

## Niefinansowe formy wspierania przedsiębiorczości przez państwo

Streszczenie: W artykule opisano istniejące oraz potencjalne formy wspierania przedsiębiorczości przez państwo o charakterze niefinansowym. W tym zakresie posłużono się dwoma przykładami. Jako pierwszy wskazano wspieranie przedsiębiorców krajowych poprzez formułowanie rozwiązań prawnych ułatwiających kontraktowanie. Natomiast w drugiej kolejności przywołano możliwość działania zapewniającego napływ inwestycji zagranicznych, w szczególności pochodzących od małych i średnich przedsiębiorstw, polegającą na eliminowaniu barier wejścia na rynek wskutek upowszechniania tłumaczeń krajowych regulacji na języki obce.

Słowa kluczowe: niefinansowe wspieranie przedsiębiorczości

### 1. Wprowadzenie

Za jedno z nowych zjawisk w administracji publicznej może zostać uznane przyjęcie przez państwo roli podmiotu wspierającego przedsiębiorczość nie tylko poprzez dotacje oraz instrumenty finansowe. Stanowi ono reakcję na obserwowane oczekiwania podjęcia przez administrację publiczną zadań mających na celu pobudzanie zakładania małych i średnich przedsiębiorstw oraz wspomaganie ich we wszystkich fazach cyklu rozwoju przedsiębiorczości (Bednarczyk 2004; 17-18). W tym zakresie Bednarczyk 2004; 17-18 wskazuje, że pomoc ze strony właściwych urzędów administracji byłaby najbardziej pożądana w tych stadiach rozwoju przedsiębiorstwa, które określa się mianem *start-up stage* (uruchomienia przedsiębiorstwa) oraz *survival and growth stage* (przetrwania i wzrostu). Wynika to stąd, że w trakcie pierwszej ze wspomnianych faz przedsiębiorcy wymagają wspomaganie m.in. w zakresie obniżania barier administracyjnych i egzystencjalnych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, a w trakcie drugiej oczekiwania odnoszą się do wsparcia poprzez ukształtowanie czynników

umożliwiających uzyskanie dostępu do rynku np. wskutek ułatwienia dostępu do zamówień publicznych czy instrumentów finansowych (Bednarczyk 2004; 17-18).

Wspomniane uwarunkowania znalazły również przełożenie na obowiązujące przepisy prawa powszechnie obowiązującego. Od 21 sierpnia 2004 r. państwo zobowiązane jest na podstawie art. 103 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. Nr 173 poz. 1807 z późn. zm) do stwarzania, z poszanowaniem zasad równości i konkurencji, korzystnych warunków dla funkcjonowania i rozwoju mikroprzedsiębiorców, małych i średnich przedsiębiorców. Zadanie te może być realizowane m.in. poprzez inicjowanie zmian stanu prawnego sprzyjających ww. przedsiębiorcom (art. 103 pkt 1 wspomnianej ustawy), ułatwianie dostępu do informacji (art. 103 pkt 4) oraz promowaniem ich współpracy z innymi przedsiębiorcami polskimi i zagranicznymi (art. 103 pkt 6).

Powyższe oznacza, że w Polsce można zaobserwować tendencję do kreowania rozwiązań składających się na tzw. przedsiębiorczość systemową (pojęcie zaproponowane przez Habera 1996; s. 15-18 w ramach typologii wzorców przedsiębiorczości), w ramach której państwo pełni rolę promotora przedsiębiorczości stwarzając odpowiednie warunki dla rozwoju zachowań przedsiębiorczych. Obsługa organów władzy publicznej w tym nowym zakresie stanowi wyzwanie dla administracji publicznej, a konieczność skutecznej realizacji obowiązków w tym obszarze wymuszają również obecne uwarunkowania praktyki obrotu. Cechą współczesnych stosunków gospodarczych jest bowiem ich transgraniczność, determinowana przez globalizującą się wymianę handlową. Jednym z przejawów tego stanu rzeczy jest stosunkowo łatwa możliwość zmiany miejsca prowadzenia działalności gospodarczej lub swobodnego prowadzenia jej w innym państwie (w szczególności na obszarach takich organizacji jak Unia Europejska). Zaistnienie tej sytuacji sprawia, że poszczególne rządy i podległe im jednostki organizacyjne muszą odnaleźć się w nowej roli, której próby wykonywania mogą zostać uznane za nowe zjawisko w administracji. Wspomniana rola to, przyjmując terminologię nauki ekonomii, funkcja producenta dobra, jakim jest prawo, działającego na rynku konkurujących ze sobą państw (tak Romano 1985, 225 i 280). W tym ujęciu zabiegają one o poszczególnych przedsiębiorców dążąc do stworzenia im optymalnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej właśnie na swoim terytorium. Ma to bezpośrednie przełożenie na rozwój danej krajowej gospodarki, ponieważ im większą liczbę przedsiębiorców uda się przyciągnąć lub utrzymać tym większe są wpływy z podatków i tym więcej powstaje miejsc pracy, co ma niewątpliwy wpływ na ocenę działań danego rządu i podległej mu administracji. O tym, że takie działania faktycznie mają miejsce

