

<http://www.luju.ro/avocati-de-top-gabriel-zbarcea-managing-partner-la-tuca-zbarcea-si-asociatii-din-22-milioane-euro-incasari-pe-2010-doar-4-provin-din-contracte-cu-institutii-de-stat>



AVOCATI DE TOP – Gabriel Zbarcea, managing partner la „Tuca, Zbarcea si Asociatii”: „Din 22 milioane euro incasari pe 2010, doar 4% provin din contracte cu institutii de stat”

Scris de Adina A.STANCU - R.SAVALIUC | Data: 28.04.2011 14:22



Carierea de avocat a lui **Gabriel Zbarcea (foto)** a avut ca punct de plecare casa de avocatura "**Musat si Asociatii**", dupa care si-a croit propriul drum, cu perseverenta si curaj. In timpul facultatii a fost, timp de doi ani, in perioada 1993-1995, presedinte al Ligii Studentilor din Universitatea Bucuresti, apoi asistent universitar la Facultatea de Drept timp de un an si, odata cu stagiatura in avocatura inceputa in 1995, a continuat sa fie si cadru universitar la Scoala de Stiinte Politice si Administrative a Universitatii Bucuresti. In 2005 a trecut din avocatura, prin suspendarea din barou, in alt mediu, cel institutional, unde s-a dedicat unor lucrari extrem de valoroase la acel moment, conducand Agentia de Valorificare a Activelor Statului (AVAS) intr-un stil

propriu, neutru si benefic. Timp de o luna de zile a fost si consilier de stat al prim-ministrului, in ianuarie 2005. Functia de presedinte al AVAS i-a adus si satisfactii, dar i-a lasat si un gust amar, motiv pentru care si-a dat demisia si, dupa ce s-a dedicat o perioada scurta de timp doar familiei, a revenit in avocatura. Tocmai luase fiinta casa de avocatura „Tuca si Asociatii”, la care si-a alaturat si el numele si experienta. In pofida alurii sale de luptator, Gabriel Zbarcea este un om rafinat, de bun simt, care nu-si ascunde modestia. Un personaj sincer in discutii si deschis oricarui subiect. Este un familist, tata a trei copii, si isi asuma responsabilitati foarte mari in parteneriatul in care s-a impus de-a lungul ultimilor ani. Avocatul Zbarcea a raspuns intrebarilor Lumeajustitiei.ro cu dezinvoltura pentru ca, asa cu o declara, nu a avut niciodata nimic de ascuns.

Ati fost presedintele AVAS in 2005. Cum ati ajuns sa plecati dintr-un domeniu bugetar intr-o casa de avocatura care a ajuns celebra?

Sunt doua elemente. De ce am plecat de la AVAS: pentru ca la momentul respectiv am fost foarte dezamagit de ceea ce se intampla in politica romaneasca, in conditiile in care la AVAS aveam o pozitie de tehnocrat. Mu eram politician si nici membru al unui partid, dar aveam patru vicepresedinti numiti de partidele politice, partide intre care intervenise dihonnia. Nu se putea face treaba in aceste conditii. Atunci cand am preluat AVAS-ul am crezut ca dreapta politica romaneasca va mai avea o sansa dupa ceea ce s-a intamplat in 1996. In luna iunie 2005, cand au inceput disputele intre partidele din arcul guvernamental, am luat hotararea sa parasesc pozitia de presedinte al AVAS intrucat lucurile pe care vroiam sa le realizez depindeau de sprijinul politic majoritar. Tin sa amintesc ca am fost si presedintele comisiei de privatizare a BCR si am avut in aceeasi perioada dosare complicate de gestionat cum ar fi RAFO Onesti, ARO Campulung, Noble Ventures, IPRS Baneasa si altele... pe unele chiar le-am reziliat.



Sa intelegem ca sunteti persoana care a reziliat contractul cu IPRS Baneasa in care era implicat vestitul Omar Hayssam? Nu s-au facut presiuni asupra dvs. ca sa-l mentineti pe Omar in contractul cu statul?

Toate deciziile pe care le-am luat in activitatea de presedinte al AVAS au fost decizii care tineau de managementul institutiei, niciodata nu am avut comenzi politice si nu m-am calauzit vreodata dupa un interes politic. telefoane au existat, dar nu in contextul Hayssam, inasa nu am dat curs acestor interventii.

Care a fost satisfactia dvs. cea mai mare pe perioada cat ati condus AVAS-ul?

Au fost mai multe asemenea satisfactii. Imi amintesc de momentul blocarii conturilor debitorilor din Sanatate, in care am fost felicitat atat de presedinte cat si de premier. Privatizarea BCR si suma uriasa obtinuta de statul roman – daca imi amintesc corect a fost vorba de 2,7 miliarde euro – a fost unul din contractele pe care le-am pregatit inainte de plecarea mea.

Cum ati debutat ca avocat?

