

Phoenix, revista de insolvență

Nr. 27, ianuarie-martie 2009

sumar

	<u>pag.</u>
□ INTRODUCERE	
CUVÂNTUL PREȘEDINTELUI _____	3
□ RUBRICA PRACTICIANULUI	
POSSIBILE CAZURI DE PRACTICI ANTICONCURENȚIALE _____	4
VERIFICAREA CREAŢELOR DE CĂTRE PRACTICIENII ÎN INSOLVENȚĂ _____	7
COMPATIBILITATEA DISPOZIȚIILOR LEGII 85/2006 CU CEL ALE CODULUI DE PROCEDURĂ CIVILĂ _____	9
□ OPINIA SPECIALISTULUI	
SUSPENDAREA ACȚIUNILOR PENTRU REALIZAREA CREAŢELOR _____	13
□ RUBRICA ANALISTULUI	
MICA REFORMĂ DIN ANUL MARI CRIZE FINANCIARE _____	18
MANAGEMENTUL PE BAZA CENTRELOR DE PROFIT _____	21
□ UNIUNEA PROFESIILOR LIBERALE DIN ROMÂNIA	
SCURTĂ PREZENTARE _____	31

Editor

Mihai Dimonie

Redactor șef

Nicolae Șarambei

Consultanți științifici

prof. univ. dr. Radu Bufan (Timișoara)

av. Simona Maria Miloș (București)

av. drd. Ana-Irina Șarcane (București)

Secretar general

Alexandru Frumosu

Secretariat de redacție

Adrian Ciochirdel

Andreea Mucileniță

Tehnoredactare computerizată

Anca Vergulescu

Editare și imprimare

Redacția Publicațiilor pentru Străinătate

● Opiniile exprimate în articolele publicate în revistă, precum și responsabilitatea științifică și juridică privind conținutul acestora aparțin în exclusivitate autorilor. ● Toate drepturile asupra acestei publicații sunt rezervate UNPIR ● Articolele publicate anterior pot fi citite și pe site-ul www.unpir.ro

Secretariat general al UNPIR

Bd. Octavian Goga nr. 2, sector 3
București

Tel.: 021-316.24.84,

fax: 021-316.24.85

E-mail: office@unpir.ro

Cuvântul președintelui



Dragi colegi,

Am hotărât să mă adresez colegilor într-o chestiune care frământă de ceva timp breasla noastră și anume cea a plății onorariilor și cheltuielilor de procedură din fondul de lichidare.

După cum probabil știți cu toții sursele de finanțare ale fondului au fost majorate prin introducerea unei preluări de 1,50% din sumele recuperate în cadrul procedurii (*).

Din păcate, din datele primite de la ONRC rezultă că, din cauza crizei economice, valoarea sumelor cuvenite UNPIR este în scădere (**).

În același timp crește foarte mult numărul de dosare atât de insolvență cât și cele ce se desfășoară în fața judecătorului delegat conform Legii nr. 31/1990 și a Legii nr. 359/2004 (***)

Personal consider că va trebui să ne asigurăm un portofoliu de dosare echilibrat care să ne dea posibilitatea obținerii unor venituri și să ne permită un trai cel puțin decent.

Când mă refer la portofoliu echilibrat mă gândesc la obținerea unor dosare în care s-a deschis procedura insolvenței și în care există și bunuri ce pot fi valorificate în compensație cu dosare în care practic nu există bunuri ce pot fi valorificate, cum sunt de obicei dosarele deschise în conformitate cu prevederile Legii nr. 359/2004 sau ale Legii nr.31/1990.

În final doresc să îmi exprim indignarea față de faptul că unii colegi, spre bucuria mea foarte puțini la număr, au hotărât că ei nu trebuie să respecte Statutul UNPIR și au depus cereri de executare silită asupra conturilor Uniunii. Aceștia, au făcut acest lucru în dorința de a obține sumele cuvenite din fondul de lichidare înaintea altor colegi.

