

Florian Nitu, Managing Partner Popovici Nitu & Asociatii: Daca nu ai experienta reala a ‘transeelor’ din business, în dosarele de arbitraj nu vei sti exact când este în interesul clientului sa spui “continui batalia” sau “tranzactionez”



Romania a avut o reputatie foarte buna la ICSID, pana la cazul Micula, spune [Florian Nitu](#), Managing Partner [Popovici Nitu & Asociatii](#), intr-un interviu acordat BizLawyer. O data cu acest caz, semnalul dat este acela ca nu e nicio problema sa dai award-uri impotriva Romaniei, a aratat avocatul, estimand ca de acum inainte vor fi multe dosare pe care tara noastra, din pacate, le va pierde.

In ceea ce priveste arbitrajul comercial international, firma are o experienta greu de batut pe piata locala, o experienta solida, de ani multi, cu multe dosare.

Popovici Nitu & Asociatii are astazi pe rol doua arbitraje ICSID si cinci ICC-uri, dintre care patru la Paris si unul la Viena. De asemenea, este implicata intr-o procedura de arbitraj ad-hoc, doua Expert determination si peste 20 de dosare de arbitraj local, toate celelalte fiind internationale. Niciodata pe lista de arbitraje locale a firmei nu au fost mai putin de 20 de astfel de proceduri. Multe dosare sunt in zona de joint-ventures si dispute corporate sau legate de investitii, cat si in zona de constructii, concesiuni, dosare de infrastructura. In ultimii ani, **Popovici Nitu & Asociatii** a fost firma cu cel mai mare numar de dosare, sau printre primele firme cu cel mai mare numar de dosare de arbitraj comercial international, in mod constant.

In discutia cu BizLawyer, **Florian Nitu** a spus ca nu crede ca in Romania exista competente locale capabile sa gestioneze la cel mai inalt nivel, in mod individual, un dosar complex la nivel ICSID. In astfel de proiecte, **Popovici Nitu & Asociatii** colaboreaza cu firme mari - printre care Mayer Brown sau Bredin Prat - lucrand, in general, cu firme internationale specializate in aceasta zona.

Luna trecuta, la Conferinta Anuala ‘Arbitrajul Comercial International’, **Popovici Nitu & Asociatii** a pus in dezbatere temele anului 2014 în solutionarea disputelor comerciale pe calea arbitrajului international, incluzând aici polemica privind conditiile de desemnare a arbitrilor, subiectul proceduralizarii excesive, extinderea duratei și multiplicarea costurilor, recrudescența actiunilor în anulare si a opozitiilor la recunoasterea si executarea hotărârilor arbitrale etc.

Citeste si

[Conferinta Anuala ‘Arbitrajul Comercial International’: Popovici Nitu & Asociatii a pus in dezbatere temele anului 2014 în solutionarea disputelor comerciale pe calea arbitrajului international](#)

De ce sunt sensibile aceste aspecte si care sunt trendurile veti afla citind interviul acordat de Florian Nitu.

- **BizLawyer:** Domnule Nitu, firma pe care o coordonati a organizat recent 'Conferinta Anuala Arbitrajul Comercial International', la Bucuresti, eveniment dedicat comunitatii profesionale, mediului academic și mediului de afaceri. De ce o conferinta de arbitraj comercial international? Aveti planuri strategice pentru aceasta arie de practica?

Florian Nitu: In general, o comunitate profesionala are nevoie de un cadru institutional de dezbatere. In ceea ce priveste comunitatea arbitrala din Romania, in ultimii ani n-am vazut coerenta cu privire la modul in care organizam, reglementam si

gestionam acest sistem alternativ de justitie, de solutionare a disputelor. Au fost mai multe modificari ale regulamentelor Curtii de arbitraj, discutii cu privire la numirile arbitrilor, facute de Curte, etc. Prin natura lucrurilor, intr-un mod de neexplicat, pentru zeci de dosare ne-am trezit cu aceeasi tripleta de arbitri, ceea ce a creat indignare in piata si a dus practic la prabusirea interesului pentru arbitraj. Chiar s-a mentionat la conferinta, in mod unanim: de la momentul de glorie al arbitrajului in Romania, cu multe sute de dosare anual, se ajunsese la mai putin de o suta de dosare noi anul trecut, iar numarul ar fi scazut in continuare, daca nu se intampla nimic.

