



WŁAŚCIWE SPORZĄDZANIE ORAZ NEGOCJACJE UMÓW HANDLOWYCH

Małgorzata Sudół, dr Leszek Mellibruda

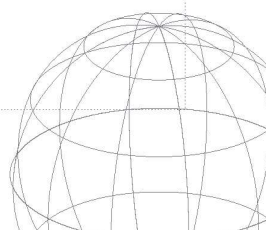
SPIS TREŚCI

Małgorzata Sudół

- Sporządzanie i negocjacja umów handlowych – tryb zawierania umów
- Negocjacje umów handlowych okiem prawnika
- Aukcja, przetarg
- Umowa przedwstępna
- Zasady formułowania umów
- Przedstawicielstwo
- Pułapki w umowach, w tym problem przedawnienia roszczeń
- Odpowiedzialność za niewykonanie lub nienależyte wykonanie umowy w obrocie gospodarczym

dr Leszek Mellibruda

- Znaki różniące ludzi z różnych kultur – sposoby prowadzenia rozmów
- Sztuka negocjacji - historia
- Fazy negocjacji
- Czym jest komunikacja w procesie negocjacji?
- Specyfika negocjacji w biznesie międzynarodowym
- Lista właściwości ważnych w kontaktach międzyludzkich
- Komunikacja a konflikt
- Techniki negocjacyjne





Fragment z materiałów:

NEGOCJACJE

Art. 72. § 1. Jeżeli strony prowadzą negocjacje w celu zawarcia oznaczonej umowy, umowa zostaje zawarta, gdy strony dojdą do porozumienia co do wszystkich jej postanowień, które były przedmiotem negocjacji.

§ 2. Strona, która rozpoczęła lub prowadziła negocjacje z naruszeniem dobrych obyczajów, w szczególności bez zamiaru zawarcia umowy, jest obowiązana do naprawienia szkody, jaką druga strona poniosła przez to, że liczyła na zawarcie umowy.

Art. 72(1). § 1. Jeżeli w toku negocjacji strona udostępniła informacje z zastrzeżeniem poufności, druga strona jest obowiązana do nie ujawniania i nie przekazywania ich innym osobom oraz do niewykorzystywania tych informacji dla własnych celów, chyba że strony uzgodniły inaczej.

§ 2. W razie niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków, o których mowa w § 1, uprawniony może żądać od drugiej strony naprawienia szkody albo wydania uzyskanych przez nią korzyści.

Pojęcie negocjacji, mających na celu zawarcie oznaczonej umowy, rozumieć należy w znaczeniu używanym potocznie jako niesformalizowane rokowania zmierzające do osiągnięcia porozumienia w kwestii zawarcia umowy, będącej ich przedmiotem. Powinny obejmować co najmniej *essentialia* umowy, czyli te elementy, które ją indywidualizują i stanowią jej konieczną treść, ale z reguły dotyczą one także wszystkich tych postanowień, które osoby prowadzące rokowania uważają za istotne i wymagające uzgodnienia. **Umowa zostaje zawarta dopiero wtedy, gdy negocjatorzy osiągną pełną zgodę co do wszystkiego, co stanowiło przedmiot rokowań.**

Treść i skutki zaproszenia do rokowań mogą być określone w akcie normatywnym, np. § 14 i 16 rozporządzenia Rady Ministrów z 20 grudnia 2004 r. w sprawie szczegółowego trybu zbywania akcji Skarbu Państwa (Dz. U. Nr 286, poz. 2871). W wielu aktach pozakodeksowych używane jest określenie „rokowania” w miejsce „negocjacji” (takie było poprzednie brzmienie tego przepisu). Rokowania nie są sformalizowane, jednakże protokół z rokowań stanowi zazwyczaj podstawę do zawarcia umowy.

Rozpowszechnił się w Polsce zwyczaj spisywania tak zwanych **listów intencyjnych, określających cele i zamiary stron oraz osiągnięte wyniki negocjacji na różnych ich etapach.**

Listy intencyjne nie są w prawie polskim przedmiotem regulacji ustawowej i nie mają mocy prawnie wiążącej, nie są jednak pozbawione wszelkiego znaczenia prawnego. **Odzwierciedlają bowiem zachowanie negocjatorów w czasie rokowań, ich intencje wyrażane za pomocą składanych oświadczeń i stopień oraz okoliczności zaangażowania pewnych środków materialnych dla**

osiągnięcia celu negocjacji. W § 2 uregulowano sprawę odpowiedzialności negocjatora za szkodę wyrządzoną drugiej stronie przez nielojalne prowadzenie negocjacji. Pogląd, że odpowiedzialność taka istnieje, nie był wprawdzie kwestionowany w doktrynie, ale podnoszono, że brak uregulowania normatywnego nastęca wątpliwości, co do podstawy prawnej takiej odpowiedzialności. **Klauzula dobrych obyczajów** nie powinna wywoływać większych wątpliwości w konkretnych okolicznościach towarzyszących negocjacom i samemu sposobowi ich prowadzenia przez negocjatora, ocena taka może być bez większego trudu jednoznacznie dokonana i akceptowana. Niewątpliwie każdy tego rodzaju wypadek łączy się z dużymi trudnościami dowodowymi dotyczącymi wykazania, że negocjator prowadził negocjacje w sposób określony w hipotezie normy. Roszczenie odszkodowawcze należy się w granicach ujemnego interesu umownego, odpowiedzialność jednak wynika z czynu niedozwolonego (art. 415).

GRIT

/ Graduated & Reciprocated Initiatives in Tension Reduction)
czyli

NEGOCJACYJNE DZIAŁANIA UGODOWE W WARUNKACH OSTREGO KONFLIKTU

ETAP I

Zapowiedź działań pokojowych – zmniejszających konflikt i napięcie. Czasami jest to korespondencja, wysłanie mediatora – w celu przekazania planowanych przedsięwzięć pokojowych. Ukazanie wyraźne dobrych stron danej sytuacji dla obu stron i wskazanie związku pomiędzy potencjalnym zyskiem obu stron a aprobatą wzajemnej współzależności.

ETAP II

Uczciwa realizacja zapowiedzianych aktów kooperacyjnych, bez względu na postępowanie drugiej strony. Jest to sytuacja szczególnie trudna, gdyż druga strona najczęściej jest co najmniej nieufna jeśli nie podejrzliwa, traktując nasze działania jako nieszczerze, fałszywe lub manipulacyjne. Dlatego jest niezbędna pewna liczba powtórzeń z naszej strony.

ETAP III

Następuje on po trzykrotnym negatywnym ustosunkowaniu się drugiej strony do działań pokojowych. Dalsza kontynuacja działań mogłaby na dłuższą metę okazać się niebezpieczna (jednostronne korzyści drugiej strony), dlatego na tym etapie konieczne jest podkreślenie posiadania własnej siły, dotąd niewykorzystanej. W etapie III dochodzi zatem do zapowiedzi odwetu, a w przypadku nadal utrzymującego się ustosunkowania wrogiego z drugiej strony, do realizacji tej zapowiedzi.

ETAP IV

Powrót do zapowiedzi kooperacji – a więc do początku GRIT.