Consiliul național de conducere al Uniunii nu va ezita să introducă acțiuni disciplinare împotriva tuturor persoanelor care vor încălca în acest mod statutul.

Sunt gata să depun eforturi deosebite pentru asigurarea obținerii veniturilor necesare de către toți colegii dar, nu pot accepta ca unii să încerce să primească sumele, chiar cuvenite, înaintea altora.

Sper că ceea ce am spus va fi înțeles în mod corect de către întreaga noastră breaslă.

Av. Arin Octav Stănescu
Președintele UNPIR

Nota : (*) Până la data de 15 februarie 2009 fusese colectată o sumă de 386.095,15 lei, de la intrarea în vigoare a OUG nr.173/2008 pentru modificarea și completarea Legii nr.85/2006 privind procedura insolvenței.

(**) Dacă în luna februarie 2008, prin majorarea cu 20% a taxelor percepute de oficiile registrului comerțului de pe lângă tribunale pentru operațiunile de înregistrare erau virați în fondul de lichidare 1.550.160 lei, în luna iulie a aceluiași an suma era de 1.045.649 lei, pentru ca în luna ianuarie 2009 să fie de doar 746.314 lei.

(***) La data de 31.01.2009, din datele comunicate de O.N.R.C, se aflau în lucru 3.570 de dosare deschise în baza Legii nr. 359/2004 și 37.206 de dosare în care s-au pronunțat încheieri de către judecătorul delegat în baza art.237 din Legea nr.31/1990.

Posibile cazuri de practici anticoncurențiale pe piața serviciilor de insolvență

Tarifele de ruinare



Av. Carmen Popa
Membră a Consiliului național de conducere
Președinta filialei Dolj a UNPIR

În ultima parte a anului 2008, precum și în prima ședință a Consiliului Național de Conducere al UNPIR din ianuarie 2009, au fost înregistrate sesizări ale membrilor Uniunii privind existența unor practici ce ar putea fi calificate drept anticoncurențiale.

Ca urmare a acestor sesizări, precum și a altor informații culese de membri Consiliului Național, s-a adoptat decizia întocmirii unui studiu privind existența reală a practicilor denunțate, amploarea lor și realizarea unei analize preliminare în urma căreia Consiliul Național să poată adopta o decizie fundamentată privind oportunitatea sesizării Consiliului Concurenței.

Evoluția pieței serviciilor de insolvență a fost caracterizată în ultimul an de reducerea semnificativă a numărului de debitori în insolvență, cu un patrimoniu *consistent*, și de politica ANAF de curățire a arieratelor fiscale prin dizolvarea, lichidarea, declararea ca insolvable a zeci de mii de societăți inactive care, dacă nu sunt fictive, oricum sunt, în marea lor majoritate, lipsite de orice element de activ care să poată fi valorificat.

Adoptarea în anul 2007 a Ordinului ANAF nr.1009 privind selecția practicienilor în insolvență, nu a condus în mod cert la creșterea gradului de colectare a creanțelor fiscale față de perioada precedentă (nu există statistici relevante), însă a avut un alt rezultat semnificativ, acela de a lega posibilitatea desemnării ca administrator judiciar sau lichidator, de selecția efectuată de organul fiscal. Conform criteriilor de selecție prevăzute de Ordinul nr.1009/2007 onorariul reprezintă 50% din punctaj (25% pentru onorariul fix și 25% pentru onorariul procentual), ceea ce a condus practicienii în insolvență la depunerea de oferte cu onorarii din ce în ce mai mici. Dincolo de aceasta, practicienii care au *extraordinara șansă* de a fi selectați și nominalizați în dosar, pot avea la finalul procedurii teribila surpriză ca creditorul fiscal să nu fie de acord cu plata unui onorariu mai mare decât cuantumul recuperat al creanței fiscale. Prin urmare, munca practicianului nu va fi remunerată în funcție de activitățile efectiv prestate, ci în funcție de

rezultat și indiferent care ar fi cauzele unui rezultat considerat nesatisfăcător de către fisc.

