

Zofia Mąke-Mączyńska

Mój staż we Francji

Palestra 35/11-12(407-408), 43-47

1991

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Zofia Małe-Maczyńska

Mój staż we Francji

W okresie od 3 września 1990 r. do 28 lutego 1991 r. przebywałam na stażu we Francji, zorganizowanym przez *Association Nationale des Conseils Juridiques* (Krajową Organizację Radców Prawnych). Odbywałam go w kancelarii prawniczej GTC w Paryżu, pod kierunkiem radcy prawnego, pani François Marchal. Kancelaria specjalizująca się w sprawach z zakresu prawa handlowego, głównych klientów ma w tzw. PME. Jest to określenie ustawowe oznaczające małe lub średnie przedsiębiorstwa. Klienci zwracają się do kancelarii przede wszystkim w sprawach dotyczących spisania aktów tworzących spółki i załatwienia wszelkich z tym związanych formalności, przygotowania uchwał i protokołów ze zgromadzeń wspólników czy rad nadzorczych, spisania umów o podwyższeniu kapitału zakładowego, przekształcenia, łączenia spółek i in. Przygotowuje się tam także umowy dotyczące przeniesienia udziałów czy akcji, a także umowy dotyczące wszystkich czynności związanych z tzw. *fonds de commerce*, umowy najmu zawierane przez spółki, tzw. *baux commerciaux*, umowy o pracę, umowy dotyczące koncesji (*franchise*), umowy zabezpieczenia praw autorskich, wynalazczych, znaków handlowych i in. Jednym słowem, klienci otrzymują kompleksową obsługę prawną, zwłaszcza że poszczególne kancelarie stale współpracują z biurami księgowych i adwokatów. Często klienci są kierowani do kancelarii przez biegłych księgowych, i odwrotnie.

Co prawda prawo zakazuje tworzenia biur-spótek adwokacko-radcowsko-księgowych, jednakże jest ono omijane dość skutecznie przez zainteresowanych, np. przez sytuowanie biur w tych samych budynkach, ale nie w tych samych lokalach, stałą łączność telefoniczną itp.

Wspomniana przeze mnie kompleksowa obsługa prawna jest również możliwa z tego względu, że prawo francuskie rzadko wymaga zachowania formy aktu notarialnego. Forma ta występuje więc głównie w obrocie nieruchomościami. Umowa spółki spisywana jest najczęściej w zwykłej formie pisemnej.

We Francji stosunkowo łatwo jest zostać radcą prawnym. By zostać radcą prawnym wystarczy dyplom wyższej uczelni oraz odbycie trzyletniego stażu w kancelarii prawniczej. Do okresu tego wlicza się także wszystkie ewentualne staże zagraniczne, a od pewnego czasu, również w aparacie EWG. Na ostatnim roku praktyki organizowane są dla stażystów przez *Association Nationale des Conseils Juridiques* wykłady z zakresu etyki zawodu. Staż kończy się *quasi*-rozmową kwalifikacyjną, w której poddaje się ocenie nie stopień znajomości prawa przez kandydata, lecz bada przede wszystkim znajomość zasad etyki zawodu. Wychodzi się bowiem z założenia, że przez okres trzech lat przyszły radca prawny prawo poznał. Decydujące znaczenie ma jednak opinia patrona. Jeżeli ten stwierdzi, że osoba „nie nadaje się do zawodu”, to Prokurator Republiki, a on

dokonyuje wpisu na listę radców prawnych, wpisu takiego nie dokona. Są to jednak przypadki bardzo rzadkie.

Radcowie prawni mają możliwość uzyskania tzw. specjalizacji w dziedzinach: prawa podatkowego, prawa pracy i ubezpieczeń społecznych oraz prawa spółek. Aby uzyskać tytuł specjalisty z określonej wyżej dziedziny wystarczy, by zainteresowany złożył wniosek do prokuratora Republiki o jego nadanie. Dołącza się do niego dokumentację zawierającą pisma adwokatów, radców prawnych, czy księgowych, z którymi się współpracuje, jak również oświadczenia klientów, że otrzymali od wnioskodawcy porady z określonej dziedziny prawa. Adwokat nie ma możliwości uzyskania takiej specjalizacji.