Ca avocat am debutat in 1995 la firma „Musat si Asociatii” si primul meu onorariu a fost de 100 de dolari. Imi amintesc cu placere si nostalgie de perioada aceea. Cu prima suta de dolari am reusit sa-mi cumpar o cravata de firma, pe care o am si acum, si sa achit niste mese de pranz la „Springtime”. Ma uit azi inapoi si constat ca pe vremea aceea tinerii avocati erau fericiti daca din onorariu isi puteau achita o masa buna la restaurant sau un bilet la discoteca, pe cand azi proaspetii absolventi isi fac planuri legate de achizitii indraznete, cum ar fi masini si case. Cand am ajuns la AVAS, m-am suspendat din profesia de avocat si, in ianuarie 2006, cand mi-am terminat mandatul, dupa o pauza de doua luni am decis sa revin in avocatura. Asa m-am alaturat fostilor mei colegi de la casa de avocatura „Musat si Asociatii”, care intre timp fondasera „Tuca si Asociatii”.

Cum s-a intamplat ca denumirea casei de avocatura in care v-ati alaturat sa preia si numele dvs.?

A fost probabil firesc sa se intample asta. Cred ca aveam experienta si notorietatea necesare pentru aceasta schimbare. Florentin, este prietenul meu cel mai bun si nasul meu de cununie si al copiilor mei. Era o decizie normala sa facem o echipa comuna.

Va ocupati de dosare de mare calibru, in principal cele din zona economica. Ce probleme considerati ca exista in prezent atat la nivelul legislatiei, cat si la nivelul populatiei in unele spete cu grad ridicat de sensibilitate si care tin de mediul de afaceri, cu impact economic major?

Problema fundamentala a legislatiei romane legata de mediul de afaceri a fost dintotdeauna impredictibilitatea. Romania nu duce lipsa de legislatie in acest

moment. Numai ca actele normative care se succed nu permit companiilor sa-si formuleze planul de afaceri, bugete si strategii pe perioade mai lungi. Cand vorbim de siguranta unei investitii ne raportam evident si la siguranta legislatiei cu privire la un regim de impozitare, forta de munca, taxe si impozite. Daca legislatia se schimba anual, acest lucru nu poate decat descuraja investitiile. Din cauza aceasta a existat un impact negativ asupra economiei.

Ce sanse dati proiectului Rosia Montana, despre care stim ca va ocupati?

Important la Rosia Montana este sa se ia o decizie, alba sau neagra, compania are licenta din 1999 si, in momentul de fata, nu s-a luat inca o decizie cu privire la acest proiect din partea Guvernului Romaniei. Zona este subdezvoltata din punct de vedere economic. Are nevoie de investitii, iar proiectul ar da o sansa comunitatii locale.

Luna viitoare au loc alegerile la Baroul Bucuresti. Cum se implica casa „Tuca, Zbarcea si Asociatii” in aceste alegeri. Si ce optiuni aveti, dar si asteptari de la viitorul decan si echipa de consilieri?

Decizia de vot este o decizie personala a fiecarui avocat. Noi nu ne propunem sa influentam votul avocatilor in niciun fel. Exista insa un set de principii si valori pe care, ca si companie, le impartasim. Acestea sunt transparenta, comunicarea, liberalismul si promovarea competentei. Candidatii care se potrivesc cel mai bine acestui profil descris vor avea, cred, si sustinerea avocatilor nostri. Ce pot constata cu regret este ca in prezent breasla este divizata. Noua conducere ar trebui sa fie un factor coagulant.



Se spune ca marile case de avocatura, precum si cea din care faceti parte, au reusit performante deosebite in ceea ce priveste profitul mai ales de pe urma contractelor cu statul? E un lucru benefic sau dimpotriva, unul care creaza iritabile la concurenta?

In ceea ce ne priveste, mai putin de 4% din incasarile anului trecut – care s-au ridicat la 22 milioane euro - provin din venituri generate de companii de stat. Nu vad insa nimic rusinos, nedemn sau reprobabil ca statul sa fie aparat de firme de avocati sau de avocati independenti. De foarte multe ori, statul sau companiile de stat au pierdut sume foarte mari datorita lipsei de asistenta corespunzatoare. Stiu ca exista reprosul ca in loc sa se foloseasca departamentele juridice ale institutiilor de stat, se apeleaza la case de avocatura, care sunt mai scumpe. Uneori insa exista spete care presupun un nivel ridicat de specializare, iar consilierii juridici din aceste directii nu au experienta necesara. Ma refer aici la litigii internationale, gen ICSID, la contracte internationale de vanzari de actiuni, lucrari deosebit de complexe etc.

Dupa 16 ani de avocatura si dupa ce ati inceput cu un onorariu de 100 de dolari, acum la 38 de ani, la ce acumulari ati ajuns si ce onorariu practicati in prezent?

Onorariul meu orar este undeva la 300 de euro, insa consider ca adevaratele asseturi sunt familia si prietenii mei. Vreau sa cred ca nu m-am schimbat fundamental fata de momentul debutului in profesie. Am aceiasi prieteni si sunt fericit ca schimbarile majore financiare nu mi-au schimbat principiile si nu mi-au pervertit sufletul.