

Hanna Stypułkowską-Goutierre, Stanisław Mikke

Rozmowa z adwokatem Hanną Stypułkowską-Goutierre

Palestra 33/1(373), 94-99

1989

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.

w charakterystyce Z. Glogera w Encyklopedii Staropolskiej: „Słynęli ci dependenci z dzielności ręki do szabli, pamięci do artykułów prawa i gardła do kielicha”.

MIĘDZY NAMI

1.

ROZMOWA Z ADWOKATEM HANNA STYPUŁKOWSKĄ-GOUTIERRE *



Foto Anna Stypułkowska

● *Z zaskoczeniem dowiedziałem się, że pani Mecenas nie była w Polsce. Skąd zatem ta poprawna, powiem nawet piękna Pani polszczyzna?*

— To prawda, nigdy nie byłam w Polsce. Urodziłam się w Anglii, ale wychowywałam się w polskiej rodzinie o dużych tradycjach. Mój dziadek

* Adw. H. Stypułkowska-Goutierre jest przewodniczącą Komisji Międzynarodowej Związku Młodych Adwokatów w Paryżu.

Zbigniew Stypułkowski był przed wojną adwokatem w Warszawie. Od najmłodszych lat słyszałam o jego sławnych procesach. Te opowieści snuła moja babka, też adwokat, która współpracowała z nim w jednej kancelarii. W domu, rzecz jasna, mówiliśmy wyłącznie po polsku. I dziś, gdy tylko spotykam się w gronie Polaków, którzy żyją poza krajem, proponuję natychmiast, żeby rozmawiać w języku polskim.

● *Jak to się stało, że znalazła się Pani akurat w Paryżu?*

— Bo widzi Pan, jako dorastająca dziewczyna koniecznie chciałam się wyrwać z domu rodzinnego. W Anglii, gdzie uczęszczałam do francuskiego gimnazjum, jakoś nie widziałam dla siebie perspektyw. Po przyjeździe do Paryża zaczęłam studiować na Sorbonie języki obce. Po trzech latach i zdaniu, przyznam nieskromnie, bardzo dobrze wszystkich egzaminów, doszłam do wniosku, że to nie daje mi konkretnego zawodu. Zdecydowałam się na wybór studiów prawniczych. Na pewno miała na to wpływ tradycja rodzinna. Magisterium uzyskałam w 1980 r. A później nastąpiła już normalna, choć mozolna droga do adwokatury.

● *To znaczy...*

— Zdałam, notabene bardzo trudny, egzamin do Centrum Kształcenia Adwokatów (Centre de Formation Professionnelle des Avocats — CFPP). Jest to swego rodzaju szkoła adwokacka trwająca jeden rok. W ramach tego szkolenia przyszli adwokaci uczestniczą przez pół roku w różnych kursach. Podzieleni na grupy 10-15 osobowe, występują w rolach: sędziego, adwokata, prokuratora w różnych pozorowanych procesach. Ponadto każdy ma obowiązek dostania się na dwumiesięczny bezpłatny staż u doświadczonego adwokata. W końcu obowiązkowe jest odbycie także dwumiesięcznego stażu w sądzie, przedsiębiorstwie lub towarzystwie ubezpieczeniowym. Później pozostaje egzamin, bardzo praktyczny. 95% kandydatów zdaje ten egzamin i składa przysięgę. Od tej chwili adwokat rozpoczyna trzyletni staż (z możliwością przedłużenia do lat pięciu), czyli to, co w Polsce nazywa się aplikacją.

Warto może tu dodać, że w czasie aplikacji należy „spłacić” dług zaciągnięty w CFPP. Polega to na obowiązku przeprowadzenia tam 30 godzin zajęć (w okresie 3 lat) z młodszymi kolegami. I jeszcze jeden obowiązek spoczywa na młodym adwokacie: uczestniczenia w różnotematycznych seminariach organizowanych w Institut de Formation Continue (IFC), powstałym z inicjatywy Paryskiej Rady Adwokackiej. To instytut mający na celu doskonalenie zawodowe. W seminariach tych często uczestniczą dobrowolnie (za niewielką opłatą) starsi adwokaci, w celu podniesienia kwalifikacji. Wykładowcami są wybitni prawnicy, również pracownicy nauki, specjaliści z wybranych dziedzin prawa.

