



## **INTERVIU - Arin Stanescu, presedintele UNPIR, despre viitorul profesiei de practician in insolventa: „Fata de cozonacul avocatilor, cozonacul nostru nu e mai mic, dar e mai tare!”**

Scris de Adina A.STANCU - R.SAVALIUC | Data: 11.10.2011 18:06



Presedintele Uniunii Nationale a Practicienilor in Insolventa din Romania (UNPIR) **Arin Octav Stanescu** a acordat un interviu pentru Lumeajustitiei.ro in

legatura cu problemele lichidatorilor judiciari in contextul economic actual, si al pericolului unei viitoare recesiuni. De asemenea, presedintele UNPIR a raspuns si unor intrebari legate de vehicularea numelui sau in legatura cu dosarele de insolventa a unor societati importante. Publicam in continuare interviul acordat.

**Se aproprie examenul de admitere in profesia de practician in insolventa. Ce mesaj aveti pentru cei care opteaza pentru aceasta profesie, care sunt avantajele, dezavantajele, daca exista criteriile noi de examinare si daca mai exista interes pentru aceasta profesie ca in anii trecuti in contextul in care se spune ca si in lumea insolventei „cozonacul a devenit la fel de mic ca cel din lumea avocaturii”?**

In sesiunea din toamna de anul acesta, care va avea loc la sfarsitul lunii octombrie, s-au inregistrat 210 candidati si in total in acest an, calculand si sesiunea din primavara, vorbim de 450 de candidati. Spre comparatie, anul trecut am avut peste 500 de candidati. Mesajul meu catre candidati este ca daca s-au pregatit au sanse reale de reusita pentru ca nu s-au adus schimbări grilelor de examinare care au fost utilizate in primavara si oricine daca este jurist si are pregatire economica sau daca este economist si a facut putina pregatire juridica are sanse de reusita. In ceea ce priveste „cozonacul” nu a devenit mai mic, dar a devenit mult mai tare, adica poate fi mancat cu mai multa greutate, datorita faptului ca asa cum bine stiti din totalul dosarelor de insolventa, mult peste 90% sunt de fapt dosare de faliment si intr-un dosar de faliment, ceea ce are de facut lichidatorul judiciar este sa valorifice activele care exista, pentru a incerca sa acopere o parte cat mai mare din masa credala. Din pacate, acest lucru in momentul de fata este extraordinar de greu de realizat pentru ca nu exista multi amatori care sa doreasca sa achizitioneze terenuri, constructii industriale sau care sa investeasca in societatile aflate in reorganizare. Avem multe situatii in care marii creditorii financiari decid sa preia activele pe care le au in garantie si care apartin societatilor aflate in insolventa, preluare care se face intr-o forma sau alta si care le da posibilitatea sa-si curete intr-un fel bilantul. Poate ca odata va fi util si extrem de interesant sa facem o discutie pe aceasta modalitate de acoperire a creantelor, cat este ea de utila si daca in ultima instanta nu este de fapt o „bagare a gunoierului sub pres”. Care sunt avantajele si dezavantajele profesiei? As putea spune asa: in primul rand practicianul in insolventa trebuie sa aiba calitati manageriale si de aceea este necesara o perioada de trei ani pana cand poate accede la aceasta profesie, dupa care urmeaza un stagiu de doi ani. Practic, numai dupa cinci ani putem vorbi despre un practician in insolventa in adevaratul sens al cuvintului. Avantajele contau in faptul ca vorbim despre o activitate extrem de interesanta si diversificata, iar dezavantajul major este ca banii se castiga extraordinar de greu. Majoritatea dosarelor privind societati fara active, unde onorariul este fie de 1000 lei daca este vorba de lichidari la Registrul Comertului, fie de maxim 3000 lei pentru lichidari in procedura insolventei, oricat ar dura dosarele respective.

**V-ati ocupat de-a lungul anilor de lichidarea judiciara a unor banci, unele de renume, si nu a fost deloc usor sa ajungeti la un deznodamand dorit de creditorii. Care a fost cel mai mare obstacol in recuperarea datoriilor acolo unde se pune problema?**

Societatea noastra – RVA, s-a ocupat de trei falimente bancare si anume BIR, BANKCOOP si ALBINA si de o lichidare voluntara a Bancii de Investitii si Dezvoltare. Singura lichidare „usoara” a fost cea a BID, unde dupa un timp destul de scurt am reusit sa achitam intreaga masa credala. Cred ca este singura lichidare bancara in care toti creditorii au fost platiti, iar singurii care nu si-au recuperat investitia au fost actionarii. Aceasta lichidare se afla in prezent intr-o faza finala. Celelalte trei proceduri sunt proceduri extrem de complexe in care am avut de recuperat sume colosale de zeci de milioane de euro si am avut de administrat zeci de mii de dosare in calitate de lichidator judiciar. Specificul lichidarilor bancare este acela ca mult mai importanta decat valorificarea unor active este recuperarea de creante. Putem spune ca munca noastra s-a bucurat de un succes deosebit, reusind sa recuperam in perioada lunga de aplicare a procedurii 40-50% din valoarea masei credale.



