

Spis treści

Wykaz skrótów	XIX
Wykaz literatury	XXIX
Wykaz orzecznictwa	LVII
Przedmowa	LXIX
Rozdział I. Przedmiot i podstawowe założenia pracy	1
§ 1. Cel i motywy pracy	1
§ 2. Zakres przedmiotowy pracy.....	4
§ 3. Uzasadnienie wyboru tematu pracy	8
§ 4. Struktura i metoda pracy.....	12
Rozdział II. Negocjacje jako proces służący zawarciu umowy w obrocie cywilnoprawnym	17
§ 1. Uwagi wprowadzające.....	18
§ 2. Próba zdefiniowania pojęcia „negocjacje”	22
§ 3. Opis i charakterystyka negocjacji przedkontraktowych.....	25
I. Istota zjawiska negocjacji	25
II. Cechy charakterystyczne dla negocjacji przedkontrak- towych.....	27
III. Formy prowadzenia „rozmów” negocjacyjnych	29
IV. Strategie i taktyki negocjacyjne	30
V. Podsumowanie	32
§ 4. Etapy procesu negocjacyjnego	33
I. Rozróżnienie poszczególnych etapów procesu negocjacyjnego..	34
II. Chwila rozpoczęcia negocjacji	37
III. Chwila zakończenia negocjacji.....	39
§ 5. Negocjacyjny tryb zawierania umów	40
I. Uwagi ogólne	40
II. Sposób uregulowania trybu negocjacyjnego	41
1. Uwagi prawnoporównawcze	41
2. Prawo polskie	42
A. Ujęcie kodeksowe.....	42
B. Przepisy pozakodeksowe – wzmianka	43

III. Chwila zawarcia umowy przy zastosowaniu trybu negocjacyjnego	45
1. Zarys problematyki	45
2. Obce systemy prawne i prawo modelowe	48
A. Porozumienie stron jako warunek uznania negocjowanej umowy za zawartą	48
B. Zakres przedmiotowy porozumienia stron konieczny do uznania mocy wiążącej negocjowanej umowy	51
3. Prawo polskie	54
A. Minimalna treść negocjowanej umowy	54
B. Artykuł 72 § 1 KC jako reguła interpretacyjna	62
C. Porozumienia częściowe poprzedzające zawarcie negocjowanej umowy – tzw. umowa otwarta oraz tzw. punktacja	67
D. Zastrzeżenie wymogu szczególnej formy lub warunku ..	69
Rozdział III. Uczciwość kontraktowa jako źródło kształtujące katalog przedkontraktowych praw i obowiązków negocjujących stron	74
§ 1. Uwagi wprowadzające	75
§ 2. Geneza zasady uczciwego kontraktowania	76
I. Czasy starożytne	76
II. Okres średniowiecza	80
III. Czasy nowożytne	83
§ 3. Współczesna rola i funkcjonowanie zasady uczciwego kontraktowania	86
I. Uwagi ogólne	86
II. Zarys prawnoporównawczy	88
1. Kraje systemu kontynentalnego	88
2. Europejskie regulacje modelowe	91
3. Kraje systemu <i>common law</i>	92
4. Międzynarodowe prawo handlowe	98
III. Klauzula „dobrych obyczajów” jako źródło zasady uczciwego kontraktowania w prawie polskim	101
1. Obowiązek uczciwego kontraktowania w świetle przepisów Kodeksu cywilnego	101
2. Geneza klauzuli generalnej dobrych obyczajów w prawie polskim	104
3. Poszukiwanie zakresu znaczeniowego klauzuli dobrych obyczajów użytej w art. 72 § 2 KC	107
A. Zarys problematyki	107

