

# Spis treści

|                                                                                                          |             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <b>Wykaz skrótów .....</b>                                                                               | <b>XIX</b>  |
| <b>Wykaz literatury .....</b>                                                                            | <b>XXIX</b> |
| <b>Wykaz orzecznictwa .....</b>                                                                          | <b>LVII</b> |
| <b>Przedmowa .....</b>                                                                                   | <b>LXIX</b> |
| <b>Rozdział I. Przedmiot i podstawowe założenia pracy .....</b>                                          | <b>1</b>    |
| § 1. Cel i motywy pracy .....                                                                            | 1           |
| § 2. Zakres przedmiotowy pracy.....                                                                      | 4           |
| § 3. Uzasadnienie wyboru tematu pracy .....                                                              | 8           |
| § 4. Struktura i metoda pracy.....                                                                       | 12          |
| <b>Rozdział II. Negocjacje jako proces służący zawarciu umowy w obrocie<br/>    cywilnoprawnym .....</b> | <b>17</b>   |
| § 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-<br>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        |
| <b>Rozdział III. Uczciwość kontraktowa jako źródło kształtujące katalog przedkontraktowych praw i obowiązków negocjujących stron .....</b> | <b>74</b> |
| § 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<br>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<br>organizację o charakterze korporacyjnym lub<br>kodyfikację dobrych obyczajów (kodeksy „dobrych<br>praktyk”) ..... | 116 |
| f. Abstrakcyjnie skonstruowany wzorzec idealnego<br>zachowania podczas negocjacji (idealnego<br>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<br>przerwania negocjacji .....                                                                                | 128 |
| III. Przedkontraktowe obowiązki informacyjne .....                                                                                                               | 130 |
| 1. Analiza prawnoporównawcza problematyki<br>przedkontraktowych obowiązków informacyjnych .....                                                                  | 130 |
| 2. Zakres przedmiotowy przedkontraktowych obowiązków<br>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<br>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<br>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 niełojalne taktyki negocjacyjne .....                                                                                     | 172        |
| <b>Rozdział IV. Porozumienia przedkontraktowe jako źródło modyfikacji procesu negocjacyjnego oraz praw i obowiązków jego uczestników .....</b> | <b>175</b> |
| § 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        |
| <b>Rozdział V. Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza z tytułu nieuczciwych negocjacji – geneza i rozwój koncepcji .....</b>         | <b>193</b> |
| § 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. R. von Jhering 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<br>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<br>przesłanek odpowiedzialności .....                                                                                        | 226        |
| A. Wpływ koncepcji <i>culpa in contrahendo</i> R. von Jehrnga ...                                                                                                               | 227        |
| a. Prawo austriackie .....                                                                                                                                                      | 227        |
| b. Prawo szwajcarskie .....                                                                                                                                                     | 228        |
| B. Odpowiedzialność oparta na rozszerzonej interpretacji<br>przepisów ogólnych .....                                                                                            | 229        |
| a. Prawo francuskie, belgijskie i luksemburskie .....                                                                                                                           | 229        |
| b. Prawo holenderskie .....                                                                                                                                                     | 230        |
| c. Prawo hiszpańskie .....                                                                                                                                                      | 231        |
| d. Prawo szwedzkie, norweskie i finlandzkie .....                                                                                                                               | 234        |
| C. Systemy <i>common law</i> i odpowiedzialność oparta<br>na zasadach słuszności ( <i>equity</i> ) .....                                                                        | 234        |
| a. Prawo angielskie i amerykańskie .....                                                                                                                                        | 234        |
| b. Prawo australijskie .....                                                                                                                                                    | 235        |
| c. Prawo szkockie .....                                                                                                                                                         | 238        |
| III. Podsumowanie .....                                                                                                                                                         | 239        |
| <b>Rozdział VI. Konstrukcje prawne chroniące uczciwość negocjacyjną<br/>funkcjonujące w wybranych porządkach krajowych oraz<br/>w europejskich regulacjach modelowych .....</b> | <b>241</b> |
| § 1. Uwagi wprowadzające .....                                                                                                                                                  | 241        |
| § 2. Systemy kontynentalne (romańsko-germańskie) .....                                                                                                                          | 242        |
| I. Prawo niemieckie .....                                                                                                                                                       | 242        |

