

În spatele scenei, alături de echipa de litigii de la CMS România, a carei activitate a continuat la turaj maximă în perioada crizei medicale. Horia Draghici, Partener coordonator al practicii: Profilul activității contencioase a rămas în general neschimbat, remarcabilă fiind consolidarea poziției noastre în disputele strategice, ceea ce a generat o creștere a activității și a veniturilor



Practica de litigii a biroului CMS din București este diversificată și complexă, astfel încât a asigurat anul acesta o activitate substanțială în creștere față de 2019. Întrucât toate industriile au fost afectate de această criză medicală, solicitările au fost făcute din toate domeniile, iar sprijinul avocaților CMS a constat mai ales în asistența prelitigioasă în privința protecției și preservării drepturilor contractuale. Echipa gestionează atât arbitraje comerciale locale și internaționale - ICC, VIAC, LCIA - cât și litigii locale - comerciale, de asigurări, contencios administrativ, de dreptul muncii, fiscale, insolvențe, IP, real estate și altele. Un loc important îl ocupă și practica de drept penal. ”Cred că este încă devreme să spunem că această perioadă de criză medicală a avut un impact semnificativ asupra structurii litigiilor pe care le gestionăm din România, dar este foarte posibil să asistăm la liniștea de dinaintea furtunii”, a declarat într-un interviu acordat BizLawyer, [Horia Draghici](#), partener și coordonator al practicii de Litigii a CMS România.

El spune că activitatea prelitigioasă a presupus un ritm mai intens în domeniul dreptului muncii și al asigurărilor, dar și al insolvenței. ”Probabil că, în următorul an, aceste domenii vor rămâne la fel de active, dar întrevădem o creștere și a litigiilor de drept fiscal și al investigațiilor în domeniul achizițiilor publice; după o perioadă de relativă acalmie a ANAF și DNA, estimăm că în 2021 activitatea acestor instituții va fi la turaj maximă, având în vedere recalibrarea activității în contextul crizei medicale și finalizării alegerilor locale și parlamentare”, a arătat Horia Draghici.

*Mai multe informații referitoare la proiectele acestei perioade, echipa și previziuni pentru anul viitor, în interviul acordat de **Horia Draghici** publicației noastre.*

BizLawyer: Horia, coordonezi echipa de litigii a biroului CMS din București. Cum arată astăzi ”tabloul litigiilor” pentru CMS ? Ma refer la mandate care au rămas în stand-by sau au continuat, la strategia firmei – modul de abordare, la priorități și la echipele implicate în litigii?

Horia Draghici: Practica noastră de litigii este diversificată și complexă, astfel încât ne-a asigurat o activitate substanțială, în creștere față de anul trecut. Chiar dacă pe durata stării de urgență prezența noastră în salile de judecată a fost redusă (cu excepția cauzelor urgente), faza scrisă a litigiilor și arbitrajelor (mai vechi sau mai noi) a compensat din plin lipsa termenelor de judecată zilnice pe care le aveam în mod obișnuit.

Strategia adoptată împreună cu clienții noștri a fost de a continua faza scrisă a litigiilor, fără a „profita” de perioada de suspendare legală a termenelor procedurale. Iar această strategie a fost una de succes, întrucât la reluarea

ședințelor de judecată, cauzele au putut fi soluționate mai rapid. Așadar, întreaga noastră activitate litigioasă a continuat la turaj maximă.

Cred că un aspect pozitiv al acestei perioade, care a condus la o mai bună gestionare a activității litigioase și la creșterea resurselor interne disponibile, l-a constituit programarea cauzelor la anumite intervale orare prestabilite. În concret, un avocat pledant nu a mai trebuit „să-și aștepte rândul” câte 2-3 ore la termenele de judecată (uneori chiar mai mult). Am ajuns astfel la o mai bună folosire a timpului nostru, care a însemnat, pe de o parte, costuri mai reduse pentru clienți, și pe de altă parte o creștere a productivității avocaților litiganți.

Și pentru că tot vorbeam de portofoliul litigiilor CMS, echipa noastră de litigii gestionează atât arbitraje comerciale locale și internaționale (ICC, VIAC, LCIA), cât și litigii locale (comerciale, de asigurări, contencios administrativ, de dreptul muncii, fiscale, insolvențe, IP, real estate etc.). Bineînțeles, un loc important îl ocupă și practica de drept penal, și suntem bucuroși că la începutul acestui an s-a alăturat echipei CMS Mihai Jiganie-Șerban, unul dintre cei mai experimentați avocați în acest domeniu.