Scopul oricarei activități economice, profesionale este obținerea unor venituri care, după acoperirea cheltuielilor, să asigure un venit net ce constituie recompensa muncii desfășurată cu titlu profesional.

Atunci când onorariile solicitate de practicienii în insolvență în cadrul ofertelor de preluare a unor dosare de insolvență sunt neobișnuit de mici sau aproape nule, chestiunea devine extrem de interesantă din punct de vedere juridic; fie societățile profesionale sau cabinetele profesionale respective s-au convertit în asociații caritabile, non-profit, ceea ce înseamnă că încalcă principiul specializării capacității de exercițiu și trebuie radiate din tablou, fie această ofertă reprezintă o practică anticoncurențială menită să restrângă, să denaturize sau chiar să elimine concurența.

Având în vedere și faptul că acest comportament este determinat în mod direct de criteriile și activitatea de selecție a creditorului fiscal, se pune întrebarea dacă nu cumva Ordinul ANAF nr.1009/2007 nu produce prin el însuși efectul de a distorsiona libera concurență pe piața serviciilor practicienilor în insolvență. Acest studiu a fost determinat, așa cum anunțăm de la început, de comportamente recente care, oricât de surprinzătoare ar fi, sunt reale. În cadrul procedurilor de selecție desfășurate de Direcțiile Generale ale Finațelor Publice au fost depuse oferte prin care cabinetele sau societățile profesionale de practicieni în insolvență au solicitat următoarele onorarii pe dosar:

- onorariu lunar 0, onorariu de succes 0 (cel care a depus această ofertă mi-a mărturisit că a urmărit să pună în dificultate creditorul fiscal care, până la acea dată îi respinsese toate ofertele de servicii);
- onorariu lunar 0, onorariu de succes 3% din valoarea sumelor recuperate (în cazul societăților fără patrimoniu 3% se aplică la nimic),

- onorariu lunar 20, 40 sau 100 lei, onorariu de succes 0.

În cazul primelor două exemple, nu numai că practicianul va efectua o muncă voluntară, mai mult, va credita societatea debitoare cu sumele necesare acoperirii cheltuielilor de procedură. În cel de al treilea caz, un onorariu de 20, 40 sau 100 lei nu reprezintă prețul corect al activității desfășurate întrucât nu acoperă cheltuielile generate de activitatea curentă a cabinetului sau societății profesionale, efectuată în cadrul dosarului de insolvență.

Este activitatea profesională a acestor practicieni una filantropică, sau scopul urmărit este unul contrar regulilor concurenței oneste prin practicarea unor tarife de ruinare cu scopul limitării și al eliminării concurenței?

Legea concurenței nr.21/1996 se aplică acelor acte sau fapte care pot avea ca efect restrângerea, împiedicarea sau denaturarea concurenței săvârșite de agenți economici sau de organe ale administrației centrale sau locale, în măsura în care, prin deciziile adoptate acestea din urmă influențează în mod direct sau indirect concurența (art.1).

Vom analiza practicile anticoncurențiale denumite în dreptul concurenței înțelegeri sau practici concertate și abuz de poziție dominantă.

Conform art.5 din Legea nr.21/1996 sunt interzise: orice înțelegeri exprese sau tacite, sau practici concertate care urmăresc fixarea concertată a tarifelor ; participarea , în mod concertat, cu oferte truncate la licitații sau la orice formă de concurs de oferte.

Conform art.6 din aceeași lege, este interzis abuzul de poziție dominantă pe piață, sau pe o parte substanțială a acesteia, care poate avea ca rezultat afectarea activității economice, prin practicarea unor prețuri/tarife excesive sau de ruinare, în scopul înlăturării concurenților.

Potrivit legii, prețurile produselor și tarifele serviciilor se determină în mod liber prin concurență, pe baza cererii și a ofertei. În dreptul concurenței, prețul corect a fost definit ca acel preț care acoperă costurile și asigură un profit rezonabil. Tarifele sub prețul de cost sau care nu permit acoperirea costurilor variabile medii în perioada următoare sunt considerate tarife de ruinare.

