

Bernadetta Fuchs

Umowa consultingu

I. Wprowadzenie

Postęp techniczny dokonuje się we wszystkich branżach gospodarki. Specjalizacja poszczególnych dziedzin życia powoduje, że rośnie zapotrzebowanie na specjalistyczne usługi, a głęboka wiedza w określonym zakresie staje się cennym (nawet bezcennym) towarem.

Umowa consultingu i jej wykonanie w praktyce jest źródłem wielu wątpliwości. W ramach niniejszego opracowania możliwe jest jedynie zasygnalizowanie niektórych (nielicznych) z nich, ze szczególnym uwzględnieniem aspektów cywilnoprawnych. Pomijam między innymi kwestie prawa właściwego dla umowy consultingu, zawieranej w obrocie międzynarodowym, a także zagadnienie zamówień publicznych na usługi consultingowe, w sytuacjach gdy w przypadkach wskazanych w ustawie – Prawo zamówień publicznych¹ przewidziany został ten właśnie tryb wyboru kontrahenta.

Wypada jeszcze poczynić ustalenia terminologiczne. Chodzi mianowicie o to, jak posługiwanie się angielskim słowem consulting pogodzić z ideą ustawy z dnia 7 października 1999 r. o języku polskim². Alternatywą byłyby określenia „umowa o doradztwo” lub „umowa o świadczenie usług doradczych”. W moim przekonaniu, obydwa sformułowania nie oddają jednak w pełni sensu omawianej instytucji, a przy drugim określeniu dodatkowo pojawia się ryzyko przedwczesnego przesądzenia o charakterze prawnym umowy, co z pewnością nie jest pożądane.

Pamiętać należy także o tym, że consulting dotyczy nie jednej konkretnej usługi (porady), ale najczęściej całego ich kompleksu, a stroną zobowiązania (konsultantem) z reguły jest wyspecjalizowana jednostka consultingowa, stąd też w dalszych wywodach posługiwać się będę sformułowaniem consulting, wychodząc z założenia, że jest to nazwa własna, która znalazła już swoje miejsce w praktyce obrotu, podobnie jak wcześniej leasing i stanowiąca jego prawną podstawę umowa leasingu.

II. Pojęcie umowy consultingu

Umowa consultingu to umowa zawierana pomiędzy zleceniodawcą (klientem) a doradcą (konsultantem), której przedmiotem jest odpłatne świadczenie przez konsultanta na rzecz klienta usług doradczych, związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa, bądź też usług inżyniersko-technicznych³.

Przedmiotem consultingu mogą być specjalistyczne informacje mające znaczenie dla zlecającego, opracowywanie (przetwarzanie) uzyskanych danych, dokonywanie czynności o charakterze diagnostycznym, formułowanie zaleceń, udzielanie rad natury specjalistycznej⁴.

III. Rodowód consultingu

Consulting jako specyficzna forma działalności zawodowej ma swoje korzenie w Stanach Zjednoczonych, skąd przeniknął do rozwiniętych krajów Europy Zachodniej z ich głęboko wyspecjalizowaną gospodarką, a jego początki sięgają lat dwudziestych ubiegłego stulecia⁵. L. Stecki początków tej instytucji dopatruje się już w XIX wieku, zwłaszcza w drugiej jego połowie, kiedy to konsulaty niektórych państw o intensywnie rozwijającej się gospodarce zajmowały się udzielaniem odpowiednich informacji organizacyjnoprawnych i gospodarczych⁶.

Pomysłodawcą współczesnego consultingu był Frederick W. Taylor, który stworzył koncepcję prowadzenia przedsiębiorstwa (scientific management) w celu racjonalizacji przebiegu pracy⁷.

Przedsiębiorstwo, wedle tej koncepcji, stanowiłoby swoisty mechanizm (przedsiębiorstwo działające jak zegarek), wokół którego skupiona miała być grupa zewnętrznych, wysoce profesjonalnych ekspertów, składająca się w większości ze „świeżo upieczonych” absolwentów uniwersytetów, w mniejszości zaś z doświadczonych praktyków, którzy włączeni zostaliby w gremia doradcze⁸.

Tak przedstawiał się consulting tzw. pierwszej generacji, który w zasadzie znajdował zastosowanie li tylko na etapie produkcji, podczas gdy consulting drugiej generacji (od połowy lat trzydziestych ubiegłego stulecia) objął już nie samą tylko produkcję, ale także liczne dziedziny szeroko rozumianego handlu, w tym również organizację zbytu, sprzedaż towarów, rachunkowość itp. Na znaczeniu zyskiwał także tzw. czynnik ludzki, a do dotychczas dominującego consultingu inżynierjno-technicznego dołączył consulting przedsiębiorczo-kupiecki. Eksplozja consultingu w Europie miała miejsce w latach pięćdziesiątych ubiegłego stulecia, ale w Stanach Zjednoczonych zjawisko to wystąpiło już dwadzieścia lat wcześniej⁹.

M. Martinek podkreśla, że w praktyce niemieckiej początkowo dochodziło do licznych nadużyć, bowiem tzw. konsultanci – w przeciwieństwie do adwokatów i innych przedstawicieli wolnych zawodów – nie musieli wykazywać, iż posiadają kwalifikacje do świadczenia danych usług. Nie istniały też izby zrzeszające konsultantów, które miałyby swoje prawo stanowe i które mogły kontrolować nabywanie określonych kwalifikacji¹⁰.

Po tym, jak doszło do konsolidacji i znacznego wzrostu jakości świadczonych usług consultingowych, zrodził się znany obecnie consulting trzeciej generacji¹¹.

Praktyka wskazuje, że konsultant niezwykle rzadko występuje jako osoba wykonująca wolny zawód, najczęściej wraz z innymi podmiotami tworzy grupę osób świadczących usługi doradcze (spółka consultingowa). Co więcej, duże spółki consultingowe zatrudniają kolejnych fachowców, którym zlecają wykonanie poszczególnych czynności. Osoby te bywają czasami zatrudniane jako pracownicy bądź też są wolnymi współpracownikami¹².

Dla consultingu i spółek consultingowych podstawowe znaczenie mają trzy zasady: neutralność, obiektywizm i dyskrecja, stanowiące swoisty kodeks etyczny dla osób wykonujących ten zawód¹³.

IV. Formy consultingu

W doktrynie powszechnie wyróżnia się dwa rodzaje consultingu:

1) management consulting,

2) consulting engineering¹⁴.

1. Management consulting

Pojęcie to oznacza świadczenie usług doradczych w zakresie prowadzenia przedsiębiorstwa, jego organizacji i funkcjonowania. Obszar usług może tutaj być przeogromny, a klient z konsultantem mogą, wedle swego uznania, bardzo szeroko określić przedmiot umowy, czyniąc nim ogół przedsiębiorczych zadań i działań. Może chodzić o organizowanie dostaw towarów (materiałów, surowców), gospodarkę magazynową, finansowanie i inwestycje, zbycie, marketing, transport, zarządzanie, kontrolę, jak również prowadzenie przedsiębiorstwa¹⁵.