Acum lucrurile se indreapta intr-o directie buna, dar ramanem cu problema de credibilitate, de incredere in sistem. Iar obiectivul nostru imediat, pentru a restabili increderea, este acela de a crea un cadru de dezbatere pentru comunitate, in care toate neajunsurile si lucrurile bune sa fie puse in discutie, pentru ca, intr-un final, sa stabilim coordonatele corecte, sa ne confruntam cu realitatea si, evident, sa identificam pasii urmasori, solutiile pentru bunul mers al lucrurilor.

In majoritatea pietelor mari, ma refer atat la cele arbitrale, cat si la cele de avocatura, in general, firmele de avocati reputeate actioneaza ca motoare de promovare/organizare a acestei debateri in interiorul comunitatii profesionale. Spre exemplu *Freshfields* este renumit, intre altele, pentru evenimentul anual - *Freshfields Lectures International Arbitration* - in colaborare cu mediul academic, cu o universitate de prestigiu si reputatie speciala in zona arbitrajului, Queen Mary. La fel *Lalive*, in Elvetia si nu numai, organizeaza anual adevarate intalniri ale comunitatii, si nu de acum de ieri, ci de ani buni. Iar acestea sunt doar cateva exemple.

- Mai sunt si alte firme locale care organizeaza astfel de conferinte in domeniul arbitrajului, in care sa fie cooptat si mediul academic?

Dupa cunostinta mea, in ceea ce priveste arbitrajul, conceptul acesta de reuniune anuala promovat de firmele de avocati romanesti in spatiul academic nu a mai fost folosit. Dar nu asta conteaza, cine este primul sau al doilea, nu ne intereseaza clasamentele aici.

Comunitatea are nevoie de un tip de dezbatere mai mult sau mai putin institutionalizata, de promotori care sa se asigure ca acest lucru se intampla, ca temele curente se distileaza in fiecare an, si asa mai departe... Cred ca asocierea cea mai buna pentru arbitraj este spatiul academic, pentru trei categorii de argumente.

Primul si foarte important, arbitrajul comercial international, fie de investitii, fie comercial, este prin natura lucrurilor zona predilecta in care pot fi 'atacate' chestiunile sofisticate, problemele de avangarda, cross-border, complexe. Asta inseamna ca, in principiu, te duci in arbitraj in mod ideal, cand ai o problema cu adevarat sofisticata si in acelasi timp unica sau, in orice caz, cu care nu te confrunti tot timpul, in asa fel incat, daca te adresezi instantei ar exista riscul sa nu gasesti tipul de raspuns pe care tu, ca parte, ti l-ai dori, sau tipul reactiei la care te-ai astepta. Asta face ca arbitrajul sa fie totdeauna foarte strans legat de zona academica. Pentru ca in zona academica, in 'laborator', se conceptualizeaza prima oara problemele complicate. Asta si explica de ce foarte multi profesori universitari sunt si arbitri. Sunt multe exemple in piata arbitrajului international de astfel de combinatii stralucite intre cariera academica si cariera de arbitru - atentie, nu neaparat de avocat, ci aceea de arbitru.

Al doilea argument este ca in acest segment al arbitrajului exista si competitivitate. Evident, si aici avem de a face cu o piata. Serviciul de arbitraj se vinde si se cumpara, se platesc taxe arbitrale, sunt costuri arbitrale, iar institutiile de arbitraj fac toate eforturile sa se promoveze, iar competitia dintre ele este serioasa. Nu putem ignora faptul ca, fiind o functie de justitie alternativa care nu este administrata de stat, ci o solutie organizata privat, aceasta trebuie finantata privat, intrucat evident, costa. Or, aici revii la problema neutralitatii. Fiind impinsi de nevoia de competitivitate, e foarte greu sa gasesti un loc neutru pentru a face o dezbatere a comunitatii. Asa incat spatiul academic devine din nou prima optiune.