**Probabil din cauza BID in presa unii jurnalisti v-au etichetat, chiar mai zilele trecute, a face parte din „oamenii lui Sorin Ovidiu Vantu”. Daca adaugam la subiectul BID faptul ca la un moment dat societatea dvs de avocati s-a ocupat si de problemele de insolventa ale Realitatea Media, sa intelegem ca e reala asocierea? Sunteti omul lui Vantu? Sau al altcuiva?**

O sa va raspund direct, nu sunt omul nimanui, nici macar al lui Vantu. Iar faptul ca ne-am ocupat ca avocati de probleme de insolventa ale Realitatea Media nu arata decat ca suntem extrem de bine cotate in aceasta piata de nisa si de altfel o pot spune, fara a da nume, ca reprezentam si alte societati deosebit de importante din media si din alte zone care simt nevoia sa foloseasca serviciile unor avocati specializati ca sa nu ajunga sa arunce cu banii pe fereastra. Mi s-a atribuit un rol in recomandarea administratorului judiciar numit in dosarul Realitatea Media, fapt care este cu totul neadevarat si pot sa spun ca firma de insolventa ROVIGO este una dintre firmele recunoscute in piata, care nu avea nevoie de recomandarea mea. Nu am avut deci niciun rol si nici nu am in legatura cu acest dosar, iar Realitatea Media este reprezentata in acest dosar de o alta casa de avocati.

**La ora actuala se afla pe rolul instanțelor dosarul prin care Parchetul General a trimis în judecătoria mai multe persoane din conducerea PSV Company (fosta Petromservice), care se afla în insolvență. Ce previziuni aveți legate de recuperarea de către creditorii a sumelor datorate, în condițiile în care aici a fost vorba de tranzacții efectuate prin firme off-shore.**

În legătură cu PSV trebuie să precizez că am intrat în acest dosar știind că ne înfruntăm la o activitate deosebit de complexă. Încă de la bun început s-a exprimat dorința de reorganizare a societății și nu de falimentare, fiind vorba și de salvarea unui mare număr de locuri de muncă. Procedura a devenit cu atât mai complicată datorită crizei economice persistente. Cu toate acestea, am reușit până în momentul de față să acoperim sume extrem de mari datorate creditorilor, de zeci de milioane de euro, din recuperări de creanțe și valorificări de active și sperăm că până la sfârșitul planului de reorganizare să reușim să acoperim întregul program de plăți și să repunem societatea în stare de funcționare normală. Una dintre problemele complicate constau în faptul că doi creditorii susțin că li se cuvine aceeași sumă și acest lucru urmează să fie transat de instanța în afara procedurii insolvenței. Cât privește dosarele penale, acestea privesc fapte care se susține că s-au întâmplat cu mult înaintea deschiderii procedurii de insolvență.

**În perioada crizei, vorbim de ultimii doi ani, care au fost dosarele pe care le considerați cele mai relevante pentru activitatea de practician în insolvență?**

Trebuie să vă spun că încă de la începutul anului 2009 ne-a fost foarte clar în firmă că trebuie să reorientăm activitatea spre reorganizare, pentru că făcând o analiză a activelor pe care un lichidator judiciar le are la dispoziție pentru valorificare, rezulta cu claritate deosebită că majoritatea acestora sunt active imobiliare, terenuri și construcții. Ori era foarte clar pentru noi că vom intra într-o perioadă neagră legată de posibilitatea de valorificare a unor astfel de active și de aceea am considerat că va fi mult mai bine să ne orientăm spre reorganizare, și pentru noi și pentru creditorii. Acest lucru a fost confirmat ulterior și de marii creditorii financiari, care au preferat procedura reorganizării procedurii falimentului, pentru că și-au dat seama că în această procedură au șansa să obțină o recuperare mult mai bună, ținând cont de faptul că la lichidare activele respective dacă ar fi fost vândute nu ar fi acoperit mai mult de 20-30% din valoarea datoriilor. În momentul de față avem un număr important de dosare de reorganizare, care privesc societăți mari și care sperăm noi, vor reuși într-un viitor de circa un an – doi cât mai avem până la finalul lor, cu condiția să nu reintrăm în recesiune, fapt care ar putea să provoace și insuccesul planurilor de reorganizare, dar și un nou val de dosare de insolvență.