świadczy przyjęcie przez wiele państw europejskich regulacji umów wypracowanych w praktyce amerykańskiego obrotu prawnego, takich jak *franchising*, *leasing* czy *factoring* albo uchwalenie w Chinach nowego kodeksu umów w 1999 r., które miały miejsce pod wpływem presji wywieranej przez inwestorów zagranicznych domagających się w nowym miejscu prowadzenia działalności gospodarczej rozwiązań podobnych do tych dostępnych w ramach rodzimych systemów prawnych (Smith 2007; 515-516).

Poszczególne państwa osiągają w tym zakresie różne rezultaty, przy czym można przyjąć, że jednym z wiodących producentów dobra w postaci prawa, zachęcającego do prowadzenia działalności gospodarczej na danym obszarze (a przynajmniej do poddania mu nawiązywanych stosunków zobowiązaniowych), jest Zjednoczone Królestwo Wielkiej Brytanii i Irlandii Północnej. Teza ta znajduje potwierdzenie również w danych empirycznych. Z raportu przygotowanego na zlecenie brytyjskiego departamentu Lorda Kanclerza przez spółkę konsultingową Cap Gemini Ernst & Young wynika, że około połowa umów i sporów zawieranych oraz prowadzonych przez międzynarodowe przedsiębiorstwa nie posiadające siedziby w Zjednoczonym Królestwie albo Stanach Zjednoczonych jest poddawana prawu materialnemu i procesowemu tych państw (Randolph i Masefield 2001; 3). Te uwarunkowania mają bezpośrednie przełożenie na sytuację ekonomiczną Zjednoczonego Królestwa, a w szczególności Londynu, będącego pod koniec XX w., siedzibą czterech z dwunastu największych kancelarii prawnych na świecie, który według danych z tego okresu, stanowił światowe centrum świadczenia usług prawnych, czego rezultatem był wzrost przychodów brytyjskich kancelarii prawnych w latach 1990-1998 z 5,1 mld funtów brytyjskich do 8,6 mld rocznie (Randolph i Masefield 2001; 4). Te imponujące wyniki finansowe zostały uzyskane z uwagi na to, że wybór prawa brytyjskiego jako prawa właściwego dla rosnącej liczby umów i wynikających z nich sporów wymagał zaangażowania do obsługi tych transakcji prawników brytyjskich, czego skutkiem było kreowanie swoistego „niewidzialnego eksportu” świadczonego przez nich usług. Przyczyną tego stanu rzeczy są określone, rozwijane od setek lat, cechy prawa brytyjskiego (charakteryzujące jednak również prawodawstwo państw Brytyjskiej Wspólnoty Narodów oraz Stanów Zjednoczonych) takie jak uprzywilejowanie zasady swobody umów oraz pewność i spójność rozstrzygnięć sądowych wydawanych w procesie rozwiązywania sporów gospodarczych, które czynią ten system prawny szczególnie atrakcyjnym dla uczestników międzynarodowych stosunków handlowych (Randolph i Masefield 2001; 2-3). Według przedstawicieli brytyjskich środowisk prawnych ten sposób uregulowania stosunków gospodarczych w prawie angielskim pozwala przedsiębiorcom decydującym

się na uznanie go za prawo właściwe dla zawieranych przez nich kontraktów na takie określenie swych zobowiązań, które umożliwia osiągnięcie z góry przewidywalnych konsekwencji w przypadku powstania sporów w toku wykonywania danej umowy (Randolph i Masefield 2001; 2). Mimo, że powyższe zapewnienie wydaje się być sformułowane z pewną dozą przesady, to faktem jest, że 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 międzynarodowym. W wydawnictwach promujących brytyjski system sprawiedliwości, co potwierdza również literatura prawnicza i orzecznictwo, 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; 14, Kerr 1979; 44, *Amin Rasheed v Kuwait Insurance Corp* [1984] AC 50).

W tym kontekście należy zauważyć, że prawo polskie nie odnosi podobnych sukcesów do odnotowywanych przez prawo brytyjskie. W literaturze wśród przyczyn tego stanu rzeczy wymienia się:

- 1) małą popularność języka polskiego,
- 2) krótkie tradycje prawa polskiego stosowanego jako system regulacji gospodarki wolnorynkowej,
- 3) niestabilność polskiego prawa stanowionego oraz niespójność orzecznictwa (Mańko 2008; 53-54).