Dla tej szczególnej formy consultingu charakterystyczna jest nie tylko wielość obszarów doradztwa, ale także wielość jego rodzajów, które wykształciły się w praktyce, z uwagi na zróżnicowane potrzeby przedsiębiorców¹⁶.

I tak np. funkcjonuje consulting globalny¹⁷, który stanowi najnowocześniejszą i najbardziej znaczącą formę doradztwa. Metodę tę charakteryzuje całościowe ocenianie wszystkich procesów zachodzących w przedsiębiorstwie, w ich wzajemnych zależnościach i oddziaływaniu, przy uwzględnieniu także wszystkich czynników zewnętrznych, by uzyskać możliwość udoskonalania i podnoszenia ogólnego poziomu przedsiębiorstwa¹⁸.

Consulting z wyznaczonym przez strony „punktem ciężkości” (Schwerpunktberatung) polega na tym, że konsultant koncentruje się na określonym wycinku działalności przedsiębiorstwa, a zleceniodawca oczekuje planu poprawy i propozycji dla odcinka, na którym występują zakłócenia lub trudności. Te punkty ciężkości mogą dotyczyć spraw osobowych, stanowisk komputerowych, reklamy itp.¹⁹

Consulting specjalistyczny (specjalny) odnosi się do rozwiązania jakiegoś konkretnego zagadnienia w ramach wąsko określonego zadania. Może chodzić na przykład o analizę i redukcję kosztów związanych z zużyciem prądu, wprowadzenie planu stanowisk pracy w określonym dziale przedsiębiorstwa itp.²⁰

Consulting szeregowy sprowadza się do tego, że konsultant jednocześnie doradza w określonym zakresie licznym przedsiębiorcom z danej branży. Można podać przykład doradcy w sprawach elektronicznego przetwarzania danych, który jednocześnie doradza dealerom samochodowym.

Z uwagi na wielość możliwych obszarów działania (dziedzin), a także wielość rodzajów doradztwa, odróżnia się zadania o charakterze horyzontalnym, przy których czynności doradcze podejmowane są jednocześnie na wielu płaszczyznach²¹, od zadań o charakterze wertykalnym, gdy partnerzy już w fazie przygotowawczej dokładnie określają przedmiot doradztwa i zadania jednostki consultingowej.

W fazie przygotowawczej prowadzone są negocjacje pomiędzy klientem a konsultantem, mające na celu dokładne określenie przedmiotu doradztwa i zadań konsultanta, a także ustalenie treści poszczególnych klauzul umownych i zawarcie umowy consultingowej²².

Kolejna faza to planowanie i oznaczenie celu. Konsultant określa wówczas stan zastany przedsiębiorstwa w ustalonym wcześniej zakresie (Ist – Zustand) oraz wskazuje stan oczekiwany (Soll – Zustand) a także przy ścisłej współpracy z klientem podaje różne propozycje rozwiązania problemu i

osiągnięcia pożądanego celu, przy jednoczesnym wskazaniu wszystkich za i przeciw każdej z nich. W tej właśnie fazie ma możliwość wykorzystania osobistego know-how²³, stanowiącego konglomerat wiedzy, doświadczenia zawodowego i życiowego oraz opracowania wiadomości uzyskanych od obcej osoby. Na końcu tego etapu sporządza sprawozdanie końcowe, a klient wybiera propozycję, która będzie realizowana²⁴.

Kolejny etap to faza realizacji programu naprawczego wybranego przez klienta, w którym konsultant może także uczestniczyć. Proces kończy faza oceny realizacji i skutków wprowadzenia wybranego wariantu²⁵.

2. Consulting engineering

Pojęcie to oznacza przypadki consultingu, w ramach którego doradztwo obejmuje wiedzę o charakterze inżyniersko-technicznym²⁶.

Możemy wyróżnić dwie jego postaci szczególne, mianowicie engineering projektowy oraz engineering doradczy i opiniodawczy²⁷. Pierwsza z wymienionych form oznacza consulting, którego przedmiotem jest planowanie i budowa wielkich obiektów, projektowanie i montaż urządzeń przemysłowych. Chodzi tutaj nie tylko o budowę nowych obiektów, ale także o przebudowę i adaptację już istniejących. Najczęściej forma ta wykorzystywana jest w przypadku elektrowni, urządzeń przesyłowych, oczyszczalni i systemów odprowadzania ścieków, obiektów przemysłowych z kompletnym wyposażeniem budowlanym i maszynowym, a także ścieżek komunikacyjnych z tunelami i mostami²⁸. Ta forma odpowiada consultingowi kompleksowemu.

Z kolei consulting doradczy i opiniodawczy ze swymi ściśle określonymi zadaniami odpowiada consultingowi z „punktem ciężkości” lub też doradztwu specjalistycznemu²⁹. W jego przypadku występują przedstawione wcześniej etapy: przygotowawczy, analiza i wyznaczenie celu, planowanie, realizacja oraz faza końcowa (ocenna)³⁰.

3. Inne formy consultingu

Inne jeszcze formy (postaci) consultingu wyodrębnia L. Stecki³¹. Autor zwraca uwagę na wielość możliwych podziałów przy zastosowaniu różnych kryteriów. Mówi na przykład o consultingu jednoosobowym i łącznym (joint consulting), przyjmując za kryterium podziału liczbę podmiotów świadczących usługi. Z uwagi na usytuowanie jednostki consultingowej oraz jej samodzielność wyróżnia się consulting zewnętrzny i wewnętrzny. W oparciu o kryterium zaangażowania jednostki consultingowej w daną sprawę, można wyróżnić consulting z udziałem całej jednostki doradczej lub jej poszczególnych specjalistów. Uwzględniając treść świadczeń spełnianych przez konsultanta, L. Stecki wyróżnia consulting informacyjny, analityczny, diagnostyczny i opiniodawczy. Jeżeli dotyczy materii zwykłej, typowej i rozpowszechnionej, mówimy o consultingu typowym. Z kolei indywidualny pojawia się w przypadku, gdy sama materia, której ma dotyczyć, jest nietypowa i niepowtarzalna. Na tym nie kończą się jednak jego podziały³². Trudno w tym miejscu wymieniać i omawiać wszystkie. Warto jednak co najmniej wspomnieć o innej propozycji L. Steckiego, który dokonuje podziału w

zależności od branży i wyróżnia, między innymi, consulting w dziedzinie nauki, prawny, ekonomiczny, finansowy, podatkowy itp.³³

V. Treść umowy consultingu

Umowa consultingu najczęściej negocjowana jest przez strony indywidualnie, a partnerzy ustalają po kolei brzmienie poszczególnych jej klauzul tak, by najlepiej odzwierciedlała specyfikę danego przypadku, zwłaszcza potrzeby konkretnego zleceniodawcy³⁴.