|                                                                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1. Funkcjonowanie koncepcji <i>culpa in contrahendo</i><br>we współczesnym ustawodawstwie niemieckim .....                              | 242 |
| A. Charakter odpowiedzialności z tytułu <i>culpa<br/>in contrahendo</i> .....                                                           | 242 |
| B. Zakres przedmiotowy i podmiotowy art. § 311<br>KC niem. ....                                                                         | 244 |
| C. Zakres zastosowania koncepcji <i>culpa in contrahendo</i> .....                                                                      | 247 |
| 2. <i>Culpa in contrahendo</i> a przypadek nieudolnych<br>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<br>prawa jako alternatywne podstawy odpowiedzialności<br>przedkontraktowej ..... | 259 |
| 3. Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza<br>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<br>stron .....                                                            | 263 |
| C. <i>Non-disclosure</i> jak szczególny przypadek<br><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<br>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<br>wobec składanych w toku negocjacji oświadczeń .....         | 291 |
| B. Odpowiedzialność za nieujawnienie istotnych<br>informacji .....                                            | 293 |
| C. Prawne instrumenty ochrony uczciwości postanowień<br>umownych .....                                        | 293 |
| 4. Odpowiedzialność za naruszenie obowiązku<br>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<br>z tytułu nieuczciwych negocjacji w świetle PECL .....  | 297 |
| A. Odpowiedzialność za negocjacje sprzeczne z dobrą<br>wiarą i uczciwym obrotem .....                         | 297 |
| B. Odpowiedzialność za naruszenie obowiązku<br>zachowania poufności .....                                     | 299 |
| III. Zasady Obowiązującego Europejskiego Prawa Umów<br>(PEECL) .....                                          | 300 |
| 1. Uwagi ogólne .....                                                                                         | 300 |
| 2. Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza<br>za negocjowanie w sposób sprzeczny z dobrą wiarą ..... | 300 |
| IV. Projekt Wspólnej Ramy Odniesienia (DCFR).....                                                             | 302 |
| 1. Uwagi ogólne .....                                                                                         | 302 |
| 2. Przedkontraktowa odpowiedzialność odszkodowawcza<br>z tytułu nieuczciwych negocjacji w świetle DCFR .....  | 303 |
| A. Odpowiedzialność za negocjacje sprzeczne z dobrą<br>wiarą i uczciwym obrotem .....                         | 303 |

|                                                                                                                           |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| B. Odpowiedzialność za naruszenie obowiązku<br>poufności .....                                                            | 305        |
| <b>Rozdział VII. Odpowiedzialność z tytułu nieuczciwych negocjacji<br/>na gruncie prawa polskiego .....</b>               | <b>307</b> |
| § 1. Uwagi wprowadzające .....                                                                                            | 307        |
| § 2. Odpowiedzialność za naruszenie dobrych obyczajów w negocjacjach<br>(art. 72 § 2 KC) .....                            | 308        |
| I. Charakter roszczenia odszkodowawczego opartego<br>na art. 72 § 2 KC .....                                              | 308        |
| II. Poszukiwanie zasady leżącej u podłoża odpowiedzialności<br>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<br>odpowiedzialności i jej przesłanki .....                       | 320        |
| IV. Zakres zastosowania art. 72 § 2 KC .....                                                                              | 323        |
| 1. Artykuł 72 § 2 KC jako instrument ochrony prawnej stron<br>korzystających z negocjacyjnego trybu zawierania umów ...   | 323        |
| 2. Negocjacje jako proces służący przygotowaniu projektu<br>umowy .....                                                   | 326        |
| 3. Negocjacje jako proces służący modyfikacji zawartej<br>umowy .....                                                     | 328        |
| 4. Zastosowanie art. 72 § 2 KC a kwestia spełnienia<br>wymagań, od których zależy skuteczność negocjowanej<br>umowy ..... | 329        |
| 5. Zastosowanie art. 72 § 2 KC a kwestia zawarcia<br>negocjowanej umowy .....                                             | 330        |
| 6. Charakter negocjowanej umowy .....                                                                                     | 333        |
| V. Przesłanka naruszenia dobrych obyczajów .....                                                                          | 333        |
| 1. Uwagi ogólne .....                                                                                                     | 333        |
| 2. Pojęcie dobrych obyczajów .....                                                                                        | 334        |
| VI. Szkoda prawnie relewantna dla odpowiedzialności<br>uregulowanej w art. 72 § 2 KC oraz zakres odszkodowania .....      | 336        |
| 1. Uwagi wprowadzające .....                                                                                              | 336        |
| 2. Uwagi ogólne z zakresu problematyki dotyczącej<br>naprawienia szkody .....                                             | 336        |
| A. Szkoda .....                                                                                                           | 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 umowny – zbieg art. 72 § 2 i art. 415 KC .....                          | 354 |
| § 3. Odpowiedzialność za naruszenie obowiązku zachowania poufności informacji udostępnionych w toku negocjacji (art. 72 <sup>1</sup> KC) ..... | 358 |
| I. Zakres zastosowania normy prawnej zawartej w art. 72 <sup>1</sup> KC....                                                                    | 358 |
| II. Zakres podmiotowy ochrony prawnej wynikającej z art. 72 <sup>1</sup> KC .....                                                              | 360 |
| III. Obowiązek zachowania poufności na gruncie art. 72 <sup>1</sup> KC .....                                                                   | 361 |
| 1. Uwagi ogólne .....                                                                                                                          | 361 |
| 2. Zakres przedmiotowy obowiązku zachowania poufności na gruncie art. 72 <sup>1</sup> 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 <sup>1</sup> 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 <sup>1</sup> KC .....                                                  | 374 |
| 1. Poszukiwanie charakteru obowiązku wynikającego z art. 72 <sup>1</sup> § 1 KC oraz odpowiedzialności za jego naruszenie .....                | 374 |
| 2. Artykuł 72 <sup>1</sup> 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 <sup>1</sup> § 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, podstęp, groźby lub wyzysku .....                                                                     | 402        |
| B. Bezględna 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 <sup>1</sup> 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 <sup>1</sup> KC a ochrona tajemnicy przedsiębiorstwa .....                                                  | 412        |
| <b>Rozdział VIII. Problematyka odpowiedzialności przedkontraktowej w kontekście negocjowania międzynarodowych umów handlowych .....</b>                          | <b>415</b> |
| § 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        |

45403 A

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