W związku z tym, że ustawą z dnia 31 grudnia 1990 r., która wchodzi w życie z dniem 1 stycznia 1992 r. (loi 90-1259, J.O. 5 janvier 1991), nastąpiło połączenie obu zawodów prawniczych (radców prawnych i adwokatów) w jeden zawód: adwokata. Wielu radców prawnych występuje teraz z wnioskami o udzielenie zgody na przyznanie im tytułu specjalisty, gdyż możliwość taka już w przyszłym roku nie będzie istniała. Tytuł adwokata będą więc, obok adwokatów, mieli również radcowie prawni, z tym zastrzeżeniem, że ustawa zezwala im na umieszczenie np. na wizytówkach tytułu „były radca prawny”. To rozwiązanie, przygotowywane już od 1971 r., ma na celu „dostosowanie” prawa do innych ustawodawstw jednoczącej się w styczniu 1992 r. Europy. Wielu radców prawnych z takiego obrotu sprawy jest bardzo zadowolonych, tym bardziej, że tytuły specjalizacyjne będą również mogli umieszczać obok swych nazwisk. Twierdzą oni, że tytuł adwokata bardzo podniesie ich status, zwłaszcza w oczach klienta.

W chwili obecnej radcowie prawni mogą występować w sądach gospodar-

czych. Ze względu jednak na fakt, że wielu z nich, jak sami twierdzą, boi się postępowania przed sądem, współpracują z kancelariami adwokackimi i im zlecają spory prowadzone przed sądami. Wydaje mi się, że taki stan będzie istniał dalej, z tym zastrzeżeniem, że po 1 stycznia 1992 r. będą prawdopodobnie tworzone wspólne kancelarie. Obrót handlowy w życiu gospodarczym Francji jest bardzo ożywiony. Ci, którzy na prawie handlowym się znają, mają rzeczywiście sporo pracy. Należą do nich zwłaszcza radcowie prawni. Adwokaci bowiem, choć coraz więcej jest kancelarii zajmujących się prawem handlowym, zajmują się raczej sprawami typowo „sądowymi”. Adwokatów jest bardzo wielu. W samym Paryżu jest ich kilka tysięcy. Radców prawnych jest kilkakrotnie mniej, jednakże „w ich rękach” jest większość spraw gospodarczych. Taki stan doprowadził do tego, że podczas stażu (aplikacji) adwokackiego coraz większy nacisk kładzie się właśnie na szeroko pojęte prawo gospodarcze.

Twórcze ożywienie w tym względzie wniosło również otwarcie, nie tylko we Francji, ale i na całym Zachodzie, wielkich kancelarii amerykańskich, z dynamiczną, wyspecjalizowaną obsługą prawnofinansową, w tym również sądową. W nich upatrywane jest główne zagrożenie dla „krajowych” prawników. Z tego też względu ustawa o połączeniu zawodów adwokata i radcy prawnego zmieniła wiele przepisów w ustawie o adwokaturze, by dostosować prawo do zmieniających się warunków. Tak np. ustawa wyraźnie stwierdza, jakiego typu spółki mogą tworzyć adwokaci. W ich ustawowych nazwach, obok określenia: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka akcyjna, spółka komandytowa, muszą znaleźć się takie określenia, jak np. spółka wolnego zawodu z ograniczoną odpowiedzialnością (*société d'exercice libéral á responsabilité limitée*). Tego typu

spółki mogą być zarejestrowane dopiero po uzyskaniu zgody i wpisie na listę adwokatury. Ochrona zawodu jest dość mocno rozbudowana, podobnie jak ochrona nazw, znaków. Nie ma żadnej umowy spółki, która nie zawierałaby w tej dziedzinie szczegółowych obwarowań. Każda spółka chroni swą firmę, zgłaszając ją w Urzędzie Własności Przemysłowej (*Institut National de la Propriété Industrielle*), nierzadko z zastrzeżeniem, że firma ma podlegać ochronie we wszystkich krajach świata. Do czasu wejścia w życie omawianej ustawy adwokaci mieli możliwość tworzenia tylko spółek cywilnych (*S.C.P. - Société Civile Professionnelle*). Zyskują oni więc z dniem 1 stycznia 1992 r. (dzień wejścia w życie ustawy) całe zabezpieczenie swej działalności, jaką daje kodeks handlowy. Ich pozycję wzmacnia dodatkowo obowiązek ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej w ramach wykonywanego zawodu.