W doktrynie podkreśla się, że w praktyce obrotu (zwłaszcza międzynarodowego) funkcjonują wzorce umów, które stronom ułatwiają negocjowanie i zawarcie ich³⁵. Są przygotowywane przez organizacje międzynarodowe, organizacje pozarządowe oraz zrzeszenia branżowe. Szczególna rola w odniesieniu do consultingu przypada Międzynarodowej Federacji Inżynierów Konsultantów (FIDIC)³⁶.

Z uwagi na to, że umowa consultingu nie ma swojej regulacji prawnej, trudno mówić o jej składnikach „przedmiotowo istotnych”. Treść typowej umowy możliwa jest do określenia jedynie po przeprowadzeniu analizy i wskazaniu tych elementów, które strony najczęściej do nich wprowadzają.

Można stwierdzić, że w centrum każdej umowy consultingu znajdują się postanowienia dotyczące, z jednej strony, świadczeń, do których zobowiązany jest konsultant, z drugiej zaś postanowienia regulujące kwestie wynagrodzenia należnego konsultantowi od zleceniodawcy³⁷. Strony szczególnie dużo uwagi poświęcają określeniu przedmiotu umowy, starają się bowiem jak najdokładniej i jednoznacznie zdefiniować zadania konsultanta, wskazać dokładnie cel i sposób jego osiągnięcia³⁸. Równie ważne jest sprecyzowanie praw i obowiązków stron umowy. Podmiot zlecający może udzielać wskazówek, żądać informacji i sprawozdań. W umowie winna znaleźć się także regulacja ewentualnej zgody na subconsulting, w której reguluje się także zagadnienia wypowiedzenia umowy i odstąpienia od niej, prawo wyboru pracowników jednostki consultingowej, mających wykonywać zlecenie. Zleceniodawca ma obowiązek zapłaty wynagrodzenia³⁹. Z kolei jednostka consultingowa musi dokładnie zbadać sprawę, uwzględniać wskazówki podmiotu zlecającego, udzielać informacji i składać sprawozdania, podawać prawdziwe dane, zachować należytą staranność, lojalność i dochować tajemnicy⁴⁰. Trudno wskazać wszystkie prawa i obowiązki stron umowy, bowiem treść konkretnej zależy przede wszystkim od specyfiki danego przypadku⁴¹.

Strony umowy consultingu decydują się na różne metody ustalania wynagrodzenia. Bardzo popularne jest wynagrodzenie ryczałtowe⁴². Inne sposoby, kształtowane na drodze umownej, to wynagrodzenie uwzględniające nakład pracy konsultanta, oparte o końcowy rezultat świadczeń jednostki consultingowej, odzwierciedlające jej koszty, zysk oraz dodatki z tytułu ponoszonych ryzyk, a także model wynagrodzenia określonego samodzielnie przez jednostkę consultingową⁴³. L. Stecki wskazuje także na możliwość skorzystania z odpowiednich regulacji ustawowych, takich jak przepisy regulujące umowę o dzieło czy umowę zlecenia.

VI. Charakter prawny umowy consultingu

Umowa consultingu wykazuje podobieństwo i bywa porównywana, między innymi, z umową o dzieło⁴⁴. W polskiej doktrynie pojawiła się wypowiedź, że jest zbliżona do umów: agencyjnej, maklerskiej, licencyjnej, know-how, umowy franchisingu i innych⁴⁵. Można dostrzec także podobieństwo umowy consultingu do umowy zlecenia.

Ramy niniejszego opracowania nie pozwalają na bardzo szczegółową analizę wszystkich umów, do których umowa consultingu wydaje się mniej lub bardziej podobna. Wyłączam zatem umowę o pracę, w której występuje element podporządkowania pracownika pracodawcy, czego brak w umowie consultingu. Jakkolwiek konsultant ma obowiązek stosowania się do zaleceń klienta, wiedzę potrzebną dla rozwiązania problemu ma właśnie doradca. Wyłączam także umowę agencyjną oraz maklerską z uwagi na to, że obie zaliczane są do umów o pośrednictwo handlowe, zatem w obrocie pełnią całkowicie inną rolę.

1. Consulting a zlecenie

Porównanie consultingu ze zleceniem wydaje się oczywiste, bowiem słowo „zleca” pojawia się już w samej definicji omawianej umowy⁴⁶. Kwalifikacja umowy consultingu jako umowy zlecenia byłaby prosta pod rządami kodeksu zobowiązań⁴⁷, gdzie przyjmowano, że „umowa zlecenia jest to umowa, mocą której przyjmujący zlecenie zobowiązuje się do dokonania określonej czynności dla dającego zlecenie bądź to za wynagrodzeniem, bądź to bez wynagrodzenia”⁴⁸. Konsekwencją szerokiego ujęcia umowy zlecenia oraz uregulowania w kodeksie zobowiązań innych umów o świadczenie usług jako umów starannego działania było, z natury rzeczy, stosunkowo szerokie (bezpośrednie stosowanie przepisów kodeksu zobowiązań regulujących umowę zlecenia) i stosunkowo wąskie (pośrednie odpowiednie stosowanie przepisów tego kodeksu, zaliczających tę umowę do nienazwanych umów o świadczenie usług)⁴⁹.

Jednakże, zgodnie z art. 734 § 1 k.c.⁵⁰, „[p]rzez umowę zlecenia przyjmujący zlecenie zobowiązuje się do dokonania określonej czynności prawnej dla dającego zlecenie”. Widać, że w porównaniu z kodeksem zobowiązań zakres zlecenia został zawężony, bowiem de lege lata zlecenie obejmuje tylko czynności prawne⁵¹. Konsekwencją takiego ujęcia jest stosunkowo wąskie, bezpośrednie stosowanie przepisów kodeksu cywilnego, regulujących umowę zlecenia⁵². Jak podkreślił S. Wójcik, mankamenty takiego rozwiązania dostrzeżono już w chwili publikacji kodeksu cywilnego w Dzienniku Ustaw, bowiem zaczęto tworzyć sztuczne konstrukcje i wyróżniano umowę zlecenia sensu stricto (art. 734 § 1 k.c.) oraz umowę zlecenia sensu largo (art. 734 § 1 i art. 750 k.c.). Nie postulowano natomiast zmian ustawodawczych. Zdaniem S. Wójcika, od ponad czterdziestu lat mamy pełną i formalnie poprawną regulację umowy zlecenia, ale praktyczna doniosłość tej umowy w jej czystej postaci jest niewielka. De lege ferenda proponuje się modyfikację art. 734 k.c. Miałaby ona polegać na skreśleniu w § 1 słowa „prawnej”, przez co umowa zlecenia mogłaby objąć zarówno czynności prawne, jak i faktyczne. Konsekwentnie należałoby dokonać zmiany także § 2, bowiem domniemanie pełnomocnictwa może wejść w grę tylko wówczas, gdy przedmiotem zlecenia jest dokonanie czynności prawnej⁵³.