Sigur, o alta optiune ar fi fost sa facem dezbaterea in asociere cu Curtea de arbitraj de la Bucuresti. Avem o relatie foarte buna cu ei, domnul presedinte - profesorul *Viorel Ro?* - a fost la conferinta noastra, multi dintre membrii Curtii sau Colegiului au fost prezenti, nu suntem pe pozitii de concurenta, ostilitate, din contra, asta si dorim, o dezbatere a comunitatii. Si ne-am bucurat foarte mult ca au venit.

In fine, al treilea motiv este pur educational. Facultatea de Drept de la Bucuresti, printr-o initiativa excelenta a decanului, profesor *Flavius Baias*, impreuna cu doamna avocat *Crenguta Leaua*, care este si cadru universitar - si sigur, cu implicarea multor cadre didactice si practicieni - au lansat un program de Master in arbitraj international, care a devenit un proiect de succes al Universitatii Bucuresti si al Facultatii de Drept. Si in suportul lui si al studentilor de la Masterul de arbitraj am zis

noi ca, din nou, locul cel mai potrivit pentru dezbateri ar fi Facultatea de Drept.

- In sala au fost foarte multi avocati de la alte firme, am vazut parteneri in firme concurente societatii Popovici Nitu & Asociatii si chiar un partener dintr-o firma straina cu prezenta locala. E un castig pentru societatea de avocatura pe care o coordonati ca i-a adus in sala?

Au participat la conferinta judecatori, multi arbitri, avocati, a fost exact ceea ce ne-am dorit. Noi i-am invitat pe majoritatea avocaturilor care fac arbitraj comercial si cu placere am constatat ca multi au venit, iar cei care nu au venit nu au fost prezenti in sala pentru ca au avut conflicte de agenda.

In afara de a discuta problemele zilei, am avut si un alt scop, am vrut sa invitam practicieni reputati, experimentati in spatiul international. Speakerii au fost avocati de origine romana, partial educati in strainatate, cu succes in centre de arbitraj mari, fie ca vorbim de Paris, Londra, Stockholm, Frankfurt, fie ca vorbim de SUA.

- Am vazut, la conferinta au fost lectori practicieni cu experienta consistenta, avocati care au absolvit cursuri aici si la prestigioase universitati din strainatate, s-au specializat in arbitraj si acum practica avocatura in firme starine. Toti - foarte tineri, care emanau forta, foarte bine pregatiti. Cine sunt ei, prin ce s-au remarcat, cum i-ati ales?

Oamenii acestia sunt experti in arbitraj. Pe de alta parte, comunitatea arbitrala este o comunitate globala, iar noi, chiar daca practicam avocatura in Romania, lucram in arbitraje internationale in care s-ar descurca foarte bine si avocati de la Paris, de exemplu, cu ajutor minimal din partea avocaturilor romani.

Componenta de drept roman pe care eu, ca avocat de arbitraj international, o folosesc in cadrul unui dosar ICC la Paris, este sub 20-30% in medie, chiar in cazul in care dreptul aplicabil in cazul disputei e dreptul roman. Vorbim de reguli de procedura si, mai ales, de cutume, care nu-s reglementate de dreptul roman. Daca e arbitraj institutionalizat vorbim de regulile ICC, LCIA, SCC, etc., daca e gestionat de curtea de arbitraj de la Haga trebuie sa vedem care din reguli sunt aplicabile, si tot asa. Mai apoi, este vorba de legea statului in care se tine arbitrajul - un arbitraj ICC la Paris presupunand o buna cunoastere a legii franceze, de exemplu - dar importanta, deopotri, poate fi si legea in care va trebui sa pui in executare sentinta.

In fine, sunt multe arbitraje in care componenta locala nu este decisiva, iar asta ne pune in situatia de a ne afla intr-o competitie globala; avocaturile care lucreaza in arbitrajul international comercial in Europa sunt practic intr-o piata comuna. Suntem intr-o competitie globala, dar suntem in acelasi timp si membri ai aceleiasi comunitati. Noi - cei care lucram in Romania, sau din Romania - si toti ceilalti speakeri de la conferinta, care nu lucreaza in Romania, suntem in fapt membri ai aceleiasi comunitati. Faptul ca ei au crescut in Romania - ca au fost educati aici, iar unii chiar au scris carti despre probleme de drept in Romania - ii face mult mai apropiati problematicii locale, dar lumea se globalizeaza, iar arbitrajul este unul din inaintasiile globalizarii.