Citește și

[→ CMS România își extinde echipa cu 10 avocați și își consolidează practica de drept penal, finanțe și tranzacții. Alina Tihan și Mihai Jiganie Șerban, doi avocați cu un profil profesional bine conturat și o bogată experiență, se alătură biroului CMS București](#)

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

Ați primit mandate noi în această perioadă de criză medicală? Din ce domenii au fost inițiate litigii, care au fost motivele? Care este profilul clienților care v-au cerut sprijinul în această perioadă?

Cred că este încă devreme să spunem că această perioadă de criză medicală a avut un impact semnificativ asupra structurii litigiilor pe care le gestionăm din România, dar este foarte posibil să asistăm la liniștea de dinaintea furtunii. Îmbucurător, agenții economici au avut în general o atitudine de sprijinire a partenerilor de afaceri aflați în dificultate. Dar nu ne așteptăm ca această atitudine de sprijin să continue la nesfârșit. Așadar, în condițiile în care sunt de așteptat noi restricții, iar contracția economiei românești este mai mult decât evidentă, cel mai probabil blocajul economic va crește, prin urmare și numărul insolvențelor va crește.

Întrucât toate industriile au fost afectate de această criză medicală, solicitările au fost practic din toate domeniile, iar sprijinul nostru a constat mai ales în asistență prelitigioasă (îndeosebi cu privire la protecția și preservarea drepturilor contractuale).

În ce segmente ale economiei au apărut - sau credeți că vor apărea - cele mai multe probleme care se vor

rezolva în instanță? Care au fost cele mai des întâlnite solicitări ale clienților în această perioadă?

Industria hoteliera, industria de transporturi (în special transportul aerian), comerțul, industria constructoare de mașini, industria de petrol și gaze, industria artelor și a divertismentului au fost printre cele mai afectate. Am avut o activitate intensă de renegociere a termenilor contractuali, care au oferit o gura de oxigen jucătorilor din aceste industrii. Dar mai devreme sau mai târziu, în contextul restricțiilor și al unui comportament tot mai rezervat al consumatorilor, singura soluție pentru rezolvarea blocajelor va fi insolvența sau acordurile cu creditorii (concordat). Ca urmare a insolvențelor la care ne așteptăm, sectorul financiar-bancar va fi și el probabil afectat, întrucât rata de recuperare a creditelor va scădea dramatic (atât la nivelul consumatorilor, cât și la nivelul clienților corporate).

Industria farmaceutică și cea de asigurări sunt, în mod evident, marii „câștigători” ai acestei crize. Am avut o activitate intensă în zona de asigurări, unde a trebuit să analizăm mai ales în ce măsură pot fi activate clauzele de „business interruption” în contextul restricțiilor.

Pe lângă litigiile aparute în zona de drept comercial, pentru nerespectarea contractelor, unde sunt sau vor fi probabil cele mai multe mandate, ați avut sau aveți în lucru cazuri legate de Dreptul Muncii, Concurenței, Insolvența, Dreptul familiei, altele?

Încă nu au apărut multe litigii legate strict de nerespectarea contractelor în contextul generat de criza medicală. Mai degrabă au fost re-poziționari, renegocieri ale termenilor contractuali, iar partenerii de afaceri au dat dovadă de o maximă colaborare, în ciuda condițiilor economice deosebit de dificile. Astfel, profilul activității noastre contencioase a rămas în general neschimbat, remarcabilă fiind consolidarea poziției noastre în disputele strategice, ceea ce a generat o creștere a activității și a veniturilor.

Activitatea prelitigioasă a presupus un ritm mai intens în domeniul dreptului muncii și al asigurărilor, dar și al insolvenței. Probabil că, în următorul an, aceste domenii vor rămâne la fel de active, dar întrevădem o creștere și a litigiilor de drept fiscal și al investigațiilor în domeniul achizițiilor publice; după o perioadă de relativă acalmie a ANAF și DNA, estimăm că în 2021 activitatea acestor instituții va fi la turaj maximă, având în vedere recalibrarea activității în contextul crizei medicale și finalizării alegerilor locale și parlamentare.