De lege lata należy jednak przyjąć, że a priori wyłącza się możliwość potraktowania umowy consultingu jako umowy zlecenia (sensu stricto), bowiem w ramach umowy consultingu czynności prawne ze skutkiem dla mocodawcy dokonywane będą stosunkowo rzadko (w każdym razie nie będą regułą).

2. Consulting a umowa o dzieło

Kolejna możliwość to potraktowanie umowy consultingu jak umowy o dzieło⁵⁴. W przeciwieństwie do umowy zlecenia, tutaj właśnie chodzi nie o staranność w działaniu, ale o osiągnięcie pewnego wyniku⁵⁵.

Umowa o dzieło to „umowa o świadczenie usług, konsensualna, wzajemna, w której jedna strona – przyjmujący zamówienie – zobowiązuje się do osiągnięcia w przyszłości indywidualnie oznaczonego, samoistnego, obiektywnie możliwego, a subiektywnie pewnego rezultatu pracy ludzkiej o charakterze materialnym lub niematerialnym, a strona druga – zamawiający – zobowiązuje się do zapłaty odpowiedniego wynagrodzenia w pieniądzu lub w naturze”⁵⁶.

Przyjmujący zamówienie nie jest zobowiązany do wytworzenia jakiegokolwiek dzieła, ale do wytworzenia lub stworzenia dzieła zamówionego. Ustawodawca nie zdefiniował dzieła, pozostawiając wyjaśnienie tego pojęcia nauce i orzecznictwu. Powszechnie jednak uważa się, że chodzi tutaj o wynik czy rezultat pracy ludzkiej. Ucieleśniony rezultat stanowi najczęściej wykonana rzecz, ale może mieć także postać niematerialną, na przykład pomysł, opracowania literackiego, artystycznego, naukowego, projektu technicznego itp. Dzieło będzie nie tylko nowym dobrem, ale także naprawieniem, zmianą, przekształceniem dobra już istniejącego⁵⁷.

Jeżeli więc umowa consultingu będzie ukształtowana jako umowa rezultatu, można będzie sięgnąć do przepisów kodeksu cywilnego dotyczących umowy o dzieło. Obie umowy mają wiele cech wspólnych.

Umowa consultingu, podobnie jak umowa o dzieło, jest umowa odpłatną. Odpłatność należy do elementów przedmiotowo istotnych umowy o dzieło (art. 627 k.c.). Wynagrodzenie może być ryczałtowe lub kosztorysowe (art. 628 i 629 k.c.)⁵⁸. To rozwiązanie z pewnością można stosować także w umowie consultingu. Gdy zajdzie potrzeba wykonania dodatkowych prac i konieczne stanie się podwyższenie umówionego wynagrodzenia⁵⁹, można będzie wykorzystać stosowne regulacje umowy o dzieło.

Kolejne podobieństwo obu umów to odpowiedzialność za wady⁶⁰. W przypadku consultingu konsekwencje (zwłaszcza finansowe) wadliwości dzieła mogą być trudne do przewidzenia. Celowe zatem i przydatne może się okazać sięgnięcie do przepisów o rękojmi za wady dzieła.

Na tle umowy o dzieło powraca także problem substytucji. Z przepisów kodeksu cywilnego nie wynika *expressis verbis*, że przyjmujący zamówienie ma wykonywać dzieło osobiście. Odpowiedzi na pytanie o dopuszczalność substytucji w umowie o dzieło należy zatem poszukiwać w art. 356 k.c.⁶¹ Wynika z niego, że wierzyciel (klient) mógłby żądać osobistego świadczenia od dłużnika (konsultanta) tylko wtedy, gdy wynika to z czynności prawnej, z ustawy, z właściwości świadczenia. Pierwszeństwo ma tutaj wola stron. Z uwagi jednak na to, że określone kryteria decydują o wyborze tej, a nie innej jednostki consultingowej, można założyć, iż umowa consultingu z reguły nie będzie dopuszczała możliwości substytucji. Trudno także stwierdzić, że ustawodawca dla umowy consultingu przewiduje obowiązek osobistego świadczenia⁶². Pozostaje zatem natura świadczenia, która – jak twierdzi L. Stecki – z pewnością nie przesądza o obowiązku osobistego spełnienia świadczenia.

Obie umowy, o dzieło i consultingu, łączy także obowiązek współdziałania stron w ich wykonywaniu⁶³. Jeżeli zatem umowa consultingu zostanie ukształtowana w ten sposób, że w jej wykonaniu dojdzie do osiągnięcia określonego rezultatu, można do niej stosować przepisy kodeksu cywilnego dotyczące umowy o dzieło, bowiem – jak podkreśla się w doktrynie – kodeksowe przepisy

regulujące tę umowę można stosować w każdym przypadku, gdy ma dojść do uzyskania uzgodnionego przez strony rezultatu. Wydaje się jednak, że takie przypadki nie będą częste. Umowa consultingu z reguły nie będzie zorientowana na osiągnięcie określonego wyniku. W takiej sytuacji nie można kwalifikować jej jako umowy o dzieło. Konieczne będzie więc poszukiwanie innych rozwiązań.

3. Consulting a umowa know-how

W doktrynie dostrzega się podobieństwo umowy consultingu do umowy know-how⁶⁴. Know-how oznacza wiedzę o charakterze technicznym i/lub organizacyjnym, która wykazuje trzy cechy: jest poufna, istotna i zidentyfikowana. Poufność oznacza, że know-how w swej substancji, strukturze oraz w dokładnym zestawieniu swoich części nie jest ogólnie znane ani łatwo dostępne. Pojęcia tego nie należy rozumieć tak wąsko, że każda poszczególna część tego typu umowy jest całkowicie nieznana lub niemożliwa do uzyskania. Istotność oznacza, że obejmuje wiadomości, które mają znaczenie dla określonego rodzaju działalności, a uzyskanie do niego dostępu poprawi sytuację nabywcy wobec konkurentów. Z kolei zidentyfikowanie należy rozumieć w ten sposób, że wiedza została utrwalona w sposób, który pozwoli na sprawdzenie, czy spełnione są dwie pierwsze przesłanki⁶⁵.

Umowa know-how oznacza zobowiązanie udostępniającego know-how do przekazania odbiorcy informacji i doświadczeń o charakterze technicznym i udzielenie upoważnienia do korzystania z nich przez odbiorcę, zaś odbiorca zobowiązuje się do zachowania w tajemnicy przekazanych wiadomości. K. Kruczalak do cech istotnych umowy know-how nie zalicza odpłatności, jakkolwiek stwierdza, że w praktyce najczęściej umowy te są odpłatne⁶⁶. Z kolei B. Gawlik uznaje odpłatność za typowy składnik tej umowy⁶⁷.