- Colaborati cu vreunul dintre acesti lectori in dosare de arbitraj in care Popovici Nitu & Asociatii este implicata?

In acest moment nu avem niciun dosar deschis cu cineva din panel, dar ne cunoastem. Avem o relatie veche de colaborare cu Jones Day, si nu doar in arbitraj, ne stim si cu cei de la Freshfields, evident, SALC si asa mai departe.

- In cadrul conferintei ati pus in dezbateri temele anului 2014 in domeniul arbitrajului international, incluzand aici polemica privind conditiile de desemnare a arbitrilor, subiectul proceduralizarii excesive, extinderea duratei ?i multiplicarea costurilor, recrudescenta actiunilor in anulare si a opozitiilor la recunoasterea si executarea hotararilor arbitrale etc. De ce sunt sensibile aceste aspecte?

Sunt sensibile pentru ca reprezinta elemente de esenta arbitrajului.

Pana la urma, intrebare de fond este de ce merg oamenii in arbitraj?

Pentru ca ei cauta solutii alternative, iar asta inseamna ca au un motiv sa se teama de instanta. Te poti teme de instanta din diverse motive, fie ca nu sunt suficient de competente, sau de rapide cu speta respectiva, sau ai temeri legate de transparenta si verticalitate. Dar asta este din ce in ce mai putin relevant in Romania, unde s-au facut progrese masive in sistemul judiciar. Sau e doar o parte a ecuatiei. Spre exemplu, te poti teme de instanta pentru ca tu, ca parte, ai ceva de ascuns, te temi ca tipul

de intelegere contractuala pe care o ai poate fi anulata de judecator, si nu neaparat pentru ratiuni de fraudă, ci pentru chestiuni de ordine publica sau politici publice.

Dar nu e asa simplu, pe de o parte, sistemul arbitral s-a procedurizat, avocatii il fac cat mai complex la randul lor, termenele sunt tot mai lungi, abuzurile in procedura se fac tot mai frecvent, si atunci se pune intrebarea: nu cumva se anuleaza unul din avantajele fundamentale, respectiv flexibilitatea, rapiditatea? Pe de alta parte, costurile medii pe arbitraj cresc de la an la an, sunt costuri logistice importante. In arbitraje de origine romaneasca noi am avut mai multi arbitri straini, in tribunale, decat arbitri de origine romana.

Mai departe, asumand ca ai lamurit avantajele si ai facut optiunea pentru arbitraj, trebuie pusa in discutie relatia arbitrajului cu instanta. Sistemul are nevoie de credibilitate. Ca user, ca si client al sistemului de arbitraj, trebuie sa am incredere ca primesc o sentinta mai rapid, mai aproape de subiect, pusa usor in executare si care va fi recunoscuta de instanta. Nu trebuie uitat ca acesta este un sistem alternativ, privat, instanta va pune in executare hotararea arbitrala, o va recunoaste, daca ea nu contravine ordinii publice, daca s-a respectat/tratat corect dreptul la aparare, dosarul arbitral n-a exces competentei initiale, adica partile s-au inteles ceva si obiectul dedus al hotararii a fost altceva, etc. E aici o chestiune fundamentala de incredere, de coabitare. Sistemul arbitral coabiteaza cu instantele si acestea se sustin unul pe celalalt, sunt legate, ce nu fac instantele face arbitrajul si invers, insa, ca in orice coabitare, aceasta functioneaza doar daca ambii parteneri livreaza conform regulilor si in conditii de respect.

In momentul in care un sistem are probleme mari de credibilitate nu va mai fi recunoscut de celalalt, coabitarea devine dificila, daca nu imposibila, iar consecinta este ca beneficiile se pierd, sau se anuleaza reciproc; degeaba avem arbitraj, degeaba avem o hotarare, daca instantele nu o recunosc.