B.	Poszukiwanie adekwatnego punktu odniesienia dla oceny zachowania negocjujących stron	109
a.	Normy moralne i etyczne	110
b.	Zwyczaje (handlowe)	112
c.	Wyobrażenia funkcjonujące w danej społeczności	114
d.	Uczciwość kupiecka (<i>lex mercatoria</i>)	114
e.	Zasady etyki zawodowej ustanawiane przez organizacje o charakterze korporacyjnym lub kodyfikacje dobrych obyczajów (kodeksy „dobrych praktyk”)	116
f.	Abstrakcyjnie skonstruowany wzorzec idealnego zachowania podczas negocjacji (idealnego negocjatora)	119
C.	Podsumowanie	120
IV.	Konkluzje	121
§ 4.	Wybrane prawa i obowiązki negocjujących stron	124
I.	Uwagi ogólne	124
II.	Obowiązek dążenia do zawarcia negocjowanej umowy	125
1.	Swoboda negocjacji	125
2.	Obowiązek dążenia do zawarcia umowy a możliwość przerwania negocjacji	128
III.	Przedkontraktowe obowiązki informacyjne	130
1.	Analiza prawnoporównawcza problematyki przedkontraktowych obowiązków informacyjnych	130
2.	Zakres przedmiotowy przedkontraktowych obowiązków informacyjnych w prawie polskim	137
IV.	Obowiązek zachowania w tajemnicy informacji poufnych	144
V.	Inne obowiązki (powinności) negocjacyjne	147
§ 5.	Nieuczciwe praktyki negocjacyjne	148
I.	Uwagi ogólne	148
II.	Brak zamiaru zawarcia i/lub wykonania negocjowanej umowy	148
III.	Zaniechanie kontynuowania negocjacji	152
1.	Uwagi wstępne	152
2.	Odstąpienie od negocjacji uzasadnione okolicznościami ...	153
3.	„Zerwanie” negocjacji	160
4.	Żądanie kontynuowania negocjacji i zawarcia negocjowanej umowy	162
IV.	Prowadzenie równoległych negocjacji	165

V. Naruszenie przedkontraktowych obowiązków informacyjnych – „nierzetelność komunikacyjna”	167
VI. Nadużycie przewagi negocjacyjnej	170
VII. Działanie bez umocowania	171
VIII. Obstrukcyjne i nielojalne taktyki negocjacyjne	172
Rozdział IV. Porozumienia przedkontraktowe jako źródło modyfikacji procesu negocjacyjnego oraz praw i obowiązków jego uczestników	175
§ 1. Uwagi wprowadzające	175
§ 2. List intencyjny	178
I. Uwagi ogólne	178
II. Status oraz charakter prawny listu intencyjnego	180
§ 3. Umowa o negocjacje	182
I. Próba zdefiniowania	182
II. Problematyka mocy wiążącej umowy o negocjacje	184
III. Umowa o negocjacje a kontrakty równoległe	186
§ 4. Podsumowanie	192
Rozdział V. Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji – geneza i rozwój koncepcji	193
§ 1. Geneza przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu nieuczciwych negocjacji	193
I. Wprowadzenie	193
II. Prawo rzymskie a przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza	195
1. Uwagi ogólne	195
2. Poszukiwanie podstaw przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej	196
A. <i>Ius civile</i> i niemożliwość świadczenia	196
B. Prawo pretorskie	199
a. Przestępstwa prawa pretorskiego	199
b. <i>Actiones bonae fidei</i>	202
C. <i>Pacta</i>	204
III. <i>R. von Jhering</i> i jego koncepcja <i>culpa in contrahendo</i>	205
IV. Podsumowanie	210
§ 2. Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji we współczesnym prawie umów	212
I. Swoboda negocjacji a potrzeba ochrony interesu uczestników obrotu cywilnoprawnego	212

II. Źródła powstania przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu nieuczciwych negocjacji	
– analiza prawnoporównawcza	214
1. Normy stanowione jako źródło odpowiedzialności	215
A. Europejskie porządki krajowe	215
a. Prawo włoskie	215
b. Prawo greckie	216
c. Prawo węgierskie	217
d. Prawo portugalskie	218
e. Prawo niemieckie	218
f. Prawo polskie	221
B. Kraje Ameryki Południowej	224
C. Kraje systemu <i>common law</i>	225
D. Przypadek Izraela	225
E. Regulacje modelowe	226
2. Rola orzecznictwa oraz doktryny w kształtowaniu przesłanek odpowiedzialności	226
A. Wpływ koncepcji <i>culpa in contrahendo R. von Jehrnga</i> ...	227
a. Prawo austriackie	227
b. Prawo szwajcarskie	228
B. Odpowiedzialność oparta na rozszerzonej interpretacji przepisów ogólnych	229
a. Prawo francuskie, belgijskie i luksemburskie	229
b. Prawo holenderskie	230
c. Prawo hiszpańskie	231
d. Prawo szwedzkie, norweskie i fińskie	234
C. Systemy <i>common law</i> i odpowiedzialność oparta na zasadach słuszności (<i>equity</i>)	234
a. Prawo angielskie i amerykańskie	234
b. Prawo australijskie	235
c. Prawo szkockie	238
III. Podsumowanie	239
Rozdział VI. Konstrukcje prawne chroniące uczciwość negocjacyjną funkcjonujące w wybranych porządkach krajowych oraz w europejskich regulacjach modelowych	241
§ 1. Uwagi wprowadzające	241
§ 2. Systemy kontynentalne (romańsko-germańskie)	242
I. Prawo niemieckie	242