Dokonując porównania umowy consultingu z umową know-how, należy w pierwszej kolejności ustalić, czy wiedza będąca przedmiotem umowy consultingu ma charakter know-how. Z trzech wymienionych cech, wiedza będąca przedmiotem consultingu, z pewnością jest zidentyfikowana, a także istotna dla klienta. W umowach consultingu pojawia się także zobowiązanie (obu stron) do poufności⁶⁸. W dodatku, udostępniający zobowiązany jest do udzielania pomocy korzystającemu, co do umowy know-how wprowadza elementy consultingu. Czy to jednak znaczy, że umowa consultingu to umowa know-how? Wniosek taki byłby z pewnością przedwczesny i nieuzasadniony. Umowa know-how ma głównie na celu przeniesienie określonego zasobu wiedzy i doświadczenia na biorcę po to, by mógł tę wiedzę wykorzystać dla siebie. Z kolei w consultingu przeważają komponenty samego doradztwa specjalistycznego. Tutaj samo przeniesienie wiedzy nie wysuwa się na plan pierwszy⁶⁹. Występuje też świadczenie pracy, które stanowi wysiłek intelektualny, a w umowie know-how chodzi przede wszystkim o transfer wiedzy. Różny jest także w obu umowach aspekt wynagrodzenia. W przypadku know-how wynagrodzenie stanowi świadczenie wzajemne, w przypadku consultingu wynagrodzenie ustalane jest przy uwzględnieniu nakładu pracy⁷⁰.

Pomimo niewątpliwych podobieństw obu umów, umowy consultingu nie można uznać za odmianę umowy know-how.

4. Consulting a umowa franchisingu

Kolejną możliwość stwarza porównanie umowy consultingu do umowy franchisingu⁷¹. Jest to umowa, w której jedna strona (organizator sieci) udziela zezwolenia na korzystanie z zespołu dóbr określanych mianem franchise w celu prowadzenia określonej działalności gospodarczej oraz zobowiązuje się do udzielenia wszelkiej pomocy koniecznej do prawidłowego korzystania z udzielonego zezwolenia, natomiast druga strona zobowiązuje się do prowadzenia we własnym imieniu i na własny rachunek określonej działalności przy wykorzystaniu udzielonego zezwolenia oraz do zapłaty wynagrodzenia⁷².

Umowa franchisingu stanowi podstawę włączenia biorcy do sieci franchisingowej, którą charakteryzuje daleko posunięta jednolitość. Podmioty włączone do niej występują pod tą samą nazwą, tymi samymi oznaczeniami, stosują te same metody. W przypadku consultingu tych elementów brak. Jeżeli nawet konsultant w przypadku tzw. consultingu seryjnego świadczy usługi doradcze oznaczonej grupie podmiotów prowadzących działalność w tej samej lub podobnej dziedzinie, trudno doszukiwać się analogii z franchisingiem.

L. Stecki podkreśla odmienną funkcję obu instytucji. W przypadku franchisingu chodzi o swoistą „symbiozę”, współpraca przynosi obustronną korzyść. Dla dawcy to wynagrodzenia wstępne i bieżące, dla biorcy rozpoczęcie działalności pod znaną marką. W przypadku franchisingu chodzi o udostępnienie całego pakietu praw na dobrach niematerialnych, zaś w przypadku consultingu świadczenie konsultanta bardziej przypomina świadczenie pracy. Jeżeli jednak dawca udziela pomocy przy stosowaniu metody, umowa franchisingu zbliża się do umowy consultingu⁷³.

Pomimo wielu elementów wspólnych, różnice pomiędzy tymi umowami są na tyle istotne, że trudno traktować consulting jako postać (odmianę) franchisingu.

Podsumowując powyższe wywody, należy stwierdzić, że umowa consultingu – pomimo niewątpliwych podobieństw – nie jest żadną z powyższych umów i z żadną z nich nie jest tożsama. Należy zatem poszukiwać innych rozwiązań.

Możliwość taką stwarza art. 750 k.c., zgodnie z którym „do umów o świadczenie usług, które nie są uregulowane innymi przepisami, stosuje się odpowiednio przepisy o zleceniu”⁷⁴. W doktrynie podkreśla się, że art. 750 k.c. obejmuje tylko te umowy o świadczenie usług, w przypadku których nie można dokonać subsumcji i zakwalifikować je jako inne umowy nazwane⁷⁵. S. Wójcik stwierdził, że paradoksalna jest sytuacja, iż umowa zlecenia sensu stricto ma stosowną regulację prawną przy niewielkim znaczeniu praktycznym, a jednocześnie umowy o świadczenie usług, których praktyczna doniosłość jest bez porównania większa, takiej regulacji nie mają. Zmiana art. 734 k.c. sprawi, że art. 750 k.c. straci na znaczeniu i stanie się swoistą „klapą bezpieczeństwa”⁷⁶. De lege lata jednak jego znaczenie jest wielkie.

Nie wnikając szczegółowo w kwestie terminologiczne i definiowanie usługi⁷⁷, można bez wątpliwości stwierdzić, że umowa consultingu jest umową o świadczenie usług, która nie ma swojej regulacji prawnej.

Warto zastanowić się, które przepisy dotyczące zlecenia można zastosować odpowiednio do umowy consultingu. W definicji umowy o dzieło pojawia się wynagrodzenie, zatem jest to umowa ze swej natury odpłatna. Można by rzec, że odpłatność jest elementem przedmiotowo istotnym consultingu, choć trudno mówić o elementach przedmiotowo istotnych umowy, która nie ma swej regulacji

ustawowej. Nieco inaczej przedstawia się odpłatność umowy zlecenia. Jakkolwiek element ten nie pojawia się w definicji zlecenia z art. 734 § 1 k.c. (nie jest więc elementem przedmiotowo istotnym), ale ustawodawca wprowadza domniemanie odpłatności, o ile z treści umowy lub z okoliczności nie wynika, że zleceniobiorca zobowiązał się je wykonać bez wynagrodzenia (art. 735 k.c.)⁷⁸. Odpłatny wariant zlecenia jest konstrukcją podstawową, i to nie tylko z uwagi na powyższe domniemanie, ale – jak podkreśla L. Ogiegło – także z tej przyczyny, że altruistyczna formuła zlecenia jest anachroniczna dla współczesnego obrotu⁷⁹. Odpłatność zatem jest elementem wspólnym obu umów. L. Stecki wskazuje wprost na możliwość wykorzystania przepisów dotyczących wynagrodzenia w umowie zlecenia do umowy consultingu. Była już o tym mowa.

Konieczna jest także analiza dopuszczalności substytucji w umowie consultingu⁸⁰. Przypomnieć należy, że w umowie zlecenia przyjmujący zlecenie ma w zasadzie obowiązek osobistego działania, co jednak nie wyłącza możliwości posłużenia się pomocnikami⁸¹. Za te osoby przyjmujący zlecenie odpowiada na podstawie art. 474 k.c.