Se pune întrebarea de ce ar putea fi calificate drept practici anticoncurențiale ofertele de preț exemplificate mai sus?

Practici anticoncurențiale prin depunerea unor oferte trucate.

În condițiile în care ofertanții îndeplinesc în mod similar criteriile de capacitate profesională, departajarea se face în mod decisiv de criteriul onorariului, astfel încât ofertantul care a propus un onorariu de 20, 40 , 100 lei sau chiar 0,98% este sigur că va fi declarat câștigător și astfel, pe baza votului majoritar al creditorului bugetar, va fi desemnat să administreze procedura.

Cum toate aceste proceduri de insolvență se aplică unor debitori fără patrimoniu, deci fără șanse de recuperare a unor sume distribuibile creditorilor, plata cheltuielilor de procedură se va face din fondul de lichidare prevăzut de art.4 alin.3 al Legii nr.85/2006, fond ce este utilizat numai din dispoziția judecătorului sindic. Astfel, la închiderea procedurii, lichidatorul va putea cere plata cheltuielilor avansate și a unui onorariu global pe întreaga procedură, din fondul de lichidare, iar creditorul bugetar care a determinat numirea sa nu are nici posibilitatea, nici interesul de a se opune, căci plata din fondul

de lichidare nu-i afectează în nici un fel creanța sa și nici bugetul public.

Într-o atare situație, scopul depunerii unei oferte cu tarif de ruinare nu este unul *filantropic*, ci acela de a primi desemnarea la începutul procedurii, eliminând concurența și de a obține onorariul la închiderea procedurii, moment în care creditorul bugetar ce a determinat numirea lichidatorului nu mai are nici interesul, nici posibilitatea legală de a se opune, căci decizia aparține sindicului. În mod evident oferta a fost trucată, fiind făcută cu scopul eliminării concurenților.

Depunerea unei oferte cu tarif procentual de 0,98% raportat chiar și la un patrimoniu apreciat important (ca active imobilizate plus creanțe) poate, de asemenea, să fie calificat drept un tarif de ruinare. În absența unei analize fundamentate privind solvabilitatea patrimonială situațiile financiare publicate pe www.finante.ro pot ascunde capcane neașteptate - valori supraevaluate la imobilizarile corporale și creanțe incerte. În cazul unui asemenea debitor activitatea de lichidare generează costuri mai mari decât venitul obținut.

Abuzul de poziție dominantă prin practicarea unor tarife de ruinare cu scopul eliminării concurenței.

Poziția dominantă este situația de forță economică deținută de un agent, care îi conferă posibilitatea unui comportament independent față de concurenții săi, posibilitatea de a împiedica menținerea unei concurențe efective pe piața relevantă.

O societate profesională care, în perioada precedentă, a realizat venituri importante ce îi permit finanțarea activității proprii și avansarea cheltuielilor de procedură pe anii următori, este într-o situație de independență față de concurenți, căci poate să nu țină cont de onorariile practicate în mod obișnuit de aceștia și să ofere tarife sub cost în scopul eliminării lor. În absența acestei forțe economice nu și-ar putea permite să practice tarife de ruinare fără riscul de se autoelimina de pe piață. Prin urmare, practicarea unor tarife de ruinare de către societăți profesionale aflate într-o poziție de forță economică constituie un abuz de poziție dominantă susceptibil să denatureze concurența.

Poate fi calificată drept restrictivă de concurență procedura de selecție desfășurată de ANAF ?

Potrivit art.9 din Legea nr.21/1996 sunt interzise orice acțiuni ale administrației publice centrale sau locale, având ca obiect sau ca **efect** restrângerea, împiedicarea sau denaturarea concurenței, în special prin decizii care limitează autonomia agenților economici sau care stabilesc condiții discriminatoare pentru activitatea lor.

