

Uniwersytet Warszawski
Wydział Prawa i Administracji

Roman Gąszczyk

Autoreferat rozprawy doktorskiej p.t.

Umowa o usługi
– uwagi *de lege lata* i wnioski *de lege ferenda*

Promotor: prof. dr hab. Adam Brzozowski
Recenzenci: prof. dr hab. Leszek Ogiełło
prof. dr hab. Bogudar Kordasiewicz

Warszawa 2021

1. Uzasadnienie wyboru tematu pracy i zakresu badania

Problematyka świadczenia usług, w ramach kontraktów nieujętych w kodeksie cywilnym jako odrębny typ umowy, w literaturze cywilistycznej nie wzbudzała szerszego zainteresowania do czasu zintensyfikowania prac nad nowym ujęciem polskiego prawa cywilnego w przepisach ustawowych. Jednakże, w dalszym ciągu kompleksowe opracowania z tej dziedziny są stosunkowo nieliczne, a najważniejsze i najbardziej wyczerpujące z nich powstało prawie trzydzieści lat temu (rozprawa Leszka Ogiegły, Usługi jako przedmiot stosunków obligacyjnych, Katowice 1989). Wobec szeregu zmian, mających także znaczenie dla tej sfery obrotu prawnego, jakie zaistniały od tego czasu zarówno w światowej jak i polskiej gospodarce zachodzi potrzeba nowego spojrzenia na te zagadnienia.

Wśród zmian społeczno-gospodarczych, które należy uwzględnić w kontekście analizy przedmiotowej problematyki niewątpliwie znajduje się istotny wzrost znaczenia usług dla funkcjonowania gospodarki. Przykładowo w 2016 r. odnotowano, że sektory usługowe odpowiadały za ok. 70% Produktu Krajowego Brutto i zatrudnienia w Unii Europejskiej¹. Jednocześnie nie ulega wątpliwości, że ustalenie faktycznej ekonomicznej roli usług jest bardzo trudne z uwagi na fakt, że wiele z nich jest świadczonych przez producentów towarów, a co za tym idzie w oficjalnych statystykach figurują one jako przejaw działalności produkcyjnej. W związku z tym znaczenie tego rodzaju działalności może być jeszcze większe niż wynika to z dostępnych danych statystycznych.

Kolejną przesłankę uzasadniającą potrzebę nowego ujęcia tego zagadnienia stanowi rozwój technologii informatycznych, które wywarły ogromny wpływ na sposób zawierania i wykonywania umów o świadczenie usług. W tym kontekście uzasadnione wydaje się poczynienie spostrzeżenia, zgodnie z którym warunki wykorzystywania tych kontraktów zmieniły się do tego stopnia, że w wielu przypadkach wątpliwa jest możliwość zastosowania do nich tradycyjnych rozwiązań konstrukcyjnych mających swe początki jeszcze w czasach antycznych.

W tym zakresie, należy zwrócić uwagę, że rozwiązania wypracowane w prawie rzymskim mogą służyć jako wzorzec dla stypizowanych stosunków umownych tylko do pewnego etapu rozwoju gospodarki. W epoce postindustrialnej w związku ze wzrostem znaczenia sektora usług, w szczególności z uwagi na rozwój technologii służących coraz powszechniejszemu świadczeniu „usług informatycznych”, rozwiązania antyczne dostosowane do społeczeństwa preindustrialnego i industrialnego stają się w niektórych przypadkach coraz mniej wystarczające.

¹ A. Grycuk, P. Russel, Członkostwo w Unii Europejskiej a rozwój gospodarczy Polski, Studia BAS 2017, Nr 3(51), s. 90

Polska gospodarka, znajdująca się obecnie w fazie przejściowej pomiędzy epoką industrialną, charakteryzującą się dominacją sektora przemysłu, a postindustrialną, w której główną rolę odgrywa świadczenie usług, wymaga dla prawidłowego funkcjonowania odpowiednich regulacji mających zastosowanie dla stosunków prawnych nawiązywanych w celu wymiany usług.

Dokonany wybór tematu pracy i zakresu badania w założeniu miał przyczynić się do zidentyfikowania optymalnego modelu regulacji umów o świadczenie usług na obecnym etapie rozwoju społeczno-gospodarczego oraz wskazaniu działań, które należałoby podjąć w celu jego wypracowania.

2. Cele badawcze i teza pracy

Mając na względzie opisane dotychczas uwarunkowania należałoby przedstawić podstawową hipotezę badawczą pracy. Można ją sformułować w sposób następujący: obecna kodeksowa regulacja umów o świadczenie usług, o których mowa w art. 750 k.c., nie wytrzymuje konfrontacji z potrzebami praktyki obrotu prawnego, które to niedostosowanie jest często źródłem wątpliwości interpretacyjnych trudnych do rozwiązania w oparciu o obowiązujące przepisy. Ten stan rzeczy stanowi problem naukowy, którego oryginalne rozwiązanie poprzez przedstawienie postulatu zmian prawnych będzie stanowiło główny cel prezentowanej rozprawy. Sformułowanie przedmiotowej propozycji wymaga przeprowadzenia badań naukowych, których rezultaty zostaną zaprezentowane w ośmiu rozdziałach niniejszego opracowania. Wnioski *de lege ferenda* ujęte w niniejszej pracy oparte są na założeniu, zgodnie z którym w warunkach polskich stosunki kontraktowe mające za przedmiot świadczenie usług wyemancypowały się do tego stopnia, że możliwe jest stwierdzenie funkcjonowania empirycznego typu umowy o usługi oraz określenie jego cech, które są na tyle wyraźne i stałe, iż za uzasadnione należy uznać zaproponowanie stypizowania takiego kontraktu w kodeksie cywilnym. Przedstawienie takiego rozwiązania wychodziłoby naprzeciw identyfikowanemu problemowi w postaci trudności w stosowaniu regulacji mających zastosowanie do nienazwanych umów o świadczenie usług, dla których *de lege lata* stosuje się albo odpowiednio przepisy o umowie zlecenia albo – w ramach wnioskowania *per analogiam* – przepisy o umowie o dzieło. W tej kwestii można sformułować hipotezę zgodnie z którą dla ww. kategorii kontraktów lepszym sposobem regulacji będzie ujęcie właściwych przepisów w ramach odrębnego typu umowy. Tym samym proponuje się odejście od odpowiedniego stosowania przepisów o zleceniu (poprzez uchylenie art. 750 k.c.) oraz kwestionuje formułowaną w literaturze propozycję ujęcia tej problematyki wyłącznie w przepisach