Inaczej jednak przedstawia się zagadnienie substytucji, czyli powierzenie wykonania zlecenia osobie trzeciej, która będzie je wykonywała samodzielnie, a nie pod nadzorem przyjmującego zlecenie. W przypadku zlecenia posłużenie się zastępcą jest możliwe tylko wtedy, gdy wynika to z umowy, zwyczaju bądź też zleceniobiorca jest do tego zmuszony przez okoliczności. W takim wypadku ma obowiązek powiadomienia zleceniodawcy o osobie i miejscu zamieszkania zastępcy. Odpowiada wobec niego za brak należytej staranności w wyborze (art. 738 § 1 k.c.). W przeciwnym wypadku odpowiada za zastępcę jak za siebie samego. Bez względu na odpowiedzialność zleceniobiorcy, odpowiedzialność względem zleceniodawcy ponosi także zastępca (art. 738 § 2 k.c.). Odpowiedzialność zleceniobiorcy jest rozszerzona w przypadku przewidzianym w art. 739 k.c. (*casus mixtus*).

Odnosząc powyższe zasady do umowy consultingu, L. Stecki proponuje dokonać rozróżnienia pomiędzy zwykłym posłużeniem się przez konsultanta pomocnikiem a tzw. subconsultingiem.

O wyborze jednostki consultingowej przez zleceniobiorcę decyduje najczęściej zaufanie, jakim darzy ją klient i szczególne kwalifikacje konsultanta, stąd też z reguły umowa będzie wyłączała możliwość zawarcia umowy subconsultingu, czyli przeniesienie praw i obowiązków z umowy na inny podmiot (substytucja). A *contrario*, subconsulting będzie dopuszczalny jedynie w trzech przypadkach: po pierwsze, gdy to wynika z umowy; po drugie, ze zwyczaju; po trzecie, gdy konsultant jest do tego zmuszony przez okoliczności⁸². W takim jednak przypadku będzie musiał dopełnić obowiązków przewidzianych w art. 738 k.c.

Nieco inaczej przedstawia się zagadnienie pomocników. Umowa consultingu najczęściej zawiera postanowienia dotyczące wykonania czynności doradczych przez poszczególne zatrudnione osoby czy osoby współpracujące z jednostką consultingową. Może się także zdarzyć, że umowa będzie przewidywała prawo lub obowiązek konsultanta do skorzystania z pomocy określonych osób⁸³.

Do umowy zlecenia zbliża umowę consultingu także konieczność dostosowania się do zaleceń zleceniodawcy, obowiązek lojalności, sprawozdania.

Pamiętać jednak należy o tym, że umowa zlecenia rodzi zobowiązanie starannego działania⁸⁴. Oznacza to, że zleceniobiorca winien dołożyć należytej staranności i nie odpowiada za brak rezultatu.

W konkluzji można stwierdzić, że umowa consultingu jest umową o świadczenie usług, do której – na podstawie art. 750 k.c. – należy odpowiednio stosować przepisy o zleceniu.

Umowa consultingu jest umową dwustronnie zobowiązującą (nawet wzajemną, bowiem świadczenia obu stron są ekwiwalentne), konsensualną, odpłatną.

Przypisy

1 Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych, Dz.U. Nr 19, poz. 177.

2 Ustawa z dnia 7 października 1999 r. o języku polskim, Dz.U. Nr 90, poz. 999 z późn. zm.

3 Por. D.Martiny, [w:] Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch, Band VII: Einführungsgesetz zum Bürgerlichen Gesetzbuch. Internationales Privatrecht, 2. Auflage, München 1990, s. 1579; M.Martinek, Moderne Vertragstypen, Band II: Franchising, Know – how – Verträge, Management- und Consultingverträge, München 1992, s. 310; A.Schlüter, Management- und Consulting-Verträge, Die Vertragstechnik des internationalen Transfers von Betriebsführungs- und Beratungsleistungen, Berlin-New York 1987; por. także recenzję tej pracy B.Fuchs, Problemy Prawne Handlu Zagranicznego 1990, t. XIV, s. 130, 131; por. także L.Stecki, Consulting, t. I, Toruń 1997, s. 73 i nast.; J.Ignaczewski, Umowy nienazwane, Warszawa 2004, s. 30 i nast.

4 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 73 i nast.; L.Zalewski, Umowa o pracę badawczą, Poznań 1983, s. 10 i nast.; M.Pazdan, Charakter prawny kontraktu o budowę kompletnego obiektu przemysłowego, [w:] Zagadnienia prawne eksportu kompletnych obiektów przemysłowych, red. M. Pazdan, A. Tynel, Katowice 1980, s. 9 i nast.

5 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 312; L.Stecki, Consulting..., s. 36 i nast.

6 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 36 i nast.

7 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 313.

8 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 312; J.Ignaczewski, Umowy nienazwane..., s. 30 i nast.

9 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 312.

10 Ibidem, s. 313.

11 Tamże.

12 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 311; L.Stecki, Consulting..., s. 45 i nast.

13 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 313; J.Ignaczewski, Umowy nienazwane..., s. 30 i nast.

14 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 313; D.Martiny, Münchener Kommentar..., s. 1579; J.Hoffmann, Internationales Consulting Engineering, Berlin 1988, s. 17 i nast.

15 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 316 i nast.; D.Martiny, Münchener Kommentar..., s. 1579.

16 Por. M.Martinek, *Moderne Vertragstypen...*, s. 316 i nast.

17 Por. L.Stecki, *Consulting...*, s. 146 (autor używa także określeń całościowy i kompleksowy); por. także M.Martinek, *Moderne Vertragstypen...*, s. 316-317.

18 Tamże.

19 Por. M.Martinek, *Moderne Vertragstypen...*, s. 317; L.Stecki, *Consulting...*, s. 146-147. L. Stecki tę formę nazywa consultingiem z dominującym przedmiotem oceny.

20 Por. M.Martinek, *Moderne Vertragstypen...*, s. 317; L.Stecki, *Consulting...*, s. 147-148.

21 Por. M.Martinek, *Moderne Vertragstypen...*, s. 317; L.Stecki, *Consulting...*, s. 145.

22 Por. M.Martinek, *Moderne Vertragstypen...*, s. 317-318.

23 Por. M.Martinek, *Moderne Vertragstypen...*, s. 203 i nast., s. 317-318; W.Gittter, *Gebrauchsüberlassungsverträge*, Tübingen 1988, s. 435 i nast.; B.Gawlik, *Umowa know-how. Zagadnienia konstrukcyjne*, Warszawa, Kraków 1974, s. 7 i nast.; K.Kruczalak, *Umowy w obrocie krajowym i międzynarodowym. Komentarz. Wzory. Objasnienia*, Warszawa 1996, s. 151 i nast.; B.Fuchs, *Franchising. Wzory umów z komentarzem*, Sopot 1997, s. 32; tejże, *Umowy franchisingowe*, Kraków 1998, s. 83 i nast.