Ponadto, konfrontując prawo polskie z brytyjskim w zakresie cech wyróżnionych przez F. Randolpha i R. Masefielda (2001) R. Mańko (2008; 53-54) stwierdza, że nasz rodzimy system prawa zobowiązań: jest zdominowany przez „zasady współżycia społecznego” (stanowiące wprawdzie odpowiednik zasad dobrych obyczajów, lecz będących konstrukcją przejętą z prawa rzymskiego) oraz, że na szeroką skalę występują w nim przepisy o charakterze *iuris dispositivi*, a sądy mogą szeroko ingerować w treść umów. Tym samym prawo polskie oceniane jest wręcz jako swoiste przeciwieństwo brytyjskiego.

Mając na uwadze opisane powyżej skutki działań oraz mankamenty polskiego systemu prawnego można wskazać na przynajmniej dwie formy niefinansowego wspierania przedsiębiorców, które mogą przyczynić się do zwiększenia atrakcyjności Polski jako miejsca prowadzenia działalności gospodarczej. Pierwsza z nich polegałaby na wypracowaniu typów umownych w postaci tzw. umów nazwanych ujętych w przepisach kodeksu cywilnego, które ułatwiałyby m.in. przedsiębiorcom zawieranie kontaktów, a co za tym idzie obniżałyby ponoszone przez nich koszty transakcyjne. Druga postać wspierania przedsiębiorców o wskazanym powyżej charakterze polegała by

na tłumaczeniu krajowych aktów prawnych na języki obce, którego celem miało by być przyciągnięcie inwestycji zagranicznych, w szczególności pochodzących od małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy należący, do tej kategorii niejednokrotnie nie dysponują bowiem wystarczającymi środkami na sfinansowanie przygotowań do wejścia na rynek obcy m.in. w zakresie ustalenia ryzyk związanych z określonym sformułowaniem regulacji prawnych. Bariere w tym obszarze mogą stanowić koszty dobrych tłumaczeń odpowiednich aktów prawnych oraz doradztwa w tym zakresie. Dlatego też dążąc do zwiększenia atrakcyjności Polski jako miejsca prowadzenia działalności gospodarczej zasadne wydaje się przedstawienie i dokonanie oceny postulatu szerszego zaangażowania administracji w popularyzowanie krajowych rozwiązań prawnych oraz powołania odpowiednich struktur instytucjonalnych bezpośrednio zaangażowanych w te procesy.

## 2. Umowy nazwane jako instrument wsparcia przedsiębiorców

Umowy nazwane są jedną z kategorii pojęciowych wykorzystywanych na potrzeby klasyfikacji kontraktów możliwych do przyjęcia w odniesieniu do polskiego prawa cywilnego. Kryterium ich wyróżnienia stanowi okoliczność ujęcia ich elementów przedmiotowo istotnych (tzw. *essentialia negotii*) w przepisach prawa powszechnie obowiązującego (Brzozowski 2006; 407, Kawałko i Witczak 2008; 435). W literaturze zauważa się, że jednym z celów typizowania umów jest ułatwienie kontrahentom zarówno zawarcia, jak i ukształtowania treści kontraktu, co zachodzi wówczas, gdy jego strony posłużą się odpowiednią nazwą i określą jedno ze świadczeń wzajemnych, czego skutkiem jest zakwalifikowanie danego stosunku prawnego do określonego typu i stosowanie do takiego zobowiązania właściwego zespołu przepisów (Brzozowski 2006; 407). Przedmiotowe rozwiązanie pozwala na znaczne ograniczenie kosztów transakcyjnych, ponieważ kontraktujące strony nie muszą powtarzać w treści wiążącego je dokumentu szeregu uregulowań znajdujących zastosowanie do ich relacji z mocy prawa. Tym samym mogą zaoszczędzić środki, które w przypadku braku takich regulacji przeznaczyły by na obsługę prawną czy na wykreowanie odpowiednich rozwiązań we własnym zakresie. Oczywiście ze wskazanej powyżej konstrukcji, co do zasady, korzystają wszyscy uczestnicy obrotu prawnego, lecz w przypadku przedsiębiorców skutkiem ich istnienia jest obniżenie kosztów prowadzonej przez nich działalności.