ogólnych prawa zobowiązań². W kontekście przedstawienia tego postulatu należy mieć na względzie historyczne uwarunkowania, które doprowadziły do wyrażenia w k.c. regulacji umowy zlecenia w jej obecnej postaci. Otóż przyjęcie tych rozwiązań było reakcją na trudności, jakich doświadczano w okresie obowiązywania kodeksu zobowiązań, kiedy to ustalenie, czy dany stosunek prawny mający za przedmiot usługi powinien podlegać regulacji przepisów o umowie o dzieło czy o umowie zlecenia, było zadaniem przysparzającym znacznych problemów³. Przewidziane w k.c. ograniczenie drugiego z ww. kontraktów jedynie do czynności prawnych sprawiło, że odróżnienie typowego przypadku zlecenia od innych umów o świadczenie usług stało się bezproblemowe⁴. Udało się zrealizować ten skutek, gdyż – jak zauważa A. Brzozowski – doprowadziło to do wyeliminowania licznych kontrowersji dotyczących zakresu i treści pojęcia „czynność”⁵. Jednocześnie wraz z nowym ujęciem tej umowy w art. 750 k.c. znalazła w przepisach kodeksu reguła interpretacyjna nakazująca identyfikować właściwy zakres regulacji dla stosunków zobowiązaniowych mających za przedmiot usługi poprzez eliminację wszystkich typów umów z wyjątkiem zlecenia, do rozważenia którego należałoby powrócić, wówczas gdy każdy z poprzednio rozważonych okazałby się niemożliwy do zastosowania⁶. Rozwiązanie to niewątpliwie należy ocenić jako teoretycznie poprawne, niemniej jednak okazało się, że w praktyce obrotu odpowiednie stosowanie przepisów o zleceniu dostarczyło wielu trudności⁷, jak również zdezaktualizowało się wobec potrzeb obrotu i zidentyfikowania nowych możliwości ustawowego ujęcia przedmiotowej problematyki⁸.

Mając na względzie powyższe uwarunkowania w ramach tezy tej rozprawy zostało przyjęte założenie, według którego skutek zmiany kodeksowej regulacji umów mających za przedmiot usługi nie można zarówno powrócić do rozwiązań obowiązujących pod rządami kodeksu zobowiązań, jak i całkowicie odrzucić koncepcji stypizowania ogólnie ujętego kontraktu o usługi na rzecz poświęcenia tej problematyce jedynie przepisów ogólnych. Wynika to stąd, że przyjęcie

² Zob. Zespół Problemowy Komisji Kodyfikacyjnej Prawa Cywilnego do spraw regulacji świadczenia usług, Projekt zobowiązań świadczenia usług, Transformacje Prawa Prywatnego 2014, Nr 4, s. 75-78; M. Pecyna, F. Zoll, Założenia projektu zobowiązań świadczenia usług w nowym kodeksie cywilnym, Transformacje Prawa Prywatnego 2014, Nr 4, s. 72

³ Zob. np. S. Wójcik, Odgraniczenie umowy o dzieło od umowy o pracę i od umowy zlecenia, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego, Prace Prawnicze 1963, z. 10, s. 182 i cyt. tam lit.

⁴ Zob. S. Wójcik, Umowa zlecenia – uwagi *de lege ferenda* [w:] Prawo prywatne czasu przemian. Księga pamiątkowa ku czci Profesora Stanisława Sołtyńskiego, Poznań 2004, s. 304

⁵ A. Brzozowski [w:] A. Brzozowski, J. Frąckowiak, W. J. Katner, J. Napierała, M. Nesterowicz, L. Ogiegło, A. Olejniczak, J. Pisuliński, E. Rott-Pietrzyk, M. Stec, L. Stecki, A. Stelmachowski, J. Strzępka, System prawa prywatnego. Prawo zobowiązań – część szczegółowa, t. 7, pod red. J. Rajskiego, Warszawa 2004, s. 331. Szerzej W. Ludwiczak, Umowa zlecenia, Poznań 1955, s. 72-81.

⁶ Regułę tę zidentyfikowano już pod rządami k.z. Zob. W. Ludwiczak, Umowa zlecenia, Poznań 1955, s. 57, ale możliwość jej zastosowania również *de lege lata* słusznie zidentyfikował A. Brzozowski. Zob. A. Brzozowski, System..., t. 7, s. 331

⁷ Zob. E. Rott-Pietrzyk, Systematyka części szczegółowej zobowiązań a miejsce umów o pośrednictwo *sensu largo* (głos w dyskusji), Transformacje Prawa Prywatnego 2013, nr 1, s. 60–61

⁸ M. Pecyna, F. Zoll Regulacja świadczenia usług jako wyzwanie legislacyjne [w:] Współczesne problemy prawa zobowiązań, pod red. A. Olejniczaka, J. Haberko, A. Pyrzyńskiej, D. Sokołowskiej, Warszawa 2015, s. 574-575

pierwszej opcji doprowadziło by do przywrócenia problemów identyfikowanych przed przyjęciem k.c., a zastosowanie drugiej nie wyeliminowałoby trudności doświadczanych obecnie, które – jak starano się wykazać w prezentowanej rozprawie – wynikają z braku precyzyjnie ujętego modelu kontraktu mogącego stanowić źródło inspiracji dla uczestników obrotu i punkt odniesienia w działalności orzeczniczej organów władzy publicznej.

Mając na względzie, że pojęcie umów o świadczenie usług może być rozumiane na różne sposoby, już na wstępie konieczne jest wyjaśnienie, jakie jego znaczenie zostało przyjęte w przedstawianym opracowaniu. Wspomniane określenie, w prezentowanej rozprawie, odnosi się do tzw. „umów o świadczenie czynności usługowych” czy „umów o świadczenie usług w znaczeniu czynnościowym”⁹. Sformułowania te dość dobrze opisują ten rodzaj kontraktów, którego ze względu na niemożność przyporządkowania do żadnego z istniejących typów kodeksowych czy pozakodeksowych, nawet przy zastosowaniu wniosku *per analogiam*, trzeba poddać regulacji umowy zlecenia na podstawie art. 750 k.c., znajdującego wobec takich stosunków obligacyjnych odpowiednie zastosowanie. Ponadto w niniejszej pracy, począwszy już od jej tytułu, używane jest określenie „umowa o usługi”. To sformułowanie używane jest dla oznaczenia nowego typu umowy, którego wprowadzenie do prawa polskiego postuluje się w tej rozprawie. Niemniej jednak, należy zauważyć, że desygnatami nazw „umowa o świadczenie czynności usługowych”, „umowa o świadczenie usług w znaczeniu czynnościowym”, „umowa o świadczenie usług w rozumieniu art. 750 k.c.”, „nienazwane umowy o świadczenie usług” czy wreszcie „umowa o usługi” będą te same kontraktowe stosunki obligacyjne.