Niektóre spotkania wzbudzają ogromne zainteresowanie. Na przykład półtora roku temu ponad tysiąc osób przybyło na spotkanie z dwoma amerykańskimi adwokatami, którzy swoje wielogodzinne wystąpienie poświęcili zagadnieniom upadłości przedsiębiorstw. Zorganizował je Związek Młodych Adwokatów w Paryżu wspólnie z IFC.

● *Jak Pani wie, przeprowadzam ten wywiad do specjalnego numeru „Palestry”, przygotowywanego przez młodych warszawskich adwokatów.*

— Jestem z tego zadowolona, tym bardziej że sama udzielam się w Związku Młodych Adwokatów w Paryżu, przewodnicząc Komisji Mię-

dzynarodowej, i poświęcam dużo czasu działaniu na rzecz młodych adwokatów. Związek nasz Union des Jeunes Avocats (UJA) powstał w 1928 r. i jest bardzo aktywny. Na przeszło 6000 adwokatów w stolicy Francji członkami Związku jest około 1800, którzy nie ukończyli 40 lat. Związek jest organizacją całkowicie apolityczną. Ma za zadanie niesienie pomocy młodym adwokatom we wszystkich kierunkach. Nie tylko zresztą tym, którzy już złożyli przysięgę. Interesujemy się również studującymi na uniwersytecie z zamiarem przyjścia do adwokatury, a także tymi, którzy są przez rok w CFPP.

• *Na czym konkretnie polega ta pomoc?*

— Studentom ułatwiamy bliższe poznanie przyszłego zawodu, staramy się, by przychodząc do nas, mieli nie tylko mgliste wyobrażenie o tym pięknym, choć przecież niezwykle trudnym zawodzie, ale coś więcej. Wskazujemy też na pożądane kierunki wzbogacenia wiedzy. A w wypadku młodych adwokatów? Widzi Pan, napotykać oni wiele trudności. Muszą walczyć o swoje miejsce w zawodzie znacznie bardziej niż, powiedzmy, trzydzieści czy czterdzieści lat temu. Trudność polega przede wszystkim na tym, że rozpoczęcie praktyki i uruchomienie własnej kancelarii pociąga za sobą bardzo wysokie koszty. Nasz Związek z Paryską Radą Adwokacką (Conseil de l'Ordre), a także z radą na szczeblu krajowym podejmuje próby rozwiązania tego nabrzmiałego problemu.

Takim bardzo konkretnym osiągnięciem Związku było ustalenie dolnej granicy wynagrodzenia, jaką powinni otrzymywać odbywający aplikację. Poprzednio wszystko zależało od tego, do jakiej kancelarii trafił młody adwokat. Jeśli dostał się do niezłe prosperującej firmy, to zarabiał względnie dobrze. Ale zdarzyło się, że u innego adwokata zarabiał mało lub w ogóle nie otrzymywał żadnego wynagrodzenia. Związek zalecił minimalną stawkę, jaką adwokat powinien otrzymywać. Obecnie jest to oficjalna taryfa i wynosi dziś: na I roku — minimum 7,5 tysiąca franków, a na II— 8,5 tysiąca franków. Kwotę na III rok zdecydowano znieść, żeby zmoblizować adwokatów do rozwijania własnej kancelarii.

W tej chwili trwa ożywiona dyskusja wśród adwokatów na temat proponowanej reformy całego naszego zawodu. Trzeba wiedzieć, że we Francji zawód prawniczy dzieli się na adwokatów i na radców prawnych (*conseils juridiques*). Chodzi o to, żeby połączyć te dwa zawody wobec konkurencyjnych firm angielskich i amerykańskich.