W kontekście wskazania możliwości uznania instytucji umów nazwanych za instrument wsparcia przedsiębiorców warto zwrócić uwagę na

propozycje formułowane w ramach prac mających na celu przygotowanie re-kodyfikacji polskiego prawa cywilnego. W toku dyskusji, jaka towarzyszy temu procesowi, sformułowany został postulat zawarcia w części kodeksu poświęconej umowom nazwanym „wzorów umów powszechnie zawieranych”. Instytucja ta według zamierzeń autorów miała by stanowić wyraz „wychowawczej” funkcji prawa przejawiającej się w umieszczeniu w treści kodeksu ustawowych wzorów kontraktów powszechnie zawieranych w praktyce obrotu takich jak sprzedaż, najem lokalu (w tym lokalu mieszkalnego), pożyczka, użyczenie, renta i przechowanie (Pecyna, Zoll 2012; 55). Regulacje konstytuujące te rozwiązania oparte byłby na nowym typie norm tj. normach opcjonalnych, czyli obowiązujących jedynie wtedy, gdy strony dokonają wyboru danego wzorca, tym samym nie miały by charakteru imperatywnego, a strony mogłyby je dowolnie modyfikować w zależności od swoich potrzeb i okoliczności transakcji, niemniej tylko zastosowanie wzoru w wersji kodeksowej stwarzałoby domniemanie zgodności z prawem umowy zawartej na jego podstawie (Pecyna, Zoll 2012; 55). W opinii wspomnianych autorów taka propozycja bardzo dobrze korespondowałoby z potrzebami praktyki obrotu w obecnej sytuacji społeczno-gospodarczej charakteryzującej się znaczną dynamiką, ale wciąż stosunkowo niskim zaangażowaniem prawników do obsługi często zawieranych transakcji służących zaspokojeniu potrzeb ludności. Wprowadzając to rozwiązanie można by było pozytywnie wpłynąć na bezpieczeństwo obrotu i dochowywanie zasady słuszności w stosunku prawnym między stronami, jednocześnie istotnie obniżając koszty transakcyjne i ustanawiając mechanizm gwarantowania prawnej skuteczności tak zawartej umowy (Pecyna, Zoll 2012; 55). Nie ulega wątpliwości, że takie rozwiązanie mogłoby jeszcze bardziej niż konstrukcja umów nazwanych odciążać przedsiębiorców w zakresie zwiększenia pewności prawnej, co do prowadzonych przez nich działań w sytuacji dysponowania ograniczonymi środkami na zapewnienie sobie odpowiedniej obsługi prawnej.

Podjmując się próby oceny zasadności prowadzenia przez państwo działań w zakresie stwarzania wzorców umów ułatwiających prowadzenie działalności gospodarczej warto posłużyć się argumentami o charakterze prawnoporównawczym. W tym kontekście za punkt odniesienia może posłużyć praktyka amerykańskiego obrotu prawnego, w ramach której wypracowano szereg rozwiązań przeniesionych następnie do innych systemów prawnych. Jednym z najbardziej znanych jest umowa leasingu, która została zaadaptowana w różnych państwach tak bezpośrednio, że w wielu z nich funkcjonuje pod swoją oryginalną nazwą wbrew obowiązującym lokalnie zasadom językowym (Katner 2010; 10). Pomimo tego, że amerykańskie prawo umów (a ściślej rzecz ujmując poszczególne stanowe porządki prawne

regulujące tę problematykę jako niezastrzeżoną, zgodnie z dziesiątą poprawką do amerykańskiej konstytucji, w ramach kompetencji federacji) należy do grupy systemów *common law*, w których w dalszym ciągu dominuje prawo precedensowe, to można w praktyce obrotu tego państwa zaobserwować tendencję popularyzowania konkretnych wzorców umów. Nawet jeśli nie zostały one opracowane przez urzędy obsługujące organy władzy publicznej, zyskują na znaczeniu i są przez instytucje państwowe rekomendowane do stosowania. Dzieje się tak dlatego, że regulacje dotyczące poszczególnych kategorii umów wciąż znajdują się w zakresie prawa precedensowego ocenianego w tym obszarze jako niejasne, oraz rozporozonych przepisach prawa stanowionego, które różnią się w poszczególnych stanach (tak w odniesieniu do umów o świadczenie usług Nimmer 1993; 728 i 732). Ten stan rzeczy stwarzający przede wszystkim trudność dla małych przedsiębiorców sprawia, że wyspecjalizowane agencje rządowe takie jak *Small Business Administration* starają się zapewnić wsparcie również w zakresie obsługi prawnej m.in. wskazując na możliwość korzystania z wzorów umów opracowywanych przez organizację pozarządową jaką jest *the U.S. Chamber of Commerce*<sup>1</sup>.