1. Funkcjonowanie koncepcji <i>culpa in contrahendo</i> we współczesnym ustawodawstwie niemieckim	242
A. Charakter odpowiedzialności z tytułu <i>culpa in contrahendo</i>	242
B. Zakres przedmiotowy i podmiotowy art. § 311 KC niem.	244
C. Zakres zastosowania koncepcji <i>culpa in contrahendo</i>	247
2. <i>Culpa in contrahendo</i> a przypadek nieudolnych negocjacji	248
A. Przesłanki odpowiedzialności	248
B. Szkoda i zakres odszkodowania	252
II. Prawo francuskie	253
1. Odpowiedzialność deliktowa	253
A. Przesłanki odpowiedzialności	254
a. Wina	254
b. Szkoda	257
c. Związek przyczynowy	258
B. Wysokość odszkodowania	258
2. Koncepcja bezpodstawnego wzbogacenia oraz nadużycia prawa jako alternatywne podstawy odpowiedzialności przedkontraktowej	259
3. Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza a przypadek wadliwej lub niekorzystnej umowy	260
§ 3. Systemy prawne krajów <i>common law</i>	261
I. Prawo amerykańskie	261
1. Uwagi ogólne	261
2. <i>Misrepresentation</i>	262
A. Uwagi ogólne na temat konstrukcji <i>misrepresentation</i> ...	262
B. <i>Misrepresentation</i> a ochrona interesów negocjujących stron	263
C. <i>Non-disclosure</i> jak szczególny przypadek <i>misrepresentation</i>	265
3. <i>Unjust enrichment</i>	267
4. <i>Promissory estoppel</i>	269
A. Ogólne założenia konstrukcji <i>promissory estoppel</i>	269
B. <i>Promissory estoppel</i> jako prawny instrument ochrony zaufania wobec zawarcia negocjowanej umowy.....	271
a. Uwagi ogólne.....	271
b. <i>Case law</i>	272
5. Umowna odpowiedzialność przedkontraktowa	276

II. Prawo angielskie	277
1. Uwagi ogólne	277
2. Przypadek nieudolnych negocjacji	278
A. Odpowiedzialność deliktowa	278
B. Umowna odpowiedzialność przedkontraktowa	278
a. <i>Implied contracts</i>	278
b. <i>Preliminary agreements</i>	279
C. Nadużycie pozycji zaufania i <i>estoppel</i>	285
D. Niesłuszne wzbogacenie i <i>quantum meruit</i>	288
3. Przypadek, gdy negocjowana umowa zostaje zawarta	291
A. Konstrukcje prawne chroniące zaufanie stron wobec składanych w toku negocjacji oświadczeń	291
B. Odpowiedzialność za nieujawnienie istotnych informacji	293
C. Prawne instrumenty ochrony uczciwości postanowień umownych	293
4. Odpowiedzialność za naruszenie obowiązku zachowania w tajemnicy informacji poufnych	294
§ 4. Europejskie regulacje modelowe	295
I. Wprowadzenie.....	295
II. Zasady Europejskiego Prawa Kontraktów (PECL).....	296
1. Uwagi ogólne	296
2. Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji w świetle PECL	297
A. Odpowiedzialność za negocjacje sprzeczne z dobrą wiarą i uczciwym obrotem	297
B. Odpowiedzialność za naruszenie obowiązku zachowania poufności	299
III. Zasady Obowiązującego Europejskiego Prawa Umów (PEECL)	300
1. Uwagi ogólne	300
2. Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza za negocjowanie w sposób sprzeczny z dobrą wiarą	300
IV. Projekt Wspólnej Ramy Odniesienia (DCFR).....	302
1. Uwagi ogólne	302
2. Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji w świetle DCFR	303
A. Odpowiedzialność za negocjacje sprzeczne z dobrą wiarą i uczciwym obrotem	303