Care ar fi cel mai spectaculos/complex mandat la care lucrați în această perioadă și cine îl coordonează ? Din ce deriva complexitatea acestuia?

Chiar îmi este greu să aleg unul anume, fiecare caz are complexitatea lui, generată fie de noutatea problemei de drept, fie de specializarea extremă pe care o necesită. Cu siguranță, printre cele mai interesante mandate recente se regăsesc o dispută privind criptomonede, un contencios administrativ privind tratamentul fiscal al unor servicii de acces la conținutul unor website-uri, transferat prin intermediul unui lanț de afaceri, câteva litigii comerciale în care s-a încercat atragerea răspunderii societăților mama (prin dovedirea simulației formei de organizare a societății subsidiare), recunoașterea unei hotărâri arbitrale străine, în condițiile în care creanța ce rezultă din hotărârea arbitrală era sechestrată într-o procedură penală în străinătate.

Și tocmai în această diversitate a practicii noastre rezidă frumusețea poziției de partener coordonator al practicii de litigii din biroul *CMS din București* – implicarea în fiecare litigiu și șansa unică de a lucra cu o echipă tenace și performantă, într-un mediu cu adevărat internațional.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de pra](#)

-

Au fost litigatorii firmei implicați și în arbitraje, la curți interne sau internaționale, în aceasta perioadă? Cum s-au derulat sesiunile, pe fondul restricțiilor de deplasare/interacțiune? Câte arbitraje aveți pe rol în acest moment și la ce instanțe/curți?

Fiecare avocat litigant își dorește, cu siguranță, să participe la cât mai multe arbitraje. Iar CMS ofera platforma perfectă pentru a fi conectat la lumea arbitrajului. Anul acesta avem noi arbitraje desfășurate conform regulilor VIAC sau LCIA, pe lângă cele din anii anteriori care se desfășoară conform regulilor ICC sau CCIR.

Restricțiile de calatorie sau lucrul de acasă nu ne-au afectat deloc activitatea. Din acest punct de vedere, la CMS am avut privilegiul de a beneficia de cea mai bună infrastructură IT, astfel încât din prima zi a stării de urgență întreaga echipă era funcțională 100%. Iar platformele de colaborare și programele pe care le folosim (*CMS Transfer, CMS Collaborate, Litera Transact, Kira, CMS Evidence*) fac ca întreaga noastră muncă online să fie deosebit de eficientă. Așadar, ne-a fost foarte ușor să participăm la ședințe arbitrale prin videoconferință, întrucât acestea erau oricum o obișnuință la CMS, iar calitatea arbitrajelor nu a scăzut.

Există însă și anumite minusuri în ceea ce privește ședințele arbitrale online. Multe arbitraje necesită audieri de martori sau experți, care sunt esențiale în aflarea adevărului, iar aceste audieri își pot atinge mai greu scopul într-un mediu online, pentru că nu poți controla cine mai este în camera cu martorii/experti și nici nu poți evalua la fel de bine sinceritatea acestora sau limbajul corpului pe care un avocat este antrenat să-l decodeze. Bineînțeles, în măsura în care părțile cooperează, aceste neajunsuri pot fi surmontate, dar în cazul unui comportament șicanatoriu al părții adverse, situația este mai dificilă. Spre exemplu, arbitrii sunt foarte atenți cu privire la respectarea dreptului părților la un proces just și echitabil – iar în spatele acestor principii se pot ascunde tactici înșelătoare ale părților care pot genera amânări nenecesare ale cauzelor. Am întâlnit situații unde reprezentanții părților/experti/martorii au folosit restricțiile sau teama de virus pentru a scuza neparticiparea la ședințele arbitrale – de fapt erau simple trageri de timp care generau costuri suplimentare.

Cum lucrează astăzi echipa de litigii? Câți avocați are firma în această practică? Au fost modificări de efective în ultimele luni?

Departamentul pe care îl coordonez este mixt (comercial și litigii), fiind format din 16 avocați, dintre care 9 sunt avocați litiganți 100%, iar ceilalți au o experiență semnificativă în sfera litigioasă. Întrucât gestionăm proiecte complexe, este nevoie mereu de resurse suplimentare, iar colegii cu o experiență preponderent comercială, de reglementare, ne completează deseori. Practic singurul mod în care îi putem deosebi pe litiganți de nelitiganți este prezența lor în instanță, altfel toți avocații din departament au această experiență a testării de către instanța de judecată a soluției juridice oferite. Iar validarea acestei soluții de o instanță de judecată sau tribunal arbitral este una dintre cele mai mari satisfacții profesionale ale unui avocat.