Acesta e un fenomen de data recenta: sunt tot mai multe discutii cu privire la seriozitatea arbitrilor, calitatea hotararilor arbitrale, iar pe acest fond instantele isi pierd increderea. Cand mai apar si cazuri de coruptie in arbitraj - si amintesc aici cazul Tapie, in Franta, care a dat o lovitura extrem de grea arbitrajului comercial chiar in Franta, zona cea mai favorabila arbitrajului in intreaga comunitate internationala - lucrurile devin cu adevarat complicate. Faptul ca acest caz de coruptie a fost descoperit acolo, ca a implicat personalitati din acest domeniu, a avut un impact devastator asupra reputatiei arbitrajului. Consecinta este ca acum pana si in Franta instantele sunt mult mai dispuse sa se uite la hotararile arbitrale cu atentie si sa puna in discutie daca iau in considerare anulara lor sau nu, daca trebuie sa le recunoasca sau nu.

Ca sa concluzionez aici, temele puse in discutie la conferinta sunt temele zilei, oamenii tind sa le ocoleasca, dar trebuie discutat deschis si vazut ce e de facut. Pentru ca, daca ai pierdut neutralitatea, ai pierdut un avantaj esential, cand ai pierdut rapiditatea, ai pierdut un alt avantaj esential, daca ai pierdut competentă, ai pierdut sansa de a ti se recunoaste rezultatul si totul s-a terminat. Acestea sunt atu-urile fundamentale pe care, in arbitraj, cu totii – institutii, parti, arbitri, avocati, etc – trebuie sa facem totul sa le protejam. Sigur ca este o piata libera, o piata competitiva, ca arbitrajul este o solutie privata, alternativa, iar clientii acestui sistem sunt oamenii de afaceri, dar daca sistemul nu functioneaza corect, il vom pierde pur si simplu.

Ca avocati, in comunitatea arbitrala, noi trebuie sa intelegem ca suntem furnizori de servicii auxiliare, nu suntem noi in centrul sistemului, noi furnizam doar niste servicii, in majoritatea cazurilor accesorii. Nu suntem esentiali pentru comunitatea globala de afaceri, pentru business in general si pentru clientii nostri. Suntem doar ajutoarele lor, in unele cazuri determinante, dar asta nu inseamna ca noi suntem ‘*pe prima pagina*’. Acelasi lucru, poate cu mai multa rezerva, putem spune insa si despre arbitri. Arbitrajul este o solutie de suport alternativa pentru comunitatea de business. Daca nu mai este potrivit, daca nu livreaza neutralitate, competentă, rapiditate, eficienta, comunitatea de afaceri va face altul, va cauta alte solutii. Curtea de Bucuresti avea 600 de dosare pe an inainte de auto-atribuirea dreptului de numire a arbitrilor. Un astfel de numar era excelent, exceptional. Dar beneficiile s-au pierdut instantaneu la schimbarea regulilor. In timpul in care au fost discutii fundamentale cu privire la conditiile de numire a arbitrilor au fost 3-4 initiative de curti alternative. Si, daca nu s-ar fi schimbat lucrurile, s-ar fi creat aceste curti alternative. Nu in doi ani, poate in cinci, dar in acest interval s-ar fi creat o alta comunitate in locul celei existente.

- **Deja se vorbea de o Camera a Ambasadei SUA la Bucuresti...**

AMCHAM are mai multe curti de arbitraj in lume, deci nu era o initiativa locala. Spre exemplu, dr. Crina Baltag, unul dintre speakerii de la conferinta, este secretarul general al Curtii AMCHAM din Brazilia.

- **Cate arbitraje aveti pe rol in acest moment si la ce curti - interne si internationale?**

Ca si dosare curente, pe rol avem doua arbitraje *ICSID* si cinci *ICC*-uri, dintre care patru la Paris si unul la Viena. Mai avem o procedura de *arbitraj ad-hoc*, doua *Expert determination* (board-uri intra-contractuale) si peste 20 de dosare de arbitraj local, toate celelalte fiind internationale. Niciodata pe lista noastra de arbitraje locale nu au fost mai putin de 20 de astfel de proceduri. Avem multe dosare in zona de *joint-ventures* si dispute *corporate* sau legate de investitii, cat si in zona de constructii, concesiuni, dosare de infrastructura.