Podjęmując się próby uzasadnienia nazwy nowego typu należy zauważyć, że treść tej propozycji ma na celu nie tylko uproszczenie terminologii prawnej w tym zakresie, lecz również wyeliminowanie charakteryzujących ją obecnie uchybień. W tym kontekście trzeba bowiem spostrzec, że zastosowane w art. 750 k.c. sformułowanie „umowy o świadczenie usług” nosi znamiona tautologii. Ta obserwacja została już poczyniona przez L. Ogiegłę, który zauważył, że wspomniany powyżej zwrot z uwagi na to, że sama „usługa” stanowi świadczenie jest niepoprawny¹⁰.

3. Metody badawcze

Główną metodą badawczą wykorzystaną na potrzeby sporządzenia niniejszej rozprawy była metoda logiczno-językowa. Jej wykorzystanie wynikało z przyjęto zakresu badań,

⁹ Wyrażeniami takim posłużył się R. Szostak. Zob. R. Szostak, Problem systematyki umów obligacyjnych w nowym kodeksie cywilnym, *Transformacje Prawa Prywatnego* 2011, Nr 1, s. 63 i 70

¹⁰ L. Ogiegło, *Usługi jako przedmiot stosunków obligacyjnych*, Katowice 1989, s. 106

obejmującego źródła prawa cywilnego i europejskiego, a także dotyczące ich wypowiedzi przedstawicieli nauki prawa oraz poglądy formułowane w orzecznictwie. Z uwagi na zidentyfikowaną konieczność przedstawienia problematyki usług w szerokim kontekście posłużono się również metodą historyczno-prawną i prawnoporównawczą. Sformułowano również szereg argumentów wywiedzionych z dorobku nauk ekonomicznych i socjologii.

Opisu obecnych uregulowań dokonano w odniesieniu do kontekstu historycznego oraz w ujęciu prawnoporównawczym. Celem tego zabiegu było wskazanie okoliczności, w których kształtowały się obecnie obowiązujące rozwiązania i wyjaśnienie przyczyn z powodu, których osiągnęły one swoją obecną postać. Natomiast argumentów prawnoporównawczych użyto w celu wskazania innych możliwych rozwiązań w tym zakresie mogących stanowić impuls oraz inspirację do przeformułowania rodzimych przepisów.

4. Struktura rozprawy i prezentacja treści poszczególnych rozdziałów

W pierwszym rozdziale zaprezentowano najważniejsze, z perspektywy tematyki pracy, refleksje dotyczące problematyki świadczenia usług formułowane w naukach ekonomicznych i społecznych. Celem tej części rozprawy jest również przedstawienie roli usług w ujęciu historycznym. W tym zakresie zwraca się uwagę na wzrost ich znaczenia w różnych okresach dziejów, która to obserwacja stanowiła przyczynek do sformułowania teorii trzech sektorów oraz koncepcji pokrewnych, w tym również takich, które kwestionują ujęcie trójsektorowe. Ponadto, w tym rozdziale została zasygnalizowana problematyka prosumpcji w celu przedstawienia najnowszych kierunków rozwoju obserwowanych w tej sferze stosunków gospodarczych.

W rozdziale tym wyjaśniono również, dlaczego w prawie rzymskim nie wypracowano w odniesieniu do usług rozwiązań kontraktowych porównywalnych do tych które udało się osiągnąć w przypadku umów mających inny przedmiot. Wynikało to z tego, że ówczesni usługodawcy rzadko kiedy wykonywali swoją działalność w ramach stosunków zobowiązaniowych. Bardzo często jako niewolnicy nie posiadali zdolności prawnej, a tym samym ich praca była traktowana w kategoriach pożytków, które właściciel może czerpać z przynależnej mu rzeczy. W związku z tym należy uznać, że świadczenie usług w tym okresie, w przeważającej mierze nie stanowiło przedmiotu stosunków obligacyjnych, lecz prawnorzeczowych. Ten stan rzeczy nie sprzyjał rozwojowi kontraktów mogących stanowić źródło zobowiązań, których przedmiotem były usługi. Poza tym, nawet ludzie wolni niechętnie angażowali się w odpłatne świadczenie usług. Taka działalność była zasadniczo poniżej ich godności. Dopiero z czasem obostrzenia te zostały złagodzone pod naporem wymagań praktyki obrotu prawnego, co dało pole do rozwoju odpowiednich stosunków kontraktowych.

Usługi zyskały na znaczeniu dopiero w późniejszych okresach tj. w fazie industrialnej, kiedy to miało miejsce m.in. pojawienie się nowych usług związanych z obsługą produkcji (np. transportem) czy masową konsumpcją prowadzącą do rozwoju działalności usługowej z zakresu handlu hurtowego i detalicznego, kanałów i systemów dystrybucji, finansów, ubezpieczeń oraz zarządzania nieruchomościami. Konsekwencją wzrostu znaczenia usług był rozwój prawa zobowiązań, które utrwalając najbardziej efektywne wzorce kontraktowe wykształcone w praktyce obrotu, typizowało określone rodzaje transakcji. Za przejaw tych tendencji można uznać wprowadzenie odpowiednich wzorców kontraktowych do tzw. wielkich kodyfikacji. Jednakże dopiero, w fazie postindustrialnej wiedza, informacje i umiejętności potrzebne do świadczenia usług zaczęły odgrywać rolę zbliżoną do tej, którą miały w poprzednich fazach praca fizyczna czy energia, tj. stały się podstawą działalności wytwórczej. Co więcej, usługi zaczynają być postrzegane jako wyznacznik standardu życia, tak jak w poprzedniej fazie gromadzone przez jednostkę dobra materialne. Możliwość uzyskania jak najszerszego dostępu do usług edukacyjnych, artystycznych, rekreacyjnych i zdrowotnych staje się celem każdej jednostki stanowiącym o jej statusie.

W drugim rozdziale zostały zaprezentowane różne sposoby ujęcia regulacji świadczenia usług w kontekście historycznym i prawnoporównawczym. W tym zakresie zwraca się uwagę na to, że pomimo tego, iż w okresie preindustrialnym stosunki umowne odgrywały drugorzędną rolę jako sposób pozyskiwania pracy innych (wobec możliwości korzystania z niewolników), to już wtedy w prawie rzymskim ukształtowane zostały wzorce konstrukcyjne dla późniejszych kontraktowych uregulowań świadczenia usług. Za umowy o świadczenie usług w rzymskim prawie prywatnym można uznać *mandatum* i *locatio conductio* oraz niektóre typy umów ujęte w ramach kategorii *contractus innominati*.