În condițiile în care votul creditorului fiscal este majoritar deci decisiv, criteriul de departajare a ofertelor este onorariul cel mai mic, onorariul cel mai mic oferit și acceptat este un tarif de ruinare, nivelul și plata onorariului este condiționată de nivelul de acoperire al creanței fiscale, suntem într-o situație de denaturare a concurenței prin limitarea autonomiei practicienilor în insolvență și stabilirea unor criterii discriminatorii pentru activitatea lor.

În cadrul analizei unui proiect de hotărâre al Consiliului General al Municipiului București privind reglementarea activității serviciilor de taxi, Consiliul Concurenței a considerat că impunerea unor tarife minime (de ruinare) este anticoncurențială și a solicitat eliminarea acestora.

Concurența onestă nu este doar un deziderat, este o obligație însoțită de sancțiuni.

La momentul redactării acestui articol nu am avut suficiente informații privind nivelul de extindere a acestor practici anticoncurențiale și măsura în care ele distorsionează piața, dar acestea există cu certitudine. Am considerat că este oportună publicarea acestei scurte analize, în scopul informării membrilor Uniunii dat fiind faptul că dreptul concurenței este puțin cunoscut.

Sancțiunile aplicate de Consiliul Concurenței în cazul constatării practicilor anticoncurențiale sunt deosebit de drastice, putând ajunge până la aplicarea unor amenzi de până la 10% din cifra totală de afaceri pe anul anterior sau, în cazuri grave, de practici repetate, la limitarea sau interdicția accesului la piață, prin hotărâre judecătorească.

Deasemenea, practicile anticoncurențiale sunt considerate abateri disciplinare și se sancționează potrivit Statutului UNPIR cu suspendarea din profesie pe o perioadă de la trei luni la un an.

Aplicarea sancțiunilor de către Consiliul Concurenței sau de către organele disciplinare din interiorul profesiei nu exclude dreptul persoanelor prejudiciate prin faptele anticoncurențiale de a promova o acțiune în daune.

Caracterul nociv al practicilor anticoncurențiale.

După o perioadă de câțiva ani în care practicienii s-au străduit să demonstreze necesitatea creșterii onorariului de către instanțele de faliment, fenomenul contrar ce se manifestă acum nu are nici o justificare economică sănătoasă.

Aceste practici nu sunt doar anticoncurențiale ci și complet neproductive. Nici creditorii, nici judecătorul-sindic nu se pot aștepta ca administratorul judiciar /lichidatorul să lucreze eficient în condițiile în care onorariul nu-i acoperă nici măcar costurile.

Posibilitatea de a controla și de a elimina aceste practici este la îndemâna creditorilor și a judecătorului-sindic, înainte de a se ajunge la aplicarea de sancțiuni pentru practici anticoncurențiale.

Un prim exemplu real: întrucât procedurile de selecție ale ANAF se desfășoară de regulă după pronunțarea hotărârii de deschidere a procedurii de insolvență, în vederea adoptării de către organul fiscal a deciziei sale privind desemnarea administratorului judiciar în cadrul primei adunări a creditorilor, după ce a fost declarată câștigătoare oferta ce

cuprindea un tarif de ruinare, creditorul fiscal a solicitat reducerea onorariului stabilit de sindic la nivelul onorariului din oferta depusă la ANAF. Astfel onorariul a scăzut de la 1000 lei la 100 lei pe lună.

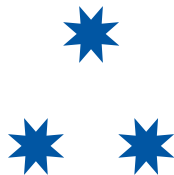
Alte posibilități de control.

În primul rând, oferta de servicii depusă la ANAF ar trebui să cuprindă devizul estimativ pe baza căruia s-a calculat onorariul, deviz în care trebuie incluse atât cheltuielile materiale ale activității administratorului judiciar /lichidatorului, cât și prețul muncii sale. Un onorariu nejustificat prin deviz poate conduce la pierderea punctajului pe acest capitol din grila de evaluare.