24 Por. M.Martinek, *Moderne Vertragstypen...*, s. 318.

25 Tamże.

26 Por. M.Martinek, *Moderne Vertragstypen...*, s. 319 i nast. D.Martiny, *Münchener Kommentar...*, s. 1579; J.Hoffmann, *Internationales...*, s. 17 i nast.; I.Dünnweber, *Vertrag zur Erstellung einer schlüsselfertigen Industrieanlage im internationalen Wirtschaftsverkehr*, Berlin-New York 1984, s. 6; J.Hansenne, *De l'engineering a la fourniture de complexes «Clé sur Porte» [w:] Contrats d'engineering. Rapport préliminaire du groupe de travail Belge*, Liege 1964, s. 13 i nast., s. 51-52; R.Colette, A.Hubert, P.Pelt, *Les contrats de consulting engineering, [w:] Contrats d'engineering...*, s. 65 i nast.

27 Por. M.Martinek, *Moderne Vertragstypen ...*, s. 316 i nast. D.Martiny, *Münchener Kommentar...*, s. 1579; J.Hoffmann, *Internationales...*, s. 17 i nast.; I.Dünnweber, *Vertrag zur Erstellung...*, s. 6; J.Hansenne, *De l'engineering...*, s. 51-52; R.Colette, A.Hubert, P.Pelt, *Les contrats...*, s. 65 i nast.

28 Por. M.Martinek, *Moderne Vertragstypen...*, s. 319; I.Dünnweber, *Vertrag zur Erstellung...*, s. 6; J.Hansenne, *De l'engineering...*, s. 51-52; R.Colette, A.Hubert, P.Pelt, *Les contrats...*, s. 65 i nast.

29 Por. M.Martinek, *Moderne Vertragstypen...*, s. 320; J.Hoffmann, *Internationales...*, s. 17 i nast.; I.Dünnweber, *Vertrag zur Erstellung...*, s. 6.

30 Por. M.Martinek, *Moderne Vertragstypen...*, s. 320-321; J.Hoffmann, *Internationales...*, s. 17 i nast.

31 Por. L.Stecki, *Consulting...*, t. I, s. 133 i nast.

32 Co do dalszych podziałów według innych jeszcze kryteriów por. L.Stecki, *Consulting...*, s. 141 i nast.

33 L.Stecki, Consulting..., t. II, s. 209 i nast.

34 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 321 i nast.

35 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 321; J.Skrzypowski, A.Tynel, Podstawowe klauzule umowy sprzedaży towarów w obrocie międzynarodowym, Warszawa 1995, s. 16 i nast.; B.Fuchs, Lex mercatoria w międzynarodowym obrocie handlowym, Zakamycze 2000, s. 103-104; J.Poczobut, Organizacje promujące rozwój międzynarodowego prawa handlowego. Charakter prawny, cele, struktura, osiągnięcia. Na przykładzie UNCITRAL i MIH, [w:] Rozprawy prawnicze. Księga pamiątkowa Profesora Maksymiliana Pazdana, red. L. Ogiegło, W. Popiołek, M. Szpunar, Zakamycze 2005, s. 461 i nast.

36 Por. J.Skrzypowski, A.Tynel, Podstawowe klauzule..., s. 19; S.Wyroba, „Warunki FIDIC” 1977 dotyczące kontraktów międzynarodowych o roboty inżynieryjno- budowlane, [w:] Zagadnienia prawne eksportu kompletnych obiektów przemysłowych, red. M. Pazdan, A. Tynel, Katowice 1980, s. 37 i nast.; M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 321 i nast.; J.Hoffmann, Internationales..., s. 40 i nast.

37 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 322; L.Stecki, Consulting..., t. II, s. 73 i nast.; J.Ignaczewski, Umowy nienazwane..., s. 36-37.

38 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 322; L.Stecki, Consulting..., t. I, s. 223; J.Ignaczewski, Umowy nienazwane..., s. 36-37.

39 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 215 i nast.; J.Ignaczewski, Umowy nienazwane..., s. 36-37.

40 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 231 i nast.; J.Ignaczewski, Umowy nienazwane..., s. 37 i nast.

41 Co do innych praw i obowiązków stron Por. L.Stecki, Consulting..., s. 215 i nast., s. 315 i nast.; J.Ignaczewski, Umowy nienazwane..., s. 37 i nast.

42 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 322-323; L.Stecki, Consulting..., t. II, s. 73 i nast.

43 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 73 i nast.

44 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 324 i nast.

45 Por. L.Stecki, Consulting..., t. I, s. 187 i nast.

46 Por. L.Ogiegło, [w:] System prawa prywatnego, t. VII: Prawo zobowiązań – część szczegółowa, pod. red. J. Rajskiego, Warszawa 2001, s. 355 i nast.; tenże, [w:] Kodeks cywilny. Komentarz, t. II, wyd. 3, red. K. Pietrzykowskiego, Warszawa 2004, s. 370 i nast.; W.Czachórski, Zobowiązania. Zarys wykładu, Warszawa 2004, s. 482 i nast. K.Kołodziej, [w:] Komentarz do kodeksu cywilnego, Księga trzecia: Zobowiązania, t. II, pod. red. G. Bieńka, Warszawa 2005, s. 372 i nast.

47 Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 kwietnia 1933 r. – Kodeks zobowiązań, Dz.U. z 1933 r. Nr 82, poz. 598; S.Wójcik, Umowa zlecenia – uwagi de lege ferenda, [w:] Prawo prywatne czasu przemian. Księga pamiątkowa ofiarowana Profesorowi Stanisławowi Sołtysińskiemu, Poznań 2005, s. 299.

48 Por. R.Longchamps de Bérier, Polskie prawo cywilne. Zobowiązania, wyd. 2, Lwów 1939, wydanie anastatyczne, Poznań 1999, s. 551-552; W.Ludwiczak, Umowa zlecenia, Poznań 1955, s. 5; S.Wójcik, Umowa zlecenia..., s. 299 i nast.

49 Por. S.Wójcik, Umowa zlecenia..., s. 299 i nast.

50 Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.; por. S.Wójcik, Odgraniczenie umowy o dzieło od umowy zlecenia, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego. Prace Prawnicze, z. 10, Kraków 1963, s. 165 i nast.; tenże, Umowa zlecenia..., s. 299 i nast.

51 Por. L.Ogiegło, [w:] System..., t. VII, s. 355 i nast.; tenże, [w:] Kodeks..., t. II, s. 370 i nast.; W.Czachórski, Zobowiązania..., s. 483; S.Wójcik, Umowa zlecenia..., s. 299 i nast.