W tym samym rozdziale zauważono również, że konstrukcja zlecenia umożliwiającego jedynie świadczenie czynności prawnych stanowi wynik historycznego nieporozumienia i jako niepraktyczne nie wytrzymało konfrontacji z potrzebami praktyki. Pod koniec funkcjonowania państwowości Cesarstwa Rzymskiego w prawie justyniańskim doszło bowiem do połączenia dwóch instytucji tzn. pełnomocnictwa i mandatu. Dlatego później uznawano niekiedy, że zlecenie musi koniecznie dotyczyć świadczenia czynności prawnych. Potwierdzeniem praktycznej nieprzydatności konstrukcji zlecenia umożliwiającego jedynie świadczenie czynności prawnych były rozwiązania przyjęte w przepisach wielkich kodyfikacji XIX i XX w. W niemieckim kodeksie cywilnym (*Bürgerliches Gesetzbuch*) i szwajcarskim prawie zobowiązań (*Obligationenrecht*) doszło do istotnej zmiany w zakresie sposobu uregulowania problematyki świadczenia usług. Przede wszystkim odstąpiono w tych aktach prawnych od antycznych konstrukcji, które nie przystawały do wymagań uczestników stosunków społecznych XIX i XX w.

Zrezygnowano również z wykorzystania instytucji najmu jako prawnej podstawy świadczenia pracy lub usług, a w przypadku zlecenia zarzucono stosowanie rozwiązań, których istotą było utrzymywanie jedności dwóch instytucji prawa cywilnego, a mianowicie pełnomocnictwa i zlecenia.

W przedmiotowym rozdziale opisano również kwestię regulacji świadczenia usług w przepisach polskiego kodeksu zobowiązań. W doktrynie nie bez podstawy wskazuje się, że główny wpływ na właściwe przepisy k.z. wywarły, w tym zakresie, regulacje szwajcarskie, w których to umowa zlecenia jest umową o świadczenie czynności zarówno faktycznych jak i prawnych¹¹. Należy jedynie wspomnieć, że wobec takiego ujęcia zlecenia, regulacja w tamtym okresie była pozbawiona niektórych wad obserwowanych obecnie. Znaczne fragmenty omawianego rozdziału poświęcono opisaniu szczególnie problematycznej kwestii związanej z odpowiednim stosowaniem przepisów do umów o świadczenie usług nieuregulowanych innymi przepisami.

W rozdziale drugim, w ramach przygotowania podstaw dla sformułowania w późniejszych fragmentach wniosków *de lege ferenda*, przedstawiono sposób uregulowania problematyki świadczenia usług w systemach *common law*. Warto w tym kontekście zwrócić uwagę na fakt, że powstrzymywanie się ustawodawców z państw, których systemy prawne klasyfikowane są jako należące do rodziny *common law* od ustawowego typizowania poszczególnych stosunków umownych, jest niekiedy w doktrynie uznawane za okoliczność, która wręcz sprzyjała wykształcaniu się nowych wzorców umownych. W odniesieniu do tej prawidłowości W. J. Katner przywołując przykład Stanów Zjednoczonych, zauważa iż w praktyce obrotu prawnego właśnie tego państwa w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat wykształciło się najwięcej nowych rodzajów umów, które stały się na tyle popularne wśród uczestników stosunków gospodarczych w państwach prawa stanowionego, że paradoksalnie, uzyskały w nich niejednokrotnie status umów nazwanych¹². Ponadto, warto wspomnieć o roli, jaką niektóre z państw należących do kultury *common law* odgrywają w funkcjonowaniu międzynarodowego obrotu gospodarczego. Bodajże najbardziej znamieny przykład w tym zakresie stanowi brytyjskie prawo zobowiązań, które wybierane jest przez wielu uczestników międzynarodowych transakcji handlowych jako prawo

¹¹ Niemniej jednak należy zwrócić uwagę na fakt, że w projekcie k.z. z 1933 r. zlecenie było ujęte w sposób wąski i na wzór francuskiego kodeksu cywilnego ograniczało przedmiot tej umowy do świadczenia jedynie czynności prawnych. Zob. L. Ogiełło [w:] A. Brzozowski, J. Frąckowiak, W. J. Katner, J. Napierała, M. Nesterowicz, L. Ogiełło, A. Olejniczak, J. Pisuliński, E. Rott-Pietrzyk, M. Stec, L. Stecki, A. Stelmachowski, J. Strzępka, System prawa prywatnego. Prawo zobowiązań – część szczegółowa, tom 7, pod red. J. Rajskego, Warszawa 2004, s. 436, Nb. 8.

¹² W. J. Katner [w:] E. Bagińska, M. Bączyk, Sz. Byczko, J. Gołaczyński, A. Kappes, W. J. Katner, M. Nesterowicz, T. Mróz, A. Olejniczak, A. Opalski, U. Promińska, W. Robaczyński, M. Romanowski, M. Serwach, M. Stec, A. Walaszek-Pyziół, System Prawa Prywatnego. Prawo zobowiązań – umowy nienazwane., t. 9, pod red. W. J. Katnera, Warszawa 2011, s. 10

właściwe dla zawieranych przez nich kontraktów¹³. Bardzo często wybór ten jest dokonywany mimo, że strony umowy nie mają siedziby w Zjednoczonym Królestwie oraz w sytuacji braku jakiegokolwiek oczywistego związku danej transakcji z brytyjskim systemem prawa¹⁴, a sąd gospodarczy najwyższej instancji właściwy dla Anglii i Walii (*Commercial Court in London*) jest jednym z najczęściej wybieranych sądów zagranicznych do rozwiązywania sporów handlowych o charakterze międzynarodowym¹⁵.

Podsumowując zawartą w pracy prezentację rozwiązań pochodzących z prawa amerykańskiego, należy wspomnieć, że są one w dalszym ciągu ujęte w znacznej mierze w precedensach ocenianych w tym obszarze jako niejasne, oraz w rozporoznaczonych przepisach prawa stanowego, które różnią się w poszczególnych stanach. Wobec tego doktryna amerykańska formułuje postulat skodyfikowania tych regulacji i ujęcia ich w *Uniform Commercial Code*. Wśród argumentów uzasadniających podjęcie tych działań wymienia się m.in. znaczenie umów o świadczenie usług dla współczesnej gospodarki, daleko idące partykularyzmy poszczególnych stanowych systemów prawnych stanowiących przede wszystkim trudność dla małych przedsiębiorców niezdolnych do sfinansowania obsługi prawnej umożliwiającej przezwycięzenie tych trudności, zwiększenie kosztów transakcyjnych związanych z brakiem pewności prawnej w dziedzinie regulacji stosunków zobowiązaniowych tego rodzaju, zwiększenie dostępności do regulacji tej sfery obrotu prawnego¹⁶. Natomiast w odniesieniu do sposobu skodyfikowania przepisów dotyczących kontraktów mających za przedmiot usługi postuluje się wykorzystanie podejścia „hub-and-spoke” (dosłownie „piasta i szprychy”) oznaczającego wpisanie umów o świadczenie usług w zakres regulacji *Uniform Commercial Code* poprzez poczynienie odpowiednich wskazań w treści art. 2 tego aktu¹⁷. W tym ujęciu *hub* stanowiłyby ogólne zasady prawa umów wyrażone we wspomnianym dokumencie odpowiednie zarówno do umów sprzedaży, najmu, licencji, natomiast *spoke* odnosiło by się do przepisów szczególnych, uzupełniających regulacje ogólne, dostosowanych do specyfiki poszczególnych typów kontraktowych, np.