Nowa ustawa o adwokaturze w dalszym ciągu kładzie ogromny nacisk na podstawowe zasady działalności adwokatury: tajemnicę zawodową, zakres reklamowy, lojalność wobec władz adwokatury. Przede wszystkim wprowadza zaś daleko idącą ochronę zawodu nie tylko adwokata, ale i osób udzielających zawodowo porad prawnych, wprowadzając zmiany do kodeksu handlowego, dotyczące np. obowiązku używania nazw, wysokości kapitału zakładowego spółki, przeniesienia udziałów itp. Wszystko to po to, by wykorzystując instytucje znane prawu handlowemu, stworzyć prawne i pewne podstawy do innego traktowania spółek adwokackich w zakresie fiskalnym i socjalnym.

Takie kompleksowe uregulowanie statusu adwokata wzbudziło moje szczególne uznanie.

Mogłoby się wydawać, że włączenie radców prawnych do adwokatury obyło się bez większych zgrzytów. Tak jednak

nie było. Przez czas mego pobytu na stażu obserwowałam różne zabiegi poszczególnych grup zawodowych w parlamencie, a także próby pokazania się szerszemu gronu potencjalnych klientów. Brałam np. udział w wystawie zorganizowanej w Centrum Kongresowym pt. „Przedsiębiorstwo i Finanse”. Obok stoisk banków, instytucji ubezpieczeniowych, kancelarii finansowych znalazły się również punkty informacyjne notariatu, palestry, radców prawnych. Informowano w nich, jakiego typu pomocy prawnej zainteresowani mogą oczekiwać. Przedstawiciele omawianych zawodów, oprócz tego typu działań, prowadzą też wykłady z najnowszych dziedzin prawa, a także wprowadzają dla ułatwienia swej pracy najnowsze osiągnięcia techniki biurowej.

Dzięki zaproszeniu do *Conseil d'Etat*, miałam możliwość zapoznania się z najnowszym programem dla prawników, podłączonym do sieci „Minitela”. „Minitel”, istniejący jedynie we Francji, to system komputerowy podłączony do sieci telekomunikacyjnej. Samo urządzenie może być połączone z różnymi rodzajami komputerów, jest bardzo proste w obsłudze. Ma ono klawiaturę liczbową i literową oraz ekran. Po wybraniu za pośrednictwem telefonu numeru programu i po włączeniu się do programu, można w rubrykach, które się ukażą na ekranie, wybrać to, czego szukamy, np. rejestr handlowy spółki X; można też zamówić poświadczony wypis, a nawet uzyskać wyciąg na podręcznej drukarce. „Minitel” jest urządzeniem bardzo powszechnym i można go znaleźć w wielu domach prywatnych.

Z wielu udogodnień korzystają nie tylko wielkie firmy prawnicze, ale i małe, jak choćby ta, w której odbywałam staż przez sześć miesięcy. Pomimo że kupno komputera, drukarki, faxu, kserokopiarki, czy wykup abonamentu programu prawniczego z ciągle uaktualnia-

nym orzecnictwem i tekstami aktów prawnych jest bardzo drogie, koszty zakupu zwracają się niezwykle szybko. Prawnik, mając modele sporządzonych przez siebie dokumentów, zajmuje się w zasadzie tylko sprawami szczególnie skomplikowanymi. Pozostałą pracę przekazuje sekretarkom. To one np. załatwiają formalności związane z zebraniem dokumentacji potrzebnej do rejestracji spółek. Prawnicy dzięki temu mają nie tylko więcej czasu na rozwiązywanie spraw szczególnie zawiłych, ale też mają więcej czasu dla klientów. Nierzadko bywa tak, że spędzają wiele godzin przy telefonie, by udzielać porad prawnych swym stałym klientom.

Wspaniałe opracowania książkowe, stale uaktualniane nowymi przepisami, orzecnictwem i doktryną, np. książki z wydawnictwa Francisca Lefebvra, powodują, że najpierw w nich szuka się rozwiązania, często nie znając aktu prawnego, w którym mogłoby się ono znajdować. Pracę nad nową sprawą zaczyna się od szukania odpowiedniego modelu (wzoru), a jeśli się go w komputerze nie znajdzie, szuka się aż do skutku w licznych paryskich bibliotekach.