Ponadto, wobec trudności napotykaných przez uczestników obrotu prawnego w zakresie odtworzenia treści norm prawa umów, należy zwrócić uwagę, że w doktrynie amerykańskiej formuluje się postulat skodyfikowania regulacji dotyczących problematyki umów o świadczenie usług i ujęcia ich w *Uniform Commercial Code* (zwany dalej „UCC”) w sposób analogiczny do tego, który zastosowano np. w odniesieniu do umowy sprzedaży. Tytułem dygresji należy wspomnieć, że UCC jest jednym z tzw. *uniform laws*, tłumaczonych niekiedy jako „akty jednolite” (zob. np. Osajda 2010; 30). Stanowią one nieoficjalne projekty gotowych aktów prawnych wydawane głównie przez *National Conference of Commissioners on Uniform State Laws*, choć niekiedy również przy udziale innych podmiotów takich jak *American Law Institute* czy *American Bar Association*, w celu promowania większej spójności pomiędzy prawem poszczególnych stanów. Legislatury stanowe nie są zobowiązane do ich „implementowania”, niemniej jednak w wielu przypadkach wprowadzają je do swych porządków prawnych w ich oryginalnym brzmieniu lub z niewielkimi modyfikacjami (zob. szerzej R. M. Mersky i in. 2002; 416-418).

Wśród argumentów uzasadniających podjęcie działań mających na celu skodyfikowanie regulacji poświęconych kontraktom usługowym wymienia się m.in. znaczenie umów o świadczenie usług dla współczesnej

---

<sup>1</sup><http://www.sba.gov/content/self-employed-independent-contractors#Self-Employed> [2015-01-06]

gospodarki, daleko idące partykularyzmy poszczególnych stanowych systemów prawnych stanowiących przede wszystkim trudność dla małych przedsiębiorców niezdolnych do sfinansowania obsługi prawnej umożliwiającej przezwyciężenie tych trudności, zwiększenie kosztów transakcyjnych związanych z brakiem pewności prawnej w dziedzinie regulacji stosunków zobowiązaniowych tego rodzaju, zwiększenie dostępności do regulacji tej sfery obrotu prawnego (Nimmer 1993; 726, 730, 731 i 735). 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 *UCC* poprzez poczynienie odpowiednich wskazań w treści art. 2 tego aktu (Nimmer 2004; 1340). W tym ujęciu *hub* stanowiły by 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. dedykowanych tylko i wyłącznie umowom o świadczenie usług (Nimmer 2004; 1340). Konieczność zastosowania takiego podejścia uzasadnia się dość oczywistą konstatacją niemożliwości zastosowania w całej rozciągłości przepisów o sprzedaży do kontraktów mających za przedmiot usługi (Nimmer 1993; 740).

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 powyżej 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 oraz mogą być postrzegane w kategoriach dążenia do osiągnięcia tego samego celu, jakim jest zapewnianie niefinansowego wsparcia małym i średnim przedsiębiorcom.

### 3. Tłumaczenie krajowych aktów prawnych a zmniejszanie kosztów wejścia na polski rynek

Precyzyjne i zrozumiałe tłumaczenia polskich tekstów prawnych dotyczących przedsiębiorców, przy założeniu ich odpowiedniego udostępnienia,



mogą być uznane za swoisty instrument promowania Polski jako miejsca prowadzenia działalności gospodarczej. Ma to szczególne znaczenie w obecnych czasach, gdy poszczególne państwa na wszelkie możliwe sposoby zachęcają zagranicznych przedsiębiorców do prowadzenia działalności, a przynajmniej jej rejestrowania na ich obszarze.

Postulat tłumaczenia różnych aktów prawnych jest od dawna formułowany w literaturze prawniczej. W tym kontekście można przywołać przykład tłumaczenia kodeksu cywilnego. Dokonanie przekładu tej ustawy proponował J. Skąpski (2001; 86) powołując się na potrzeby prawników praktyków zapewniających wsparcie przedsiębiorcom prowadzącym, w ramach obrotu międzynarodowego, działalność gospodarczą w Polsce. Nie ulega wątpliwości, że w chwili obecnej przedmiotowy postulat został w praktyce zrealizowany, ponieważ na rynku dostępne są różne tłumaczenia kodeksu cywilnego (np. Polish Law Collection, pod red. D. Kierzkowskiej, Warszawa 1996 zawierające również angielskie tłumaczenie k.c. czy E. Kucharska, Kodeks cywilny. The Civil Code, Warszawa 2010). Niemniej jednak, propozycję ww. autora można odebrać jako postulat przyjęcia tłumaczenia oficjalnego, potwierdzonego autorytetem władz państwowych. Wówczas aktualną pozostaje uwaga o konieczności zachowania precyzyjnej terminologii źródłowej, gdyż oficjalne tłumaczenie, jako potwierdzone autorytetem organów władzy publicznej, powinno cechować się wyjątkową jakością. W tym kontekście można zwrócić uwagę na fakt, że niektóre państwa (np. Republika Federalna Niemiec) mając świadomość powyżej wskazanych uwarunkowań tworzą wyspecjalizowane jednostki organizacyjne zajmujące się tłumaczeniem najważniejszych tekstów prawnych na potrzeby obrotu zagranicznego lub opracowujące zestawienia rodzimych ekwiwalentów terminów prawniczych w językach obcych (Pieńkos 1999; 126).