B. Odpowiedzialność za naruszenie obowiązku poufności	305
Rozdział VII. Odpowiedzialność z tytułu nieuczciwych negocjacji na gruncie prawa polskiego	307
§ 1. Uwagi wprowadzające	307
§ 2. Odpowiedzialność za naruszenie dobrych obyczajów w negocjacjach (art. 72 § 2 KC)	308
I. Charakter roszczenia odszkodowawczego opartego na art. 72 § 2 KC	308
II. Poszukiwanie zasady leżącej u podłoża odpowiedzialności uregulowanej w art. 72 § 2 KC	311
1. Zasada winy	312
2. Zasada ryzyka i słuszności	317
3. Zasada bezprawności	318
III. Artykuł 72 § 2 KC jako samodzielna podstawa prawna odpowiedzialności i jej przesłanki	320
IV. Zakres zastosowania art. 72 § 2 KC	323
1. Artykuł 72 § 2 KC jako instrument ochrony prawnej stron korzystających z negocjacyjnego trybu zawierania umów ...	323
2. Negocjacje jako proces służący przygotowaniu projektu umowy	326
3. Negocjacje jako proces służący modyfikacji zawartej umowy	328
4. Zastosowanie art. 72 § 2 KC a kwestia spełnienia wymagań, od których zależy skuteczność negocjowanej umowy	329
5. Zastosowanie art. 72 § 2 KC a kwestia zawarcia negocjowanej umowy	330
6. Charakter negocjowanej umowy	333
V. Przesłanka naruszenia dobrych obyczajów	333
1. Uwagi ogólne	333
2. Pojęcie dobrych obyczajów	334
VI. Szkada prawnie relewantna dla odpowiedzialności uregulowanej w art. 72 § 2 KC oraz zakres odszkodowania	336
1. Uwagi wprowadzające	336
2. Uwagi ogólne z zakresu problematyki dotyczącej naprawienia szkody	336
A. Szkada	336
B. Dodatni i ujemny interes umowny – uwagi ogólne	338

C. Związki normatywne a adekwatny związek przyczynowy	340
3. Obowiązek naprawienia „szkody negocjacyjnej” według normy prawnej zawartej w art. 72 § 2 KC	343
A. „Szkoda negocjacyjna” i jej rozmiar	343
B. Związek normatywny a adekwatny związek przyczynowy na gruncie art. 72 § 2 KC	346
C. Ustalanie wysokości odszkodowania	349
a. Ogólne założenia dla ustalania wysokości odszkodowania na podstawie reguł zawartych w art. 72 § 2 KC.....	349
b. Straty.....	350
c. Utracone korzyści.....	352
d. Rozszerzenie wysokości dochodzonego odszkodowania o dodatni interes umowy – zbieg art. 72 § 2 i art. 415 KC	354
§ 3. Odpowiedzialność za naruszenie obowiązku zachowania poufności informacji udostępnionych w toku negocjacji (art. 72 ¹ KC)	358
I. Zakres zastosowania normy prawnej zawartej w art. 72 ¹ KC....	358
II. Zakres podmiotowy ochrony prawnej wynikającej z art. 72 ¹ KC	360
III. Obowiązek zachowania poufności na gruncie art. 72 ¹ KC	361
1. Uwagi ogólne	361
2. Zakres przedmiotowy obowiązku zachowania poufności na gruncie art. 72 ¹ KC	362
A. Zwrot „z zastrzeżeniem poufności” i jego wykładnia	362
B. Rodzaje informacji objętych obowiązkiem zachowania poufności.....	366
C. Informacje wyłączone spod ochrony art. 72 ¹ KC	368
3. Ramy czasowe obowiązku zachowania poufności.....	370
4. Nakazy i zakazy wchodzące w skład obowiązku zachowania poufności	371
IV. Skutki naruszenia obowiązku zachowania poufności na gruncie art. 72 ¹ KC	374
1. Poszukiwanie charakteru obowiązku wynikającego z art. 72 ¹ § 1 KC oraz odpowiedzialności za jego naruszenie	374
2. Artykuł 72 ¹ KC jako samodzielna podstawa prawna odpowiedzialności przedkontraktowej	382