În al doilea rând, judecătorul-sindic ar putea să ceară creditorului fiscal ca, odată cu exprimarea deciziei sale de desemnare a administratorului judiciar, să depună și oferta acceptată în cadrul procedurii de selecție efectuată conform Ordinului ANAF nr.1009/2007. În situația în care desemnarea practicianului de către creditorul fiscal s-a făcut pe criteriul onorariului cel mai mic, judecătorul sindic nu va avea posibilitatea de a acorda un onorariu mai mare căci, potrivit legii, judecătorul sindic doar *confirmă* onorariul negociat de administratorul judiciar cu creditorii.

Este adevărat că doar Consiliul Concurenței are atribuții în ceea ce privește analiza pieței specifice, constatarea și sancționarea practicilor anticoncurențiale, însă nu este mai puțin adevărat că respectarea regulilor din dreptului concurenței trebuie să reprezinte o preocupare pentru toți cei care, prin deciziile lor, pot influența piața serviciilor de insolvență. Creditorul fiscal nu trebuia să accepte, cu un oarecare cinism, oferte derizorii doar pe considerentul că aceasta este *regula de aur a bugetului*, întrucât *efectul deciziilor* sale este contrar regulilor concurenței oneste. Pe de altă parte, în cadrul controlului de legalitate efectuat de judecătorul sindic, acesta poate verifica dacă nu cumva depunerea unor oferte cu tarife de ruinare nu urmărește un scop contrar dreptului afectând în același timp bunul mers al procedurii de insolvență.

În final, mai trebuie arătat că acest articol are în vedere doar acele practici ce distorsionează piața sau un segment semnificativ al acesteia încalcând regulile concurenței oneste. Însă aceleași practici, analizate individual, pot constitui fapte de concurență neloială, ceea ce constituie un alt capitol al dreptului concurenței și care va face probabil subiect al unui studiu separat.



Verificarea de către practicienii în insolvență a reflectării în contabilitate a creanțelor, în vederea acceptării lor pentru înscriere în tabloul de creanțe



Ec. Sebe Liviu
Membru UNPIR, filiala București

Legea nr.85/2006 privind procedura insolvenței, la art.3 alin.16, prevede că tabelul preliminar de creanțe cuprinde toate creanțele născute înainte de data deschiderii procedurii curente, scadente, sub condiție sau în litigiu, acceptate de către administratorul judiciar în urma VERIFICĂRII acestora. În tablou se menționează atât suma solicitată de creditor, cât și suma acceptată și rangul de preferință.

Legea nr.85/2006 la art.9,10 și 11 prevede următoarele categorii de creanțe:

- Creanțele garantate, care sunt creanțele persoanelor ce beneficiază de o garanție reală asupra bunurilor din patrimoniul debitorului;

- Creanțele salariale, care sunt creanțe ce izvorăsc din raporturi de muncă între debitor și angajații acestuia;

- Creanțele bugetare, care sunt creanțele constând din impozite, taxe, contribuții, amenzi și alte venituri bugetare, precum și accesoriile acestora.

Normele de utilizare a conturilor contabile elaborate de Ministerul Finanțelor Publice în conformitate cu art.4(1) din Legea contabilității nr.82/1991, republicată, prevede că în contabilitatea societăților comerciale se înregistrează următoarele categorii de creanțe:

- Creanțe comerciale, care cuprind operațiunile privind livrările de produse și mărfuri, lucrări executate și servicii prestate, pe bază de facturi fiscale sau efecte comerciale precum și avansurile încasate de la clienți;

- Creanțe față de personal, care cuprind drepturile salariale, sporurile, primele din fondul de salarii, indemnizațiile pentru concedii de odihnă, drepturile de personal neridicate precum și reținerile din salariile personalului datorate terților;

- Creanțe față de asigurările sociale și protecție socială, care cuprind: delegațiile pentru contribuția unității și angajaților la asigurările sociale, precum și contribuția unității și a personalului la constituirea fondului de somaj;

- Creanța față de bugetul statului și fondurile speciale care cuprind: impozitul pe profit, taxa pe valoarea adăugată, impozitul pe salarii, subvențiile de primit precum și alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate;