Wspomniana trudność w zakresie przygotowania dobrych jakościowo tłumaczeń prawniczych wynika z natury przekładu prawniczego. W przeciwieństwie do innych rodzajów tłumaczeń nie może on być zautomatyzowanym procesem, ponieważ o jego jakości świadczy odnalezienie powiązań pomiędzy odpowiadającymi sobie instytucjami języka źródłowego i docelowego (Onufrio 2007; 4). Ich zidentyfikowanie może być bardzo trudne, jako że prawo jest wytworem społeczeństwa, w którym funkcjonuje, więc dla jego właściwego postrzegania konieczne jest nie tylko analizowanie treści tekstów prawnych i prawniczych, lecz również kontekstu społecznego i kulturowego w jakim stosuje się regulacje (Onufrio 2007; 4). W rezultacie uznaje się, że komunikat sformułowany w źródłowym języku prawnym jest, w istocie, nadany za pomocą swoistego kodu, którego rozszyfrowanie wymaga od tłumacza zarówno znajomości systemu prawnego

opisywanego przez daną wypowiedź, jak i uwarunkowań systemu prawnego języka docelowego, przy czym ten poziom kompetencji jest niezbędny do poprawnego i poprawnego zakodowania komunikatu (Pieńkos 1999; 120-121). Niemniej jednak nawet bardzo sprawni w swej dziedzinie komparatyści, doskonale znający uwarunkowania konfrontowanych systemów prawnych, są albo powinni być świadomi, że skoro poszczególne instytucje prawne stanowią wytwór konkretnych społeczeństw, to zazwyczaj niemożliwe jest odnalezienie idealnych odpowiedników w dwóch różnych porządkach prawnych (Onufrio 2007; 4). Stąd też, w literaturze jursyngwistycznej podkreśla się, że w przekładzie prawniczym należy raczej dążyć do osiągnięcia równoważności, a nie równowartości (równoznaczności) znaczeniowej terminów (Pieńkos 1999; 228). To oznacza, że dobre tłumaczenie będzie opierać się nie tyle na zidentyfikowanych synonimach, co raczej bliskich ekwiwalentach (*approximate equivalents*) poszczególnych określeń (Onufrio 2007; 4).

W przypadku uznania potrzeby tłumaczenia krajowych aktów prawnych przede wszystkim na język angielski, która z uwagi na skalę jego popularności wydaje się oczywistym wyborem, zachodzi dodatkowa trudność wynikająca z wielości jego odmian również w zakresie terminologii prawniczej. W tym kontekście należy zauważyć, że fakt używania angielskiego w różnych porządkach prawnych sprawia, iż dla określenia tych samych lub zbliżonych koncepcji mogą być używane różne angielskie słowa (Bagińska 2004; 35). Poza tym język ten jest używany na potrzeby prowadzenia prac prawno-porównawczych (Grosswal i Curran 2007; 676) oraz jako język komunikacji uczestników inicjatyw mających na celu ponadnarodową harmonizację prawa (Collins 2008). Dlatego też autor tłumaczenia powinien, dokonując wyboru bazy terminologicznej dla danego przekładu, ustalić jego odbiorcę i kontekst determinujące właściwy w tej kwestii punkt odniesienia. W tym zakresie możliwe jest możliwe odwołanie do terminologii systemów *common law* (tak Augustyniak i Gąszczyk 2010; 71). Alternatywą dla takiego rozwiązania, jednakże dostępną w dość ograniczonej liczbie przypadków, jest możliwość odwołania się do odmiany angielszczyzny oderwanej od terminologii *common law*, a przez to neutralnej i uniwersalnej. W takiej sytuacji bazę terminologiczną mogą stanowić opracowania stanowiące rezultat prac nad harmonizacją lub unifikacją prawa takie jak Wspólne Ramy Odniesienia (Bar i in. 2009; 545-570). Wadą takiego punktu odniesienia jest jego ograniczony zakres wynikający z objęcia pracami unifikacyjnymi ograniczonego zakresu dziedzin prawa (zazwyczaj prawa prywatnego z wyłączeniem tych gałęzi, których unifikacja wywołuje znaczny opór np. prawa rzeczowego i rodzinnego).

## 4. Podsumowanie

Przedstawione w niniejszym artykule przykłady wskazują, że oprócz standardowych, finansowych form wspierania przedsiębiorców, takich jak m.in. dotacje czy ulgi lub zwolnienia podatkowe, państwo dysponuje również innymi możliwościami ułatwiania prowadzenia działalności gospodarczej.