3. Roszczenia związane z naruszeniem obowiązku zachowania poufności i ich wzajemna relacja	385
4. Roszczenie o naprawienie szkody (roszczenie odszkodowawcze)	390
5. Roszczenie o wydanie korzyści (roszczenie restytucyjne)....	392
§ 4. Z problematyki zbiegu przepisów regulujących przedkontraktową odpowiedzialność odszkodowawczą	396
I. Stosunek pomiędzy art. 72 ¹ § 2 oraz art. 72 § 2 KC	396
II. Zbieg art. 72 § 2 KC z przepisami kodeksowymi	397
1. Rozważenie ewentualnych zbiegów przepisów kodeksowych	397
2. Przypadek, gdy negocjowana umowa została zawarta i odpowiedzialność z art. 415 KC	401
A. Względna nieważność wynegocjowanej umowy wskutek błędu, podstępu, groźby lub wyzysku	402
B. Bezzględna nieważność wynegocjowanej umowy	405
C. Niekorzystność (nieuczciwość) wynegocjowanej umowy	406
D. „Ukryty cel” towarzyszący zawarciu umowy	407
E. Wnioski <i>de lege ferenda</i>	408
3. Przypadek, gdy strony zawarły porozumienie przedkontraktowe i odpowiedzialność z art. 471 KC	409
III. Zbieg art. 72 ¹ KC z przepisami kodeksowymi oraz przepisami ustaw szczególnych	411
1. Odpowiedzialność z tytułu naruszenia umowy o zachowanie poufności	411
2. Obowiązek zachowania poufności na gruncie art. 72 ¹ KC a ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa	412
Rozdział VIII. Problematyka odpowiedzialności przedkontraktowej w kontekście negocjowania międzynarodowych umów handlowych	415
§ 1. Uwagi wprowadzające.....	415
§ 2. Wybrane zagadnienia problematyki kolizyjnoprawnej i jurysdykcyjnej	417
I. Problematyka ustalenia prawa właściwego dla przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej	417
1. Uwagi wstępne	417
A. Normy prawa prywatnego międzynarodowego	417
B. Okres poprzedzający wejście w życie rozporządzenia Rzym II – problem z kwalifikacją odpowiedzialności z tytułu nieuczciwego postępowania w negocjacjach	420

2. Swoboda wyboru prawa właściwego według zasad zawartych w rozporządzeniu Rzym I i Rzym II	422
3. Prawo właściwe w braku wyboru stron – normy kolizyjne zawarte w rozporządzeniach Rzym I oraz Rzym II	425
A. Pozaumowny charakter <i>culpa in contrahendo</i> – zastosowanie przepisów rozporządzenia Rzym II	425
a. Zakres zastosowania normy kolizyjnej zawartej w art. 12 rozporządzenia Rzym II	425
b. Prawo właściwe w świetle art. 12 rozporządzenia Rzym II	428
B. Umowny charakter <i>culpa in contrahendo</i> – zastosowanie przepisów rozporządzenia Rzym I	431
a. Zakres zastosowania norm zawartych w rozporządzeniu Rzym I w kontekście ustalania prawa właściwego dla <i>culpa in contrahendo</i>	431
b. Prawo właściwe w świetle art. 4 i n. rozporządzenia Rzym I	434
II. Problematyka ustalania międzynarodowej właściwości sądów w sprawach związanych z przedkontraktową odpowiedzialnością odszkodowawczą	434
1. Uwagi wstępne	434
2. Swoboda wyboru jurysdykcji w świetle przepisów rozporządzenia Bruksela I bis	436
3. Jurysdykcja w braku umownego zastrzeżenia właściwości sądu	438
III. Podsumowanie	440
§ 3. Regulacje służące ujednoczeniu prawa w międzynarodowym obrocie handlowym	442
I. Konwencja wiedeńska	442
1. Uwagi wstępne	442
2. Odpowiedzialność przedkontraktowa w świetle postanowień Konwencji wiedeńskiej	443
A. Zarys historyczny	443
B. Spór co do zastosowania Konwencji wiedeńskiej dla oceny odpowiedzialności przedkontraktowej	444
C. Ewentualne podstawy dla przedkontraktowej odpowiedzialności odszkodowawczej z tytułu nieuczciwych negocjacji	444
a. Artykuł 7 ust. 1 CISG	445
b. Inne podstawy odpowiedzialności	447
3. Podsumowanie	448

Spis treści

II. Zasady UNIDROIT.....	449
1. Uwagi wstępne	449
2. Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji w świetle Zasad UNIDROIT	450
A. Uwagi ogólne	450
B. Odpowiedzialność za negocjowanie w złej wierze	451
C. Odpowiedzialność za naruszenie obowiązku poufności	454
III. Wspólne Europejskie Przepisy dotyczące Sprzedaży (CESL)	455
1. Uwagi ogólne	455
2. Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji w świetle CESL	456
Wnioski końcowe	458
Indeks rzeczowy	461