- **Care sunt ariile de business in care arbitrajul este procedura cea mai folosita si de ce?**

Ariile de business in care te confrunti cu arbitrajul sunt, predilect, sectorul public-privat, constructiile si proiectele corporate, investitii, in general derivate din *joint-ventures*.

Cand ma refer la zona public-privata inteleg tot ce inseamna relatie care nu e reglementata de legislatia achizitiilor publice sau in care, daca e reglementata, statul sau autoritatea publica primesc o forma de derogare sa se angajeze in arbitraj pe dosarul acela. In aceasta zona de partenariat public privat intra concesiuni, in principal, proiecte de infrastructura, investitii, privatizare, samd.

Pe de alta parte, in constructii se foloseste frecvent arbitrajul. Exista formule speciale de arbitraj, de tip *FIDIC*, de tip *DAB*. E o zona de arbitraj foarte specializat aici.

Mai departe, proiectele *joint-ventures*, zona de *M&A* si *Corporate*, in care mai multi investitori se afla in relatii de parteneriat sau angajamente *share-deals*, foarte sofisticate - in care partile sunt din jurisdictii diferite si n-au niciun interes sa mearga la o instanta locala - sunt deopotrivă arii in care arbitrajul reprezinta o solutie preferabila.

Pentru ca, de multe ori, sunt diferite legi aplicabile in acelasi proiect: in ceea ce priveste capacitatea partilor, se aplica in general legea din tarile de origine; in privinta obiectului tranzactiei poate fi operabila legea in care s-a hotarat sa fie implementat obiectul tranzactiei sau un amalgam de legi, iar in ceea ce priveste executarea va fi legea locului executarii. Deci minim trei, daca nu patru legi. Asa fiind, cand ai de-a face cu trei-patru legi aplicabile in acelasi proiect e foarte greu sa mergi pe o singura instanta, pentru ca acea instanta o sa aibe probleme de competenta, ar trebui sa imparta dosarul, sa faca disjunctii, iar asta poate submina rapiditatea procesului, daca nu si calitatea lui. Asa ajungi sa optezi pentru arbitraj.

Chiar si in telecomunicatii se merge frecvent pe arbitraj, la fel in cazurile ce implica instrumente financiare, insa aici avem de-a face cu boarduri de arbitraj specializat, separate. Spre exemplu Bursa de la Bucuresti are propria-i camera arbitrala. In zona de *Intellectual Property* exista o camera arbitrala speciala a *OMPI*, in sfera drepturilor de autor, *ORDA* are propria curte de arbitraj. Si tot asa. In ce ne priveste, pot spune ca firma noastra are reprezentare in toate aceste camere specializate.

- **Cati avocati ai firmei Popovici Nitu & Asociatii sunt implicati in aceste arbitraje si cine ii coordoneaza?**

Eu si partenerii mei **Ciprian Dontu** si **Ilinca Stefanescu** acoperim zona de arbitraj comercial. Impreuna cu partenerul **Alexandru Ambrozie** gestionez si dosarele de investitii, *ICSID* in principal. Dar in ce priveste investment arbitration, un pic de modestie n-ar strica in general. Noi, ne este destul de clar, ca firma locala, nu putem fi *lead lawyers*, sau nu in acest moment de dezvoltare a pietei. Am vazut ca exista avocati romani care s-au angajat la acest rol, de a coordona o procedura *ICSID*; dupa parerea mea, este extraordinar daca ei cred ca pot sa gestioneze la acest nivel. Astazi, cand stam de vorba, nu cred ca exista in Romania competente locale capabile sa gestioneze la cel mai inalt nivel, in mod individual, un dosar complex la nivel *ICSID*. In astfel de proiecte noi colaboram cu firme mari, fie ca este vorba de *Mayer Brown* sau de *Bredin Prat*, etc. Lucram, in general, cu firme internationale specializate in aceasta zona.

Dar, in ceea ce priveste arbitrajul comercial international, avem o experienta greu de batut pe piata locala, o experienta solida, de ani multi, cu multe dosare. Dupa cunostinta mea, in ultimii ani am fost firma cu cel mai mare numar de dosare, sau printre primele firme cu cel mai mare numar de dosare de arbitraj comercial international, in mod constant.