Pierwszy z opisanych środków, tj. sformułowanie w systemie prawa regulacji tzw. umów nazwanych, wspiera przedsiębiorców niejako przy okazji, ponieważ celem tego rozwiązania jest ułatwienie kontraktowania wszystkim podmiotom posiadającym zdolność do czynności prawnych. Jednakże, jak już wspomniano, w ich przypadku konstrukcja ta ma bezpośrednie przełożenie na wynik finansowy prowadzonej przez nich działalności. Powiązanie tej instytucji z działaniami administracji nie jest na pierwszy rzut oka oczywiste, jednakże możliwe do wykazania. Wprawdzie regulacje poświęcone umowom nazwanym jako zawarte przeważnie w przepisach kodeksu cywilnego są przyjmowane przez parlament, to jednak inicjatywa ustawodawcza w tym zakresie była i jest (w kontekście zmian kodeksu i prac rekodyfikacyjnych) podejmowana przez rząd wspierany przez Komisję Kodyfikacyjną Prawa Cywilnego. Mając na uwadze właśnie działania zmierzające do przyjęcia nowego kodeksu cywilnego należy z satysfakcją odnotować, że w toku prowadzonych prac formułowane są nowe propozycje („wzorce umów powszechnie zawieranych”), które jeszcze bardziej niż instytucja umów nazwanych może pomóc m.in. małym i średnim przedsiębiorcom w prowadzeniu działalności gospodarczej. Wobec powyższego można założyć, że przedmiotowy instrument wsparcia przedsiębiorstw funkcjonuje prawidłowo i posiada wystarczające ramy instytucjonalne zapewnione m.in. przez ww. komisję.

Drugi ze wskazanych w niniejszym artykule mechanizmów wsparcia podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, czyli zapewnienie profesjonalnych tłumaczeń odpowiednich regulacji zweryfikowanych przez właściwe instytucje państwowe na języki obce, w szczególności angielski, realizowany jest częściowo i w sposób, który trudno uznać za wychodzący naprzeciw potrzebom praktyki. Wprawdzie poszczególne urzędy administracji (np. Ministerstwo Środowiska, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów czy Urząd Zamówień Publicznych) publikują tłumaczenia aktów prawnych istotnych dla przedsiębiorców, to jednak znalezienie ogółu dostępnych przekładów wymaga znacznego nakładu pracy i nie zapewnia oczywiście wszystkich, istotnych dla potencjalnych inwestorów zagranicznych, materiałów. Nie ulega wątpliwości, że poprawę tego stanu rzeczy

można by było osiągnąć poprzez odpowiednią koordynację działań administracji wskutek powierzenia odpowiednich zadań już istniejącym jednostkom organizacyjnym albo poprzez powołanie nowych. W tym zakresie można było adaptować do warunków polskich wspomniane powyżej rozwiązania znane z Republiki Federalnej Niemiec (powołanie wyspecjalizowanej „agencji translacyjnej”) albo umiejscowić odpowiednią komórkę np. w Ministerstwie Spraw Zagranicznych (w przeszłości w strukturach Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej funkcjonował Zespół ds. Terminologii, który opracował np. „Glosariusz terminologii Traktatów Unii Europejskiej”). Rolą takiego podmiotu albo komórki organizacyjnej byłoby zebranie dostępnych tłumaczeń, przygotowanych przez poszczególne urzędy albo inne podmioty działające w ramach szeroko rozumianej administracji, ich weryfikacja, zlecenie tłumaczenia albo bezpośrednie przetłumaczenie brakujących oraz opublikowanie w jednym miejscu. Niezależnie od powyższego podmiot taki mógłby zaangażować się w prowadzone działania mające na celu promowanie Polski jako miejsca prowadzenia działalności gospodarczej albo inicjować własne akcje promocyjne powiązane z zakresem zadań.

Z przedstawionych powyżej przykładów wynika, że pomimo iż podejmowanie przez państwo polskie roli promotora przedsiębiorczości jest zjawiskiem stosunkowo nowym, to do realizacji tej funkcji mogą być wykorzystane rozwiązania od dawna istniejące w systemie prawnym albo takie, które można łatwo ustanowić w oparciu o istniejące zasoby.