Równocześnie ze mną staż odbywało 10 osób z Polski, w tym 9 prawników. Niestety, staż ten nie był należycie przygotowany pod względem organizacyjnym. Nie wszystkie kancelarie były przygotowane do pracy z nami, dlatego też różny był stopień korzyści zawodowych wyniesionych z sześciomiesięcznego pobytu w Paryżu. W moim jednak wypadku staż wypadł bardzo korzystnie. Od początku wciągnięto mnie w normalną pracę, taką, jaką wykonują praktykanci francuscy, a poza tym kilka pierwszych tygodni poświęciłam na poznanie niektórych zagadnień francuskiego prawa handlowego, nad którymi w późniejszym okresie miałam pracować. Dzięki temu wiedziałam, jak mogę korzystać z podręcznej biblioteki, kompu-

tera itp. Mogłam więc później dzięki temu opracowywać bilans spółek z protokołami zgromadzeń wspólników, sporządzać umowy o pracę, łącznie z opracowaniem nowego modelu, klauzuli zakazu konkurencji oraz ustaleniami umów branżowych. Z biegiem czasu otrzymywałam już zadania rozwiązań konkretnych problemów prawnych. Moja opiekunka, pani Françoise Marchal, starała się również, bym poznała cały mechanizm tworzenia spółek. Załatwiałam więc wszelkie formalności w Izbach Handlowo-Przemysłowych i Sądach Gospodarczych, wykorzystując po raz pierwszy w mojej kancelarii procedurę natychmiastowej rejestracji spółek, czy zgłoszenia firmy spółki do ochrony w Instytucie Własności Przemysłowej.

We Francji w kancelariach prawnych rzeczą powszechnie przyjętą jest sporządzanie dla klientów opinii prawnych. Podczas mego pobytu sporządzałam ich parę, np. dotyczącą różnic między spółką z ograniczoną odpowiedzialnością ze zmiennym kapitałem zakładowym a spółką z ograniczoną odpowiedzialnością z wszelkimi stąd wynikającymi konsekwencjami, również w zakresie prawa podatkowego i ubezpieczeń społecznych. Zadania, które otrzymywałam, pozwoliły mi lepiej opanować francuski język prawniczy, co z kolei pomogło mi w przedstawieniu Francuzom sytuacji prawnej panującej w zakresie prawa handlowego w Polsce. Sporządzałam więc kilka not przedstawiających warunki działalności gospodarczej w naszym kraju, ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów zagranicznych. Dla uwidocznienia różnic między poszczególnymi instytucjami przedstawiłam je w formie tabel. W ten sposób starałam się zgromadzić podstawowe materiały dla klientów kancelarii GTC, zainteresowanych inwestowaniem w Polsce. W zgromadzonej, usystematyzowanej przeze mnie dokumentacji, oprócz opra-

cowań opartych na kodeksie handlowym, ustawie o joint-ventures, kodeksie pracy, kodeksie cywilnym, zawarte były również teksty samych ustaw (podatkowych, o joint-ventures, prywatyzacji i in.) w języku francuskim.

Bardzo pomocne okazało się Biuro Radcy Handlowego przy Ambasadzie Polski w Paryżu, choć i tam wielu tekstów nie udało mi się znaleźć. Powodowało to, że podstawowe założenia interesujących nas ustaw musieliśmy tłumaczyć sami.

W związku z tym, że moja paryska patronka wraz z jednym z organizatorów

naszego stażu złożyła ofertę obsługi prawnej w ramach programów EWG dla Polski, byłam też w kilku Biurach EWG w Brukseli.

Poznane przeze mnie instytucje francuskiego prawa handlowego i rozwiązania prawne, które im towarzyszyły, często nie tak odległe od polskich, dały mi możliwość ich zastosowania na gruncie prawa polskiego. Zdaję sobie sprawę, że w okresie stażu nauczyłam się wiele, pozostaje mi tylko życzyć sobie, by to, czego się nauczyłam, mogło być w mej pracy jak najszybciej wykorzystane.