Legat de structura echipei **Popovici Nitu & Asociatii**, sunt sase-sapte oameni care fac doar, sau in principal arbitraj, iar in litigii avem peste 20 de avocati dedicati. Arbitrajul local, spre exemplu, il gestionam cu doi-trei oameni specializati doar in

astfel de arbitraje, locale, care colaboreaza si cu oamenii de litigii. In ce ma priveste, nu merg in instante, dar intru frecvent in arbitraje internationale. In fine, ca resurse si numar de dosare suntem una dintre echipele mari de arbitraj din piata locala.

- Prin ce anume va diferentiazi, care sunt abilitatile speciale ale firmei in materie de arbitraj? Care sunt ingredientele reputatiei de care firma a inceput sa se bucure pe aceasta arie de practica?

Ceea ce ne diferentiaza pe noi sunt oamenii care se ocupa de arbitraj. Grupam avocati care sunt foarte experimentati in arbitraj, dar au si expertiza comerciala. Dau aici exemplul meu: am facut si tranzactii in Romania, cu modestie o spun, probabil peste 100 de proiecte individuale, cu valoare cumulata ce depaseste 2 miliarde de euro. Si vorbesc de proiecte inchise cu success. Pe de alta parte, am gestionat si gestionez arbitraje care insumate fac jumatate de miliard de euro. Asta ne da taria de a spune: avocatii pe care noi ii oferim partilor pentru a le asista in arbitraj inteleg foarte bine business-ul care este in disputa. Cred ca asta ne diferentiaza: echipa noastra de arbitraj are in componenta oameni care sunt foarte, foarte experimentati in viata reala a afacerilor, in dreptul real, *at work* cum se zice, in tranzactii vii, in obiectul arbitrajului si care au, pe deasupra, experienta in componenta de procedura arbitrala si studii facute in acest segment.

Intr-un arbitraj celebru, despre care nu pot vorbi, dupa pledoaria de final, un presedinte de tribunal mi-a spus zambind: *'nu credeam pana acum, dar mi s-a confirmat cat de buni avocati de arbitraj pot deveni avocatii de M&A'*. Este vorba de arbitru foarte reputat, care stia track-record-ul meu de avocat de M&A.

Cred ca aceasta dubla expertiza functioneaza in arbitrajul international. Arbitraj local si instante nu poti sa faci, dar poti, cred, sa combini *'transactions & claims'* in arbitrajul international. Sigur, cata vreme nu vorbim de arbitrajul specializat, nu faci, sa zicem, arbitraj de instrumente financiare. Daca insa faci arbitraj comercial international si combini asta cu M&A, poti, cred eu, crea un pachet de servicii de excelenta.

In plus, foarte important, din aceasta pozitie vezi mai bine daca e in interesul clientului tau sa tranzactioneze si cand, pe cand in ipoteza in care nu ai experienta reala a *'transeelor'* din business si ai lucrat numai in arbitraj, nu vei sti niciodata care este momentul in care este in interesul clientului tau sa zica *"fac counter-claim sau nu fac, continui batalia sau ma opresc"*, pentru ca nu ai fost in transee.

Cine nu a fost in transee nu stie cand se pierde razboiul, afla doar cand l-a pierdut. Pe cand, daca ai stat in transee, simti cand trebuie sa faci asaltul si sa castigi sau sa faci o intelegere, fara sa pierzi.

- Veti dezvolta activitatea pe aceasta arie de practica in 2015? Ce va propuneti? Care sunt principalele linii strategice ale firmei pentru aceasta practica?

Filozofia noastra a ramas mereu aceeaasi. Noi am fost si ramanem firma completa, orientata catre tranzactii. Dar am facut de toate si facem in continuare, insa in contextul tranzactiilor, al proiectelor. Totusi inca din ziua in care am pus bazele acestei firme am avut un departament de litigii puternic si am facut arbitraje constant. Ultimii ani s-au constituit insa intr-un moment, evolutia pietei a facut ca aceasta componenta de arbitraj comercial international sa fie mult mai bine dezvoltata in cadrul firmei.