¹³ F. Randolph, R. Masfield: Communication on European Contract Law. A position paper on behalf of the Law Reform Committee of the General Bar Council of England & Wales, London 2001, s. 2, pkt. 6 (http://ec.europa.eu/consumers/cons_int/safe_shop/fair_bus_pract/cont_law/comments/4.14.pdf)

¹⁴ *Ibidem*

¹⁵ W wydawnictwach promujących brytyjski system sprawiedliwości szacuje się, że dwie trzecie spraw rozstrzyganych przez londyński *Commercial Court*, to sprawy z udziałem jednej albo nawet dwóch stron będących podmiotami zagranicznymi zob. np. The Law Society of England and Wales, England and Wales: The jurisdiction of choice. Dispute resolution, http://www.lawsociety.org.uk/documents/downloads/jurisdiction_of_choice_brochure.pdf Ponadto teza ta jest potwierdzana w literaturze (zob. np. B. Kerr, Resolution Of Commercial Disputes: Arbitration v Litigation, Hong Kong Law Journal, vol. 1979, s. 44) oraz w samym brytyjskim orzecznictwie (zob. np. *Amin Rasheed v Kuwait Insurance Corp* [1984] AC 50, s. 67)

¹⁶ R. T. Nimmer, Services Contracts: The Forgotten Sector of Commercial Law, Loyola of Los Angeles Law Review, 1993, vol. 26, issue 3, s. 726, 730, 731, 735

¹⁷ R. T. Nimmer, Intangibles Contracts: Thoughts of Hubs, Spokes, and Reinvigorating Article 2, William and Mary Law Review 2004, vol. 35, issue 4, s. 1340

dedykowanych tylko i wyłącznie umowom o usługi¹⁸. Konieczność zastosowania takiego podejścia uzasadnia się dość oczywistą konstatacją niemożliwości zastosowania w całej rozciągłości przepisów o sprzedaży do kontraktów mających za przedmiot usługi¹⁹. Wobec powyższego można stwierdzić, że przedstawiciele doktryny amerykańskiego prawa umów, skonfrontowani z potrzebami praktyki obrotu prawnego, proponują rozwiązania zbliżone w swej istocie do kodyfikacji kontynentalnych w ramach, których również w dziedzinie prawa zobowiązań można wyróżnić część ogólną i część szczegółową. Również opisane w pracy działania instytucji publicznych w zakresie proponowania wzorów umów o świadczenie usług pełniących podobne funkcje, co kodeksowe regulacje typizujące dany rodzaj umowy nazwanej mogą zostać uznane za przejaw konwergencji (zbliżania się) systemów prawa *common law* i prawa stanowionego.

Prawo brytyjskie zostało również opisane z uwagi na fakt funkcjonowania w nim *Supply of Goods and Services Act 1982*²⁰, który sprawia, że jest jedynym europejskim porządkiem prawnym, w którym problematyce świadczenia usług w ramach stosunków umownych poświęcono osobny akt prawny²¹. Została w nim ujęta instytucja *contract for the supply of service*. W literaturze angielskiej wskazuje się, że termin ten może odnosić się zarówno do umów mających za przedmiot wyłącznie usługi, jak i tych na podstawie, których świadczy się nie tylko czynności, lecz również przenosi się prawo własności rzeczy. W związku z tym omawiane wyrażenie angielskie można uznać za bezpośredni odpowiednik polskich umów o świadczenie usług w znaczeniu szerokim, obejmującym również umowy o świadczenie rezultatu.

Odnosząc się do rozwiązań wypracowanych w brytyjskim prawie zobowiązań w zakresie świadczenia usług należy przede wszystkim zwrócić uwagę na istnienie stosunkowo niewielkiej liczby stypizowanych umów na podstawie których mogą być świadczone usługi. Mając na względzie, że w świetle wskazanych powyżej uwarunkowań brytyjskie ustawodawstwo należy do najlepszych w skali światowej należałoby, w kontekście ewentualnej zmiany prawa polskiego uważnie przeanalizować konieczność utrzymania w kodeksie cywilnym tak licznej grupy umów nazwanych mających za przedmiot usługi. Oczywiście rozwiązania brytyjskie nie są w tym wypadku wzorcem do bezpośredniego skopiowania, jednakże ograniczenie liczby przepisów regulujących poszczególne rodzaje umów usługowych albo nowe ujęcie tych instytucji w materii ustawowej można by w tej kwestii oprzeć na tych zaproponowanych np. w *Principles Of European Law on Service Agreements* (PEL SC), w których przewidziano jedynie sześć rodzajów umów o świadczenie usług, czy innych podobnych opracowaniach.

¹⁸ *Ibidem*

¹⁹ R. T. Nimmer, *Services Contracts...*, s. 740

²⁰ *Supply of Goods and Services Act 1982* był nowelizowany przepisami *Sale and Supply of Goods Act 1994*. Nowelizacja weszła w życie dnia 3 stycznia 1995 r.

²¹ PEL SC, s. 148

Rozdział trzeci został poświęcony opisaniu propozycji regulacji świadczenia usług przedstawianych w ramach prac nad unifikacją europejskiego prawa zobowiązań, czyli *Draft Common Frame of Reference* i PEL SC. Z analizy tych rozwiązań wynika, że jest w nich postulowane odejście od tradycyjnych modeli kontraktowych na rzecz oryginalnie skonstruowanych więzi obligacyjnych, które swym zakresem obejmują rozwiązania dotychczas przypisane do różnych umów nazwanych. Takie ujęcie stanowi propozycję przesunięcia granic pomiędzy tradycyjnie wyodrębnianymi kontraktami. Mając na względzie, że rozwiązania te są wynikiem szeroko zakrojonych badań prawno-porównawczych oraz są przedstawiane w ramach prac nad ujednoczeniem i europeizacją prawa umów poszczególnych państw członkowskich, niewątpliwie powinny być brane pod uwagę w kontekście wyznaczania założeń i kierunków dla nowego ujęcia polskiego prawa zobowiązań, które w swym nowym brzmieniu powinno być inspirowane przez najnowocześniejsze i najlepsze konstrukcje legislacyjne.