52 Por. S.Wójcik, Umowa zlecenia..., s. 300; L.Ogiegło, [w:] System..., t. VII, s. 355 i nast.; tenże, [w:] Kodeks..., t. II, s. 370 i nast.; W.Czachórski, Zobowiązania..., s. 483.

53 Por. S.Wójcik, Umowa zlecenia..., s. 300 i nast.

54 Por. S.Wójcik, Pojęcie umowy o dzieło, Studia Cywilistyczne, t. IV, Kraków 1963, s. 95 i nast.; K.Kořakowski, [w:] Komentarz do kodeksu cywilnego, Księga trzecia: Zobowiązania, t. II, pod. red. G. Bieńka, Warszawa 1997, s. 131 i nast.

55 Por. M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 324 i nast.; M.Sońniak, Umowa przewozu w systemie umów obligacyjnych, Acta Universitatis Nicolai Copernici 1990, z. 10, s. 297 i nast.; tenże, Prawny kształt usług przewozowych, Problemy Prawa Przewozowego, t. I, Katowice 1985, s. 33 i nast.; tenże, Zagadnienia typologii i systematyki umów obligacyjnych, Katowice 1990, s. 108 i nast.; M.Nesterowicz, Odpowiedzialność cywilna biur podróży, Warszawa 1974, s. 58 i nast., s. 62; Z.K.Nowakowski, Zobowiązanie rezultatu..., s. 98 i nast.; K.Kořakowski, [w:] Komentarz..., Warszawa 2005, s. 376; tenże, [w:] Komentarz..., Warszawa 1997, s. 132-133; K.Kruczalak, Umowy w obrocie..., s. 83 i nast.

56 Por. S.Wójcik, Pojęcie umowy o dzieło..., s. 125 i nast.; tenże, Odgraniczenie umowy o dzieło..., s. 165 i nast.

57 Por. S.Wójcik, Pojęcie umowy o dzieło..., s. 107 i nast.; tenże, Odgraniczenie umowy o dzieło..., s. 182 i nast.; M.Nesterowicz, Odpowiedzialność cywilna..., s. 58 i nast.

58 Por. S.Wójcik, Pojęcie umowy o dzieło..., s. 124-125; K.Kořakowski, [w:] Komentarz..., Warszawa 1997, s. 135 i nast.; K.Kruczalak, Umowy w obrocie..., s. 83 i nast.; M.Martinek, Moderne Vertragstypen..., s. 324 i nast.

59 Por. S.Wójcik, Pojęcie umowy o dzieło..., s. 124-125; K.Kořakowski, [w:] Komentarz..., s. 137 i nast.; L.Stecki, Consulting..., t. II, s. 73 i nast.; K.Kruczalak, Umowy w obrocie..., s. 83 i nast.

60 Por. L.Stecki, Consulting..., t. II, s. 103 i nast.

61 Por. L.Stecki, Consulting..., t. I, s. 158 i nast.; K.Kořakowski, [w:] Komentarz..., s. 142.

62 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 159.

63 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 158-159; K.Kořakowski, [w:] Komentarz..., s. 135.

64 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 197-198.

65 Por. B.Fuchs, Franchising..., s. 32-33; K.Kruczalak, Umowy w obrocie..., s. 151; por. także rozważania na temat know-how i jego zakresu przedmiotowego B.Gawlik, Umowa know-how..., s. 11 i nast.

66 Por. K.Kruczalak, Umowy w obrocie..., s. 151 i nast.

67 Por. B.Gawlik, Umowa know-how..., s. 78 i nast.

68 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 228, 245 i nast.

69 Tamże, s. 194.

70 Tamże, s. 195.

71 Tamże.

72 Por. B.Fuchs, Umowy franchisingowe..., s. 61; teŹe, Franchising..., s. 15; K.Kruczalak, Umowy w obrocie..., s. 153 i nast.; J.Jacyszyn, Nowe formy prowadzenia działalności gospodarczej, Gdańsk 1993, s. 98 i nast.

73 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 195-196.

74 Na temat art. 750 k.c.; por. M.Sośniak, Umowy o świadczenie usług z art. 750 kodeksu cywilnego, Państwo i Prawo 1981, z. 5, s. 65; teŹe, Zagadnienia typologii..., s. 108 i nast.; L.Ogiegło, Zlecenie na tle kodeksowych umów o świadczenie usług, Studia Iuridica Silesiana 1985, t. X; teŹe, Transport jako obszar działalności usługowej, Problemy Prawa Przewozowego, t. VIII, Katowice 1986, s. 7 i nast.; teŹe, Usługi jako przedmiot stosunków obligacyjnych, Katowice 1989, s. 75 i nast.; teŹe, [w:] System..., t. VII, s. 355 i nast.; teŹe, [w:] Kodeks..., t. II, s. 370 i nast.; B.Czachórska, Umowy w zakresie informatyki i ochrona programów komputerowych, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk 1980, s. 10-11.

75 Por. S.Wójcik, Umowa zlecenia..., s. 305; L.Ogiegło, [w:] Kodeks..., t. II, s. 384; por. także: B.Gawlik, Pojęcie umowy nienazwanej, Studia Cywilistyczne, Kraków 1971, t. XVIII, s. 5 i nast. Autor wskazuje, że jedną z cech umów nienazwanych jest ich relatywny charakter, co oznacza, iż kwalifikacji konkretnej umowy jako umowy nienazwanej można dokonać dopiero wtedy, gdy nie uda się konkretnej umowy potraktować jako umowy nazwanej. W tym przypadku sytuacja jest podobna, bowiem stwierdzenie, iż chodzi o inną umowę o świadczenie usług w rozumieniu art. 750 k.c., będzie możliwe dopiero wówczas, gdy nie będzie to inna, uregulowana ustawowo umowa o świadczenie usług.

76 Por. S.Wójcik, Umowa zlecenia..., s. 305-306.

77 Por. L.Ogiegło, Transport..., s. 7-8; teŹe, Usługi..., s. 11 i nast.; M.Sośniak, Zagadnienia typologii..., s. 108.

78 Por. W.Czachórski, Zobowiązania..., s. 483.

79 Por. L.Ogiegło, [w:] System..., t. VII, s. 360.

80 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 155 i nast.

81 Por. L.Ogiegło, [w:] System..., t. VII, s. 368-369; tenże, [w:] Kodeks..., t. II, s. 375-376; W.Czachórski, Zobowiązania..., s. 484-485; K.Kołąkowski, [w:] Komentarz..., Warszawa 2005, s. 376.

82 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 155-156; J.Ignaczewski, Umowy nienazwane..., s. 44 i nast.

83 Por. L.Stecki, Consulting..., s. 153-154.

84 Z.K.Nowakowski, Zobowiązanie rezultatu i starannego działania, Ruch Prawniczy i Ekonomiczny 1959, nr 2, s. 98 i nast.; M.Sośniak, Należyta staranność, Katowice 1980, s. 168 i nast.; K.Kołąkowski, [w:] Komentarz..., s. 376.