Sunt aici explicatii istorice. In anii '90 arbitrajul international era o zona de nisa, gestionata de firme de nisa. Si firmele globale, competitorii nostri, faceau arbitraj, dar pentru ca tipul de dosare existente si resursele cerute nu erau prioritare raportat la potentialul si activitatea din M&A, din celelalte sectoare, aceasta nu era o zona de concentrare, de focus, pentru firmele globale.

De cativa ani avem de-a face cu o repositionare, a venit momentul ca resurse semnificative si energie sa fie alocate acestui segment. Atat in zona de commercial, cat si in cea de investitii. De fapt, e un fapt necontestat in dreptul investitional, cu cat scade calitatea actului de guvernare, cu atat creste riscul de *"claims"*. Este atat de simplu! Si mai este si o chestiune de reputatie.

Iar Romania nu face exceptie. Romania a avut o reputatie foarte buna la ICSID, pana la cazul Micula. O data cu acest caz, semnalul dat este acela ca nu e nicio problema sa dai *award*-uri impotriva Romaniei si prezum ca de acum inainte vor fi multe dosare pe care tara noastra, din pacate, le va pierde.

De ce? Pentru ca nu se va apara bine cu avocatii alesi? Nu. Se va apara bine, sau presupun ca o va face; insa, pe fond, daca in

actul de guvernare, in actul de negociere, in modalitatea in care au fost tratati investitorii, in general serviciul public asociat investitiilor, sunt sincope sau neajunsuri, acestea vor fi sanctionate de investitori. Vom vedea multe dosare curand.

Pe de alta parte, si in zona de arbitraj comercial, cand e cash putin, lichiditatile sunt reduse in economie, disputele se multiplica. Intr-adevar, in 2008-2009 criza financiara a generat multe probleme, dar si volume uriase de litigii, pentru ca oamenii nu au mai fost dispusi sa-si cedeze drepturile in disputa, in speranta ca vor construi valoare prin dezvoltarea de noi proiecte.

Cand economia functioneaza oamenii nu au timp sa se certe, pentru ca sunt oportunitati si sunt ocupati sa construiasca, sa lanseze proiecte, sa multiplice profituri, etc. Dar cand economia nu functioneaza, ei se vor judeca pentru putinul care este in disputa, motiv pentru care au si explodat disputele locale si internationale. Intre 2008 si 2013, noi spre exemplu, dar sunt convins ca si celelalte firme de avocati din piata, am dublat volumul de munca al Departamentului de Litigii.

In fine, ca sa vorbim si de trenduri, in piata locala cumva implicarea firmelor mari de avocati in zona de arbitraj international se face in detrimentul firmelor de nisa. Dupa opinia mea, acestea din urma au avut de pierdut, dar evident vor ramane pe piata, fara dubiu, pentru ca acesta este exact tipul de activitate care se preteaza perfect la conceptul de nisa. Insa in Romania, nicio surpriza, suntem un pic contratemporali, anticiclici. Daca te uiti la firmele globale de avocati si implicarea lor in arbitraj, noi facem azi, aici, ce faceau acestea la mijlocul anilor 90. Astazi noi consolidam, ei fragmenteaza. Acum, in firmele globale au loc multe rupturi, plecari, etc. Asta si pentru ca asa pot fi gestionate mai bine conflictele de interese in arbitraj. Este nevoie de mai multe firme, mai mici, care sa le 'gestioneze'. Acesta este unul din motivele pentru care, spre exemplu, *Jan Paulsson* a plecat de la *Freshfields* dupa 30 de ani si a creat un boutique de arbitraj. Si sunt multe exemple.

Acolo este o etapa in care, datorita concentrarii prea mari de dosare la firmele mari, oamenii cu experienta in arbitraje au creat boutique-uri pentru a le gestiona. Noi suntem exact in momentul anterior in scara dezvoltarii, in care firmele mari concentreaza arbitrajele pentru ca au simtit potentialul fantastic de business, inca neexploatat local.

In ce ne priveste, cred am intuit si pregatit bine acest moment. Evoluam conform planului, iar arbitrajul international se incadreaza natural in profilul nostru global de firma care exceleaza in „*Projects, Transactions & Claims*”.