W rozdziale czwartym opisano problematykę świadczenia usług w sytuacji ich ujęcia jako akcesoryjnego elementu niektórych rodzajów umowy sprzedaży. W tym kontekście należy zauważyć, że nowoczesne regulacje zarówno umów o świadczenie usług jak i umów sprzedaży powinny uwzględniać występowanie w praktyce kontraktów mieszanych, w ramach których świadczenie rzeczowe polegające na przeniesieniu własności rzeczy i jej wydaniu jest ściśle związane ze świadczeniem usług takich jak montaż, instalacja, uruchomienie, a nawet działania marketingowe służące sprzedaży towarów wytworzonych dzięki dostarczonym urządzeniom. Punktem odniesienia dla analizy tego problemu uczyniono Konwencję wiedeńską o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów, umowę sprzedaży konsumenckiej, *Sale Contract* według „Zasad europejskiego prawa umów sprzedaży” oraz *contract for the sale of goods* w rozumieniu prawa brytyjskiego.

Rozdział piąty poświęcono prezentacji przesłanek uzasadniających potrzebę nowego uregulowania problematyki umów o świadczenie usług. W tej części opracowania zidentyfikowano trudności wynikające z konieczności odpowiedniego stosowania przepisów o zleceniu, wskazano okoliczności świadczące o niedostosowaniu obecnej regulacji do specyfiki stosunków umownych mających za przedmiot usługi oraz zaprezentowano nieścisłości terminologiczne k.c. w odniesieniu do zlecenia. Treści zawarte w tej części opracowania stanowią uzasadnienie dla sformułowanych w pracy wniosków *de lege ferenda*, które przedstawiono w ostatnim rozdziale.

Rozdział szósty i siódmy stanowią merytoryczną kontynuację rozdziału piątego, a zostały poświęcone odpowiednio prezentacji propozycji regulacji świadczenia usług przedstawianych w ramach prac nad reformą polskiego prawa cywilnego oraz argumentom przemawiającym za wprowadzeniem nowego typu umowy. Najistotniejszym fragmentem rozdziału szóstego jest ocena

efektów prac zespołu problemowego Komisji Kodyfikacyjnej Prawa Cywilnego do spraw regulacji świadczenia usług, które uznano za kierunkowo właściwe, lecz wątpliwe, jeśli chodzi o istotę proponowanych rozwiązań. W tym kontekście jako zbyt radykalny oceniono postulat pominięcia bezpośredniej regulacji umowy o świadczenie usług, będącej najbardziej wyraźnym przejawem nowego modelu, na rzecz ujęcia przepisów o usługach jedynie w części ogólnej prawa zobowiązań. Nie sposób przecież pominąć okoliczności, że w obecnym systemie, którego regulacje stanowią odzwierciedlenie rozwiązań właściwych umowie sprzedaży, nie zaniechano stypizowania tego kontraktu. Wobec tego, w nowym kodeksie również nie powinno zabraknąć najbardziej charakterystycznego typu stanowiącego wyraźny przejaw rozwiązań konstrukcyjnych całego systemu. Tym bardziej, że jak wykazano w rozprawie brak takiego modelu stanowi problem zarówno po stronie uczestników obrotu, jak i sądów.

W rozdziale siódmym dokonano prezentacji argumentów uzasadniających ujęcie w przepisach prawa polskiego nowego typu umowy w postaci „umowy o usługi” mającego zastąpić obecne rozwiązania, których wyrazem jest art. 750 k.c. W tym zakresie nie tylko dokonano prezentacji wypowiedzi przedstawicieli doktryny opowiadających się za przeprowadzeniem takich zmian (R. Szostaka, E. Rott-Pietrzyk), lecz również wskazano na sposób realizacji tego celu dostrzegając możliwość wykorzystania DCFR i PEL SC.

Ostatni ósmy rozdział poświęcono przedstawieniu propozycji regulacji „umowy o usługi”, której treść opiera się na zaadaptowanych do warunków polskich rozwiązaniach pochodzących z PEL SC i DCFR.

Podsumowując, ten fragment rozważań oraz uzasadniając przyjętą konstrukcję pracy należy przedstawić następujące wyjaśnienia. Rozdział rozprawy poświęcony wynikom prac w zakresie usług prowadzonych w ramach działań zmierzających do unifikacji prawa zobowiązań został umieszczony po rozdziale dotyczącym prezentacji problematyki świadczenia usług w ramach stosunków umownych w ujęciu historycznym z uwagi na uznanie działań zmierzających do ujednoczenia europejskiego prawa zobowiązań za kolejny etap w rozwoju regulacji tej sfery obrotu prawnego. Stanowi on swoistą chronologiczną kontynuację rozdziału drugiego, jednakże z uwagi na ponadnarodowy charakter opisanego w nim procesu wymagał odrębnego ujęcia. Rozdział czwarty w tym kontekście stanowi odejście od prezentacji w porządku chronologicznym, ponieważ wskazano w nim te aspekty funkcjonowania usług, które wymagają nowego podejścia, przy czym są to zagadnienia na tyle odmienne od poruszanych w rozdziale piątym, że ich wyodrębnienie również trzeba uznać za zasadne. Rozdział piąty eksponuje bowiem, nie tyle uwarunkowania zewnętrzne świadczenia usług (tj. ich niekiedy ścisłe powiązanie z wykonywaniem umów mających inny przedmiot), co mankamenty współczesnego polskiego prawa w zakresie regulacji świadczenia usług w ramach stosunków zobowiązanych. W takim

ujęciu rozdział szósty prezentujący propozycje formułowane w ramach krajowej dyskusji nad nowym ujęciem kodeksu cywilnego stanowi swoiste zwięźcenie treści przedstawianych w poprzednich rozdziałach, gdyż umożliwia wskazanie kontekstu i podstaw dla argumentów formułowanych przez uczestników tego dyskursu, którzy opierają swoje stanowiska właśnie na wnioskach płynących z działań unifikacyjnych, współczesnych uwarunkowań świadczenia usług i stwierdzenia problemów stwarzanych przez mankamenty obecnej regulacji.

5. Główna konkluzja

Zasadniczym wnioskiem wynikającym z przeprowadzonego procesu badawczego jest stwierdzenie konieczności nowego ujęcia przepisów poświęconych stypizowaniu umowy mającej za przedmiot świadczenie usług. Określenie zakresu takiej regulacji musiałoby nastąpić w sposób „negatywny” tj. tak jak niekiedy definiuje się pojęcie usługi w naukach ekonomicznych czy też niektórych dziedzinach prawa (prawo europejskie, prawo zamówień publicznych) albo w opracowaniach powstających w rezultacie prac nad ujednoczeniem europejskiego prawa zobowiązań (PEL SC). Taki model regulacji umożliwia objęcie relacji niewpisujących się w bardziej wyspecjalizowany typ umowy z założenia lepiej pasujący do stosunku zobowiązaniowego, w którego treści można by było zidentyfikować odpowiednie *essentialia negotii*. Natomiast proponowana umowa nazwana nadawałaby się do ujęcia tych stosunków prawnych, w których nie można zidentyfikować elementów typowych dla kontraktów wyspecjalizowanych, a istotę ich można sprowadzić do wykonania określonej czynności na rzecz innej osoby. Dzięki ujęciu w proponowanej regulacji rozwiązań mających zastosowanie zarówno do świadczeń starannego działania jak i świadczeń rezultatu byłaby ona bardziej uniwersalna niż odpowiednio stosowane przepisy o zleceniu (art. 750 k.c.) czy regulacje poświęcone umowom o rezultat usługi w sytuacji, w której ogół ich cech uniemożliwiałby zastosowanie odpowiednich norm wprost czy w ramach wnioskowania *per analogiam*.

Najważniejszym problemem praktycznym, którego rozwiązanie miałoby stanowić wprowadzenie nowego typu umów jest obserwowana *de lege lata* niepewność prawna, co do skutków zawarcia kontraktu mającego za przedmiot świadczenie usług, w którego treści zastrzeżono obowiązek osiągnięcia konkretnego rezultatu. Jak wykazano w rozdziale siódmym takie rozwiązanie nie jest sprzeczne z naturą zobowiązania, ponieważ – zgodnie z prezentowanymi w doktrynie poglądami – wprowadzenie ww. obowiązku sprawia tylko tyle, że staje się ona stosunkiem prawnym niepodlegającym regulacji art. 750 k.c., do której mogą mieć zastosowanie przepisy o umowie o dzieło stosowane *per analogiam* albo ogólne przepisy prawa zobowiązań.

W tym kontekście wskazano, że w literaturze powszechnie akceptuje się zarówno w umowie zlecenia, jak i umowie o zastępstwo procesowe uregulowanie świadczenia pieniężnego na zasadzie honorarium od wygranej (*pactum de quota litis, succes fee*). Tym samym z uwagi na znaczenie tego świadczenia dla wykonania zobowiązania osiąga się analogiczny skutek jak w przypadku zastrzeżenia rezultatu w umowie o zobowiązanie starannego działania – w razie nieosiągnięcia zakładanego skutku kontrakt będzie wprawdzie wykonany, ale zobowiązany do świadczenia charakterystycznego nie osiągnie swojego celu ekonomicznego (oczywiście przy założeniu, że uzyskanie świadczenia pieniężnego rzeczywiście było tym celem).

Wobec powyższego w praktyce funkcjonowania obrotu może dojść do szeregu trudności powodujących, że kontraktujące strony nie będą pewne tego w jaki sposób sąd oceni zawiązany przez nie stosunek prawny o wspomnianych powyżej cechach. Jest bowiem możliwe, że w odniesieniu do takiego kontraktu mogą zostać potencjalnie zastosowane cztery podejścia.

1. Przyjmując koncepcję zobowiązania starannego działania, sąd może stwierdzić, że zastrzeżenie rezultatu było nieważne i np. w razie powiązania tego skutku z wynagrodzeniem uznać, że w istocie strony nie uregulowały tej kwestii zasądając wynagrodzenie według przepisów o zleceniu.
2. W ograniczonej liczbie przypadków (np. w umowach o nauczanie zawieranych w celu przygotowania do egzaminu, w ramach których usługodawca gwarantowałby jego zdanie przez usługobiorcę) sąd mógłby uznać, że umowa wpisuje się w zakres regulacji art. 750 k.c., ale zastrzeżenie skutku jest w istocie formą zakładu (w rozumieniu art. 413 § 1 k.c.) będącego co najwyżej źródłem zobowiązania naturalnego, o ile postępowanie którejkolwiek ze stron nie sprawiło, że trzeba byłoby zakwalifikować go jako zakład nierzetelny.
3. Stosując prawo w duchu *favor contractus*, sąd mógłby stwierdzić, że zastrzeżenie obowiązku osiągnięcia rezultatu nie powoduje konieczności zmiany kwalifikacji umowy na umowę o zobowiązanie rezultatu, a jedynie świadczy o uzależnieniu od jego osiągnięcia kwestii wynagrodzenia, które z uwagi na dorozumiane przyjęcie modelu *success fee*, nie przysługiwałoby usługodawcy.
4. Możliwe byłoby przyjęcie, że w opisanych okolicznościach strony zawarły również umowę gwarancji, co do wystąpienia określonego skutku, a jego niezastnienie mogłoby prowadzić do żądania przez wierzyciela zapłaty określonej kwoty, a nie spełnienia świadczenia.

Ten stan rzeczy sprawia, że sądy zyskują nadmierną możliwość ingerencji w rzeczywistą treść kontraktów²², czego rezultatem jest nie tylko faktyczne ograniczenia zasady swobody umów, lecz również – o czym wspomiano już w niniejszej pracy – okoliczność ta może być uznana za na tyle istotny mankament prawa polskiego, iż zniechęca ona potencjalnych inwestorów zagranicznych do podejmowania działalności w Polsce na warunkach wymagających stosowania krajowych regulacji.

5. Podsumowanie i wnioski

Podstawowym celem niniejszej rozprawy było wykazanie niedostosowania do potrzeb współczesnego obrotu, wobec zachodzących przemian społeczno-gospodarczych, obecnej regulacji umów o świadczenie usług w znaczeniu czynnościowym. Przedmiotową tezę starano się udowodnić zarówno przedstawiając szeroki kontekst przemian będących udziałem światowej gospodarki, która w coraz większym zakresie oparta jest na zróżnicowanych usługach niejednokrotnie wykorzystujących nowoczesne technologie, jak i analizując sposób ujęcia w kodeksie cywilnym przepisów typizujących umowy mające za przedmiot usługi polegające na wykonaniu czynności faktycznych.

W ramach konkluzji opisanych powyżej badań stwierdzono, że obecna regulacja tej sfery obrotu prawnego wymaga zmian z powodów nie tylko merytorycznych, lecz również formalnych.

Wśród argumentów przyporządkowanych do pierwszej grupy należałoby wspomnieć o niedostosowaniu współczesnych regulacji do wielu transakcji zawieranych w praktyce obrotu, które w konfrontacji z przepisami obecnego kodeksu sprawiają problem w zakresie wskazania właściwej grupy przepisów mających do niego zastosowanie. Ten stan rzeczy sprawia, że w tej sferze prawo polskie jest bardzo nieprecyzyjne i nie może być postrzegane jako stwarzające dogodne warunki kontraktowania dla stron. Muszą one bowiem zaakceptować znaczną dozę niepewności, co do regulacji, które mogą znaleźć zastosowanie do zawartej przez nie umowy w takim zakresie w jakim precyzyjnie jej nie uregulują. W tym kontekście można wspomnieć, że odpowiednie stosowanie przepisów jednej instytucji do drugiej zawsze wiąże się poważnymi trudnościami dodatkowo wzrastającymi, jeśli w grę wchodzi odpowiednie stosowanie regulacji dotyczących więcej niż jednej instytucji albo konieczność posługiwania się materią normatywną budzącą wątpliwości doktryny, której wypowiedzi nie mogą stanowić precyzyjnej wskazówki dla sądów.

²² Na tę wadę polskiego prawa zobowiązań wskazuje R. Mańko. Zob. R. Mańko, Unifikacja europejskiego prawa prywatnego z perspektywy społeczeństwa – przyczynek do dyskusji, Nowa Europa. Przegląd Natoliński 2008, nr 2, s. 53-54

Istotnym aspektem podsumowania wyrażonych w pracy postulatów *de lege ferenda* jest zaproponowanie przepisów mających zastąpić art. 750 k.c. W tym zakresie, wzorując się na rozwiązaniach zaproponowanych w PEL SC i DCFR, sięgnięto nawet do konstrukcji (proponowany art. 733¹ § 2) inspirowanych art. 498 § 2 k.z. Oczywiście należy wspomnieć, że przepis ten został poddany w doktrynie krytyce jako trudny do uzasadnienia w kontekście potrzeb obrotu prawnego. W tym kontekście przedstawiciele nauki prawa nie byli w stanie wskazać przekonujących przykładów stosunków prawnych możliwych do ujęcia w zakresie przedmiotowym tej regulacji. Jednakże mając na względzie dynamiczny rozwój usług wydaje się, że powielenie tego rozwiązania jest uzasadnione mając na względzie, że nowo przyjęte przepisy powinny wystarczyć na bardzo długi czas funkcjonowania obrotu prawnego, którego dalszy rozwój może wiązać się z sytuacjami wymagającymi takiej konstrukcji. Wobec tego należy zauważyć, że wyzwaniem naszych czasów zdaje się być kwestia korzystania z wielu usług informatycznych w zamian za wyrażenie zgody na możliwość używania przez usługodawcę informacji dotyczących różnych aspektów naszego funkcjonowania w tzw. cyberprzestrzeni (niekiedy ujmuje się to zwięzłym stwierdzeniem, że za wiele usług, czy szerzej dóbr, „płacimy informacjami o sobie”). Niemniej jednak, można również zauważyć, że w zakresie tego przepisu znalazłoby się świadczenie usług w ramach formuły *negotium mixtum cum donatione*.

W ramach zawartej w pracy prezentacji obecnych regulacji stwierdzono, że aktualne kodeksowe przepisy o zleceniu nie przystają zbyt dobrze do specyfiki kontraktów usługowych charakteryzujących się dysproporcją potencjałów stron odnośnie możliwości oceny okoliczności zawierania i wykonywania umowy. W tym zakresie nie ulega wątpliwości, że zdecydowanie lepszą pozycją dysponuje usługodawca bez względu na to czy umowa zawierana jest w obrocie konsumenckim, profesjonalnym czy powszechnym. Wobec zidentyfikowania deficytu informacyjnego po stronie usługobiorcy istnieje również konieczność odpowiedniego zaakcentowania w regulacjach kodeksowych obowiązków informacyjnych mających służyć wyrównaniu stwierdzonych dysproporcji. Wyrazem rozwiązań mających wyeliminować negatywne skutki obserwowanego po stronie usługobiorcy deficytu informacyjnego jest przyjęcie tak daleko idących konstrukcji jak uznanie usługobiorcy za nieznającego określonych ryzyk związanych z wykonywaniem umowy, nawet w sytuacjach, gdy strona ta miałaby odpowiednie kompetencje lub dysponowała kompetentnymi doradcami w danej dziedzinie. Takie rozwiązanie opiera się na założeniu, że nawet bardzo kompetentne podmioty, w sytuacji występowania w pozycji usługobiorcy, co do zasady, nie będą dysponowały rozeznaniem porównywalnym z tym, które staje się udziałem usługodawcy angażującego cały swój potencjał do świadczenia określonej usługi. Takie wykorzystanie swojego potencjału przez usługobiorcę byłoby ekonomicznie

nieuzasadnione w sytuacji powierzenia określonych działań innej osobie w miejsce ich samodzielnego wykonania.

Zaproponowane w niniejszej pracy zmiany znajdują również uzasadnienie ze względów ekonomicznych, takich jak konieczność zawierania w obrocie transakcji efektywnych. W tym zakresie istnieje również potrzeba inspirowania podmiotów prawa przez ustawodawcę do właściwego współdziałania, ponieważ obustronne zaangażowanie jest niejednokrotnie podstawową przesłanką osiągnięcia wspólnego celu gospodarczego. Ta konstatacja jest szczególnie aktualna w przypadku umów o świadczenie usług. Wszystkie ze stwierdzonych powyżej uwarunkowań nie są odzwierciedlone w obecnie obowiązującej regulacji zlecenia jako materii normatywnej znajdującej odpowiednie zastosowanie do świadczenia usług, wobec czego przedstawiono je w niniejszej pracy jako okoliczność uzasadniającą zmianę prawa w tym zakresie.

Ponadto wiele miejsca w niniejszej rozprawie poświęcono problematyce umów kompensacyjnych (wymennych), w których strony przekazują sobie określone wartości w postaci świadczeń bez udziału pieniądza. W doktrynie podkreśla się, że takie transakcje mają znaczenie przede wszystkim w okresach znacznej dekonunktury powodowanej na przykład przez kryzysy ekonomiczne związane ze poważnym spadkiem siły nabywczej pieniądza. Niemniej jednak w niniejszej pracy prezentując kontrakty sklasyfikowane w ramach kategorii „konsumenckich transakcji wymiennych” udowodniono, że ten rodzaj umów ma poważne znaczenie w obrocie elektronicznym, w którym dostępność elektronicznych metod płatniczych, ograniczona dla niektórych jego uczestników, sprawia, że niejednokrotnie stanowią one o możliwości uczestniczenia w życiu społeczeństwa informacyjnego. W odniesieniu do tych transakcji przepisy o zleceniu również wydają się niedostosowane, co stanowi kolejną przesłankę uzasadniającą zaproponowanie nowych regulacji szeroko ujętych umów o świadczenie usług w znaczeniu czynnościowym.

Zdefiniowany zgodnie z powyżej przedstawionymi założeniami problem naukowy został rozwiązany poprzez sformułowanie postulatu wprowadzenia do prawa polskiego nowego typu kontraktu tj. „umowy o usługi” rozumianej jako stosunek obligacyjny mający za przedmiot wykonanie dowolnej czynności faktycznej przez jedną osobę na rzecz drugiej a wzorowanej na postanowieniach PEL SC i DCFR. Tym samym autor zabiera głos w dyskusji o przyszłym kształcie polskiego prawa cywilnego ujętego w ramy nowego kodeksu, mając nadzieję, że dzięki temu ją wzbogaca dostarczając materiału do przemyśleń twórcom propozycji wyjściowych do dalszych prac legislacyjnych w tym zakresie.