În acest an ne-am menținut constant numărul membrilor din departamentul de comercial și litigii, iar veniturile realizate au fost în creștere. Cel mai interesant este, oarecum contraintuitiv, că în această perioadă am reușit să creștem rata orară realizată. Și am realizat aceasta printr-o folosire eficientă a tehnologiei și a bugetării corecte a proiectelor gestionate.

Sunt bucuros că avem o echipă consolidată și sudată, care îmbină experiența cu entuziasmul celor tineri. Asta ne-a făcut să trecem mai ușor peste această perioadă plină de restricții și, cred eu, să devenim mai puternici.

Care ar fi învațămintele trase de litigatorii firmei din aceasta perioada? Se va schimba ceva în modul de lucru al avocaților sau în activitatea departamentului, în viitor?

La începutul stării de urgență, chiar glumeam cu colegii mei, spunând ca am reușit cea mai rapidă extindere în teritoriu, „deschizând” birouri ad-hoc în toată țara. Ne-am convins așadar instantaneu ca putem opera fara nicio problema online, reușind practic peste noapte o tranziție care, altfel, ar fi durat, poate, ani. Aceasta noua experiență va determina în viitorul apropiat, în primul rând, o optimizare a spațiilor de birou folosite de catre firmele de avocatura și o regândire a fluxului de activități.

Iar gradul de încredere între membrii echipei a crescut exponențial. Dacă înainte de luna martie poate aveam dubii ca acest model ar funcționa, rezultatele din ultimele luni vorbesc de la sine, iar libertatea fiecăruia de a-și organiza programul de lucru a determinat conștientizarea și asumarea clara a responsabilității individuale și de grup. Bineînțeles, ne lipsesc în mod evident interacțiunile cu tot grupul, dar sper ca în curând vom putea privi contextul actual cu mai multa înțelepciune și vom reveni la ceea ce este firesc.

Consider ca după încetarea crizei medicale, instanțele de judecata ar trebuie sa pastreze practica programarii dosarelor la intervale de timp diferite, întrucât am câștigat multa predictibilitate și ne-am folosit timpul mult mai eficient. Dacă vor fi introduse și videoconferințele, ar fi un alt pas uriaș înainte spre eficientizare, întrucât sunt numeroase cauze care pur și simplu se amâna, fara discuții, iar acest tip de amânare ar putea fi realizat mult mai eficient online, evitându-se astfel o „excursie” la instanța de judecata. Parțile ar trebui sa aiba dreptul de a opta cu privire la modalitatea de desfășurare a ședinței de judecata: prin videoconferința sau prezența fizica, în instanța.

În cât timp estimați ca se va atinge o stare de echilibru, fara instanțe aglomerate și cu un numar al litigiilor apropiat de starea de dinaintea declanșării pandemiei?

Cred ca numarul de litigii a ramas relativ constant, iar după perioada stării de urgență, activitatea s-a desfășurat în mod normal (sau chiar mai bine). Am sesizat o mai mare deschidere a judecătorilor în a stabili termene de judecata mai rapide, în cauzele urgente. Având în vedere programarea cauzelor la intervale orare diferite, a disparut și sentimentul de aglomerare a instanțelor.

Sistemul judiciar a raspuns foarte bine dificultăților generate de situația absolut neobișnuită pe care o traversăm și sunt încrezător ca soluțiile adecvate și eficiente pot fi gasite printr-un dialog și o colaborare continua între magistrați și avocați.

Citește și

→ [Interviuri esențiale | Cum vad Horea Popescu \(Partener CMS România si coordonator al practicii Corporate M&A în CEE\), Rodica Manea \(Partener CMS România\) și David Cranfield \(membru al echipei CMS CEE Corporate M&A\) piața de fuziuni și achiziții și viitorul tranzacțiilor în regiune. Semnalele arata ca exista interes pentru zona CEE. Pe piața locala e de așteptat sa creasca numarul de tranzacții, fața de perioada precedenta. Apar oportunități de investiții pentru cei dispuși sa își asume riscuri](#)