## Literatura

- Augustyniak Ł., Gąszczyk R. (2010) Tłumaczenie nazw wybranych instytucji prawa cywilnego (w odniesieniu do terminologii *common law*), *Państwo i Prawo*, z. 9, 70-82;
- Bagińska E (2004): Projekt unifikacji europejskiego prawa czynów niedozwolonych, *Państwo i Prawo*, z. 6, 32-46;
- Bar von Ch., Clive E., Schulte-Nölke H., Beale H., Herre J., Huet J., Storme M., Swann S., Varul P., Veneziano A., Zoll F. (2009), Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law Draft Common Frame of Reference (DCFR). Outline Edition, Munich;
- Bednarczyk M. (2004) W drodze do przedsiębiorczej administracji publicznej w Polsce, *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, Nr 2, 18-25;
- Brzozowski A. (2006) W: Bednarek Z., Brzozowski A., Drapała P., Dybowski T., Krajewski M., Łętowska E., Machnikowski P., Olejniczak A., Pyrzyńska A., Pyziak-Szafnicka M., System Prawa Prywatnego. Prawo zobowiązań – część ogólna, t. 5, pod red. E. Łętowskiej, Warszawa;

- Grosswal Curran V. (2007) *Comparative Law and Language W: Reimann M., Zimmermann R. The Oxford Handbook of Comparative Law*, pod red. M. Reimanna i R. Zimmermanna, Oxford;
- Haber L. H. (1996) Zachowania przedsiębiorcze – próba typologii, *Przegląd organizacji*, 5, 675, 15-18;
- Katner W. J. (2010) W: Bagińska E., Bączyk M., Byczko Sz., Gołaczyński J., Kappes A., Katner W. J., Nesterowicz M., Mróz T., Olejniczak A., Opalski A., Promińska U., Robaczyński W., Romanowski M., Serwach M., Stec M., Walaszek-Pyziół A., *System Prawa Prywatnego. Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*, t. 9, pod red. W. J. Katnera, Warszawa;
- Kawalko A., Witzczak H. (2008) *Zarys prawa. Prawo cywilne*, Warszawa;
- Kerr M. R. E. (1979) Modern trends in commercial law and resolution of commercial disputes: arbitration v litigation;
- Mańko R. (2008) Unifikacja europejskiego prawa prywatnego z perspektywy społeczeństwa – przyczynek do dyskusji, *Nowa Europa. Przegląd Natoliński*, nr 2, 35-85;
- Mersky R. M., Dunn D. J., Jacobstein J. M. (2002) *Fundamentals of legal research*, New York;
- Nimmer R. T. (1993) Services Contracts: The Forgotten Sector of Commercial Law, *Loyola of Los Angeles Law Review*, vol. 26, issue 3, 725-742;
- Nimmer R. T. (2004) Intangibles Contracts: Thoughts of Hubs, Spokes, and Reinvigorating Article 2, *William and Mary Law Review*, vol. 35, issue 4, 1337-1404;
- Onufrio M. V. (2007) Harmonisation of European Contract Law and Legal Translation: A Role for Comparative Lawyers, *InDret Review on the Analysis of Law*, Nr 2, 3-14;
- Osajda K. (2010) Perspektywy europejskiego prawa umów: Zielona Księga Komisji Europejskiej o Europejskim Prawie Kontraktów, *Przegląd Prawa Handlowego*, Nr 11, 19-30;
- Pecyna M., Zoll F. (2012) Założenia projektu struktury części szczegółowej zobowiązań. W poszukiwaniu nowego modelu, *Transformacje Prawa Prywatnego*, Nr 1, 25-60;
- Pieńkos J. (1999) *Podstawy jurslingwistyki. Język w prawie – Prawo w języku*, Warszawa;
- Randolph F., Masefield R. (2001) *Communication on European Contract Law. A position paper on behalf of the Law Reform Committee of the General Bar Council of England & Wales*, London;
- Romano R. (1985) Law as a Product: Some Pieces of the Incorporation Puzzle, *Journal of Law, Economics & Organization*, vol. 1, 225-283;
- Skąpski J. (1992) Kodeks cywilny z 1964 r. Błaski i cienie kodyfikacji oraz jej perspektywy, *Kwartalnik Prawa Prywatnego*, z. 4, 57-91;
- Smith J. M. (2007), *National Legal Systems W: The Oxford Handbook of Comparative Law*, pod red. M. Reimanna i R. Zimmermanna, Oxford;
- The Law Society of England and Wales, *England and Wales: The jurisdiction of choice. Dispute resolution.*

**Abstract:** The article describes potential and existing forms of non-financial supporting addressed to small and medium enterprises (SME) by state. Moreover, it explains how the state may encourage inward investments of foreign SMEs. The paper involves two illustrations connected with the above mentioned issues. The first presents as form of support introduction to the statutory legislation the concept of ‘nominate contracts’ that helps businesses to enter the agreements by reducing the costs of preparing their drafts. The second is a recommendation of translating into English and publishing on-line the most important Polish statutes concerning business activity. Such translations could help SMEs considering entry to Polish market reduce costs of evaluating such possible expansion. The article emphasizes that the two above mentioned activities are or should be performed by public administration within its duty to promote entrepreneurship what could be considered a new socio-economic phenomenon.