Ja osobiście popieram tę inicjatywę, chociaż wiem, że pociąga ona za sobą szereg różnych problemów do rozwiązania. Na przykład zachowanie niezależności adwokata czy możliwość rozwijania własnej klienteli (ponieważ jeśli raz wstąpi do tego rodzaju firmy, to „uwiąże się” na długi termin). Nie będę wchodził tu w detale, ale może przy następnej okazji rozwiemy ten temat.

Wracam do roli naszego Związku. Otóż przedstawiciel Związku Młodych Adwokatów zawsze uczestniczy w uroczystości składania przysięgi. Nowy członek palestry otrzymuje od Związku zbiór wskazówek i informacji o możliwościach wstąpienia do różnych organizacji, np. ubezpieczenia społecznego itp. Ważna jest, jak mi się wydaje, świadomość, że jest organizacja, na którą młody adwokat może liczyć, gdy stanie przed jakimiś problemami.

W każdy czwartek w lokalu Związku w Palais de Justice organizowane są spotkania dla młodych adwokatów, którzy poszukują patronów. Gromadzimy oferty doświadczonych adwokatów. Zainteresowany ofertą zgłasza się do ewentualnego patrona. Ten rodzaj pośrednictwa bardzo sprawnie działa od wielu lat.

● *Będąc kilkakrotnie w Palais de Justice, widziałem wielu bardzo młodych adwokatów w togach. Odniosłem wrażenie, że nie przegrywają w konkurencji z budzącymi zaufanie ... siwymi skrońmi.*

— Widział Pan wśród nich zapewne dużo aplikantów, którzy noszą togi. Ale warto może powiedzieć, jakie możliwości stoją przed młodym adwokatem. Każdy, rzecz oczywista, może rozpocząć praktykę, zakładając własną kancelarię. Ale, jak już wspomniałem, wiąże się to z dużymi kosztami, tak jak i później kosztowne jest jej utrzymanie. Dlatego liczba indywidualnych kancelarii stale maleje. Adwokaci zatem łączą się w różne formy strukturalne. Korzystają z tego nowo wchodzący do zawodu. Rozpowszechniona jest spółka cywilna (*societe civile professionnelle*), do której każdy adwokat, również nowo wstępujący, ale dopiero po dłuższej praktyce, wnosi pewien kapitał w postaci klienteli. Wszystkie honoraria są przeznaczone dla spółki, a adwokat otrzymuje pewien ustalony procent zysków. Może on ulec zmianie, bo gdy np. po roku lub dwóch obrót młodego adwokata wzrośnie, wówczas wolno mu wynegocjować u współników wyższy udział w zyskach.

Drugą możliwością jest zwykła spółka (*association*), w której dwóch, trzech lub więcej adwokatów ponosi równo wszystkie koszty i dzieli się równo zyskami.

Trzecią alternatywą jest *société de moyens*, czyli rodzaj spółki, w której koszty funkcjonowania kancelarii ponoszone są wspólnie, lecz każdy adwokat ma swoich klientów, z którymi uzgadnia honoraria dla siebie. Jeszcze mniej zorganizowana forma współpracy to *cabinet groupé*, w której ja pracuję. Jeden z adwokatów podnajmuje pomieszczenie na biura. Współpracuję z kolegą adwokatem, ponosząc z nim wspólne koszty urzędzenia i prowadzenia kancelarii.

● *Wydaje się, że liczba paryskich adwokatów jest stosunkowo duża.*

— Oceniam, że jest wystarczająco dużo pracy dla wszystkich, ale jak to zawsze i wszędzie chyba bywa, około 85% spraw najciekawszych i najbardziej intratnych jest monopolizowane przez 15-20% największych kancelarii. Nie jest wykluczone, że liczba ta jeszcze wzrośnie w razie przeprowadzenia reformy, o czym wspomniałam już wyżej.

