

Negocjacje handlowe. Poufność procesu negocjacji.

Czy tajemnica przedsiębiorstwa jest chroniona w toku negocjacji?

Jakie są konsekwencje ujawnienia informacji poufnych?

Negocjacje są jednym z trybów zawarcia umowy. Polegają one na interakcji między dwoma lub większą liczbą stron w celu uzgodnienia wspólnego interesu. Aktywny wpływ uczestników negocjacji pozwala na ukształtowanie treści umowy. Nie mają one charakteru sformalizowanego i nie są bezpośrednio wiążące. Strony negocjacji mogą dowolnie kształtować swoje stanowiska oraz je modyfikować w celu zawarcia satysfakcjonującego porozumienia. Ten tryb zawarcia umowy nie został bezpośrednio zdefiniowany w Kodeksie Cywilnym jednak znajduje on swoje uregulowanie art. 72, który stanowi:

„§ 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.”

Negocjacje mogą odbywać się jawnie „przy otwartych drzwiach” lub tajnie „przy zamkniętych drzwiach”. W pierwszym przypadku przedmiot oraz przebieg negocjacji nie jest objęty poufnością, a informacje na ich temat są również dostępne dla osób nie zaangażowanych bezpośrednio w proces negocjacyjny. Natomiast drugi wariant zastrzega poufność negocjacji, a informacje objęte negocjacjami są zastrzeżone dla ograniczonego kręgu, najczęściej osób bezpośrednio zaangażowanych w proces negocjacyjny.

Ważną rolę pełnią uregulowania dotyczące tajemnicy negocjacji znajdujące się w art. 72¹ Kodeksu Cywilnego, który stanowi:

§ 1. Jeżeli w toku negocjacji strona udostępniła informacje z zastrzeżeniem poufności, druga strona jest obowiązana do nieujawniania i nieprzekazywania 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.*

Z powyższego przepisu wynika, iż strony, które chcą utajnić przebieg negocjacji, a w szczególności informacji udostępnionych w skutek ich przebiegu powinny zawrzeć umowę zobowiązującą drugą stronę do zachowania poufności. Mogą tego dokonać zastrzegając odpowiednią klauzulę czy też umieścić wskazane uregulowania w umowie przedwstępnej przed podjęciem właściwych negocjacji. W wyniku takich działań informacje udostępnione w trakcie trwania procesu negocjacyjnego podlegać będą ochronie prawnej określonej w art. 72¹ Kodeksu Cywilnego.

Udostępnienie informacji objętych tajemnicą negocjacji będzie stanowić również naruszenie dobrych obyczajów i może stanowić czyn nieuczciwej konkurencji art. 11 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Niemniej uregulowanie zawarte w powyższym przepisie zastrzega ochronę tajemnicy przedsiębiorstwa, natomiast zakres ochrony określony w art. 72¹ Kodeksu Cywilnego jest znacznie szerszy. Zgodnie z jego uregulowaniem, tajemnicy podlegają informacje objęte zastrzeżeniem poufności, co oznacza, że nie ograniczają się one jedynie do tajemnicy przedsiębiorstwa. Informacje, które podlegają ochronie nie muszą mieć charakteru majątkowego, a mogą być to wszelkie informacje, które mogłyby być posłużyc do wykorzystania do własnych celów. Wśród rzeczy podlegających tajemnicy negocjacji mogą być informacje o charakterze: finansowym, organizacyjnym czy strategicznym. Ochronie podlegać może również sam sposób prowadzenia negocjacji oraz taktyka stosowana w trakcie ich prowadzenia.

Warto również zaznaczyć, że przepis art. 72¹ Kodeksu Cywilnego jest przepisem dyspozytywnym (*ius dispositivum*) i pozwala nie tylko na rozszerzenie zakresu informacji objętych poufnością, ale również ich zawężenia. Możliwe jest dowolne kształtowanie stosunku zobowiązującego do zachowania poufności w zakresie prowadzonych negocjacji. W tym również strony mogą zdefiniować i skonkretyzować zgodnie ze swoją wolą zastrzeżone w ustawie „niewykorzystywanie informacji dla własnych celów”.

Zawarta umowa o zachowaniu charakteru zobowiązaniowy, zgodnie z art. 353 Kodeksu Cywilnego:

„§ 1. Zobowiązanie polega na tym, że wierzyciel może żądać od dłużnika świadczenia, a dłużnik powinien świadczenie spełnić.

§ 2. Świadczenie może polegać na działaniu albo na zaniechaniu.”

We z wskazanym przypadku wierzycielem jest podmiot udostępniający informację podlegającą ochronie, natomiast dłużnikiem strona negocjacji zobowiązana do zachowania poufności, której świadczenie polega na zaniechaniu określonego działania (zgodnie z art. 353 § 2 k.c.) polegającego na rozpowszechnianiu pozyskanych informacji oraz wykorzystywaniu ich do własnych celów. Proces negocjacyjny nie wyklucza również sytuacji, w której obydwie strony mogą być zarówno wierzycielem jak i dłużnikiem, zgodnie z definicją przedstawioną powyżej.

Zgodnie z art.72¹ § 2, w razie niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków, uprawniony może żądać od drugiej strony naprawienia szkody albo wydania uzyskanych przez nią korzyści. Udostępnienie informacji objętych poufnością lub wykorzystanie ich do własnych celów skutkować będzie odpowiedzialnością majątkową strony dopuszczającej się tego naruszenia. Obejmuje to zarówno rzeczywistą szkodę (*damnum emergens*) jak i utracony zysk (*lucrum cessans*). Ustawodawca w treści omawianego przepisu zastosował alternatywę rozłączną – „albo”. Oznacza to, że strona poszkodowana wskutek naruszenia zobowiązania do zachowania poufności w negocjacjach, może żądać tylko jednej z wymienionych rzeczy naprawienia szkody albo wydania uzyskanych korzyści.

Podsumowując, negocjacje to proces interakcji między stronami, który umożliwia ustalenie treści umowy. Nie muszą mieć one charakteru formalnego. Art. 72¹ Kodeksu Cywilnego reguluje ochronę tajemnicy, która nie ogranicza się tylko do tajemnicy przedsiębiorstwa, ale obejmuje wszelkie informacje, które mogą być wykorzystane dla własnych celów. Strony mogą dostosować zakres poufności zgodnie ze swoją wolą. Ustawa przewiduje sankcje za naruszenie poufności w negocjacjach, w tym możliwość żądania naprawienia szkody albo wydania uzyskanych korzyści. Obejmuje to zarówno rzeczywistą szkodę jak i utracony zysk. Strona poszkodowana ma wybór co do rodzaju odszkodowania, które może żądać.

Aplikant adwokacki Przemysław Mendala