie, w rozdziałach III i V.