● *We Francji działają też zagraniczne kancelarie.*

— Zwłaszcza angielskie i amerykańskie, które zainstalowały się tu na dobre. I co najgorsze, proszę Pana, reklamują swoje usługi, nie oglądając się na żadne deontologiczne zasady naszego zawodu. Tymczasem francuska kancelaria nie miała do niedawna prawa, zgodnie z elementarnymi zasadami etyki adwokackiej, do żadnej reklamy. Tej nienormalnej wprost sytuacji nie można było nadal utrzymywać. Od 1984 r. nie możemy co prawda bezpośrednio reklamować się, ale w wywiadach lub na publicznych spotkaniach, na które adwokaci są zaproszeni, możemy podawać swoją specjalizację. Do ubiegłego roku wymagane było pozwolenie *batonnier'a* (dziekana rady adwokackiej), ale teraz należy go tylko poinformować o takim fakcie. Mimo to daleko nam jeszcze do sytuacji, gdy w tele-

wizji pokaże się budząca zaufanie uśmiechnięta twarz adwokata z odpowiednią zachętą do klienta, by oddał swoje sprawy w jego godne ręce. Widziałam taką adwokacką reklamę w San Francisco.

● *Nie zgrzeszę, gdy zapytam o Pani specjalizację?*

— Oczywiście, że nie. Moja praktyka to przede wszystkim sprawy cywilne, handlowe. Rzadziej występuję w sprawach karnych. Prowadzę wiele spraw różnych firm, w tym często zagranicznych. Dobra znajomość języka angielskiego bardzo mi się przydaje.

● *Czy do adwokatury przechodzą też prawnicy z innych zawodów?*

— Jest taka możliwość. Prawnik po minimum pięcioletnim okresie pracy w charakterze funkcjonariusza państwowego, radcy prawnego w prywatnym przedsiębiorstwie lub wykładowcy prawa na wyższej uczelni może zostać adwokatem. Ale są to wypadki sporadyczne. Zdarza się natomiast znacznie częściej, że adwokaci przechodzą do sądu lub innych zawodów.

● *Wynagrodzenie adwokata we Francji, jak wiadomo, jest ustalane w drodze swobodnej umowy z klientem.*

— Tak, przy czym wszystko zależy od rodzaju zlecenia. Najczęściej adwokat pobiera zaliczkę na koszty związane z prowadzeniem sprawy, jako że na początku zazwyczaj trudno ustalić prawidłowo wysokość wynagrodzenia. Rozliczenie następuje po zakończeniu sprawy. Ostatnio rozpowszechnia się system stawek godzinowych, który ja popieram, przede wszystkim gdy w grę wchodzi konsultacja prawna lub prowadzenie sprawy jakiejś firmy. Ustalając wynagrodzenie na przykład 600 lub 800 franków za godzinę, pracuję co prawda z zegarkiem w rękę, lecz bez ryzyka nieopłacalności. Wiele kancelarii adwokackich we Francji jest dziś skomputeryzowanych. Klient, jeśli ma ochotę, może w każdej chwili sprawdzić adwokata, który dane o czasie poświęconym określonej sprawie wprowadza do komputera.

● *Czy to oznacza, że sprawy finansowe nie stwarzają żadnych problemów, nie rodzą żadnych nieporozumień czy konfliktów?*

— Wiadomo, że tam, gdzie w grę wchodzi pieniądze, a nierzadko duże pieniądze, ryzyko pewnych, nazwijmy to, nieprawidłowości istnieje. Ale we Francji rozwiązano skutecznie i korzystnie problem rozliczeń finansowych w tej sferze, która mogła rodzić jakieś nieporozumienia i ewentualnie nadużycia. Rada adwokacka otworzyła wiele lat temu w jednym z banków konto CARPA (*Caisse des Règlaments Pecuniaires des Avocats*). Jeżeli przeciwnik jest zobowiązany do wypłacenia określonej kwoty pieniężnej, to wpłaca ją na to konto należące do Rady, jednakże z zaznaczeniem imiennego subkonta adwokata i subsubkonta danej sprawy. To konto jest zresztą kontrolowane przez Radę. Po zakończeniu sprawy adwokat, po uzgodnieniu z klientem wysokości honorarium, wystawia mu czek na pozostałą wyznaczoną kwotę.

Ten system jest o tyle interesujący (według niektórych kontrowersyjny), że pieniądze ulokowane przejściowo na koncie CARPA nie procentują dla klienta. A okres przechowywania ich na tym koncie jest bardzo różny. Miesiąc, dwa, ale w niektórych wypadkach, gdy przeciwnik zobowiązany jest do wpłacenia na początku procesu odpowiedniej kwoty, okres ten może trwać rok lub więcej.

Anglicy w czasie dyskusji w naszym Związku Młodych Adwokatów zarzucali, że jest to niekorzystne dla klienta. Ale to tylko pozory. Przecież niewielkie kwoty uzyskiwane w wyniku działań adwokata przynoszą niewiele znaczące procenty. Tylko dzięki temu, że na koncie CARPA gromadzone są wszystkie tego rodzaju należności, rośnie poważny procent. Dysponuje nim rada adwokacka, przeznaczając na kształcenie nowych adwokatów.

● *Jakie przede wszystkim zadania stoją przed Panią jako przewodniczącą Komisji Międzynarodowej Związku Młodych Adwokatów?*

— Organizujemy doroczne spotkania z młodymi adwokatami Wspólnego Rynku w celu możliwego zunifikowania adwokatury na szczeblu europejskim. Poza tym dużo starań podejmuje moja komisja w ułatwianiu kontaktów z zagranicznymi kancelariami młodym adwokatom. Wielu francuskich adwokatów w celu wyspecjalizowania się w określonej dziedzinie pragnie wyjechać na rok lub dwa do Stanów Zjednoczonych, Anglii lub Hiszpanii. My właśnie poszukujemy kancelarii chętnych do przyjęcia naszych kolegów.

● *W ostatnim czasie zostały nawiązane kontakty między adwokaturą francuską i adwokaturą polską...*

— I ja tę inicjatywę, nie muszę chyba zapewniać, gorąco popieram w imieniu Związku Młodych Adwokatów. Gościliśmy już aplikantów z Polski. W najbliższym czasie przyjedzie znowu dwóch: jeden z Katowic, drugi z Warszawy. Przecież nie musimy się przekonywać, że taka wymiana, tego rodzaju kontakty są niezwykle cenne. Zwłaszcza między Polską a Francją. Ale nie ma co ukrywać, że sprawa zacieśnienia związków między naszymi adwokaturami, szczególnie zaś kwestia przyjazdu do Paryża w celu odbycia pewnego rodzaju stażu, nie jest rzeczą łatwą do rozwiązywania. Muszę Panu powiedzieć, że wielu młodych adeptów naszego zawodu z całego świata zgłasza chęć odbycia praktyki w Paryżu. Problem nawet nie polega na znalezieniu kancelarii, lecz na zapewnieniu racjonalnego odbycia stażu. Przecież taki młody człowiek nie może być „chłopcem na posyłki” czy, jak to się mówi, „przynieś, podaj”. Przyjeżdżający do nas, nawet z bardzo dobrą znajomością języka francuskiego, nie zna w dostatecznym stopniu francuskiego prawa. Mimo najszczerzych chęci nie mają możliwości wykonywania przynajmniej przez pierwszy okres, użytecznej pracy. Powstaje zatem problem zarabiania i utrzymania. To trzeba by jednak jakoś rozwiązać.

● *Sądzę, że rozwijające się kontakty sprowadzą również Panią do Polski.*

— Mam nadzieję, że w bliskiej przyszłości uda mi się zrealizować ten wyjazd i wreszcie spełni się moje niewygasłe od dzieciństwa marzenie.

● *Dziękuję Pani za tę rozmowę. I w takim razie — do zobaczenia w Warszawie.*

Rozmowę przeprowadził
adw. Stanisław Mikke