- Creanțe în cadrul grupului și cu asociații cuprind operațiunile care se înregistrează reciproc și în aceeași perioadă de gestiune precum și decontările între unitate și asociații sau acționari privind capitalul social și dividendele cuvenite acestora;

- Creanțe față de creditori diverși, care cuprind sumele datorate față de alte persoane fizice sau juridice;

- Creanțe de regularizare și asimilate, care cuprind cheltuielile efectuate și veniturile realizate în perioada curentă, dar care privesc execuțiile sau perioada următoare;

- Creanțe privind decontările în cadrul unității care cuprinde operațiunile între unitate și subunități și între subunități.

În categoria creanțelor unei societăți comerciale datorate creditorilor, se mai cuprind:

- Împrumuturile obținute la valoarea de rambursare a obligațiilor emise;

- Primele de rambursare aferente împrumuturilor din emisiunea de obligațiuni;

- Credite bancare pe termen lung primite de la instituții bancare;

- Creditele bancare pe termen scurt acordate de instituțiile bancare pentru nevoi temporare;

- Imobilizările corporale primite în leasing financiar, conform procedurilor contractuale;

- Dobânzile datorate aferente împrumuturilor primite;

- Primele de rambursare aferente împrumuturilor din emisiunea de obligațiuni;

- Dividendele datorate acționarilor și asociaților din profitul realizat în exercițiile financiare anterioare;

- Dobânzile datorate aferente creditelor acordate de instituțiile financiare.

Creanțele se înregistrează în contabilitatea debitorului la valoarea lor nominală pe bază de documente justificative în care s-au consemnat operațiunile economico-financiare în conformitate cu art.6(1) din Legea contabilității nr.82/1991, republicată.

Formularele financiar-contabile care au regim special de înscriere și numerotare sunt cuprinse în Nomenclatorul aprobat prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr.1850/14.12.2004; prin

+

cyanmagentablack

același ordin s-au aprobat și normele metodologice de întocmire și utilizare a acestor formulare.

Formularele financiar-contabile care au regim special de înscriere și numerotare precum și normele metodologice privind întocmirea și utilizarea acestora au fost aprobate prin Hotărârea Guvernului nr. 831/2.12.1997.

Documentele financiar-contabile care stau la baza înregistrării creanțelor în contabilitatea societăților comerciale sunt:

- Factura fiscală și factura sunt documentele pe baza cărora se întocmește documentul de decontare a produselor și mărfurilor livrate, a lucrărilor executate și a serviciilor prestate;

- Chitanța fiscală este documentul privind cumpărarea unor bunuri sau prestarea de servicii, în condițiile în care nu se întocmește factura;

- Chitanța este documentul pentru depunerea unei sume în numerar în casieria societății comerciale;

- Statul de salarii este documentul pentru calculul drepturilor bănești convenite salariaților și a contribuțiilor unității la asigurările sociale și fondul de somaj, precum și reținerile din salarii datorate la bugetul statului și la asigurările sociale;

- Lista de avans chenzinal este documentul pentru calculul drepturilor bănești, convenite salariaților cu avansuri chenzinale;

- Ordinul de deplasare este documentul pentru decontarea de titularul de avans a chetuielilor efectuate;

- Ordinul de deplasare (delegație) în străinătate este documentul pentru stabilirea avansului în valută și pentru justificarea valutei ridicate de la casierie și a valutei aduse la înapoierea în țară;

- Decontul de cheltuieli este documentul pentru stabilirea diferențelor de primit sau de restituit de titularul de avans;

- Decontul de cheltuieli valutare este documentul pentru decontarea de către titularul de avans a chetuielilor efectuate în valută și în lei și pentru stabilirea diferenței de primit sau de restituit de titularul de avans;

- Biletul la ordin, reglementat prin Legea nr.58/1934 modificată prin O.U.G. nr.39/2008 este documentul emis de societatea comercială pentru a se plăti altei societăți comerciale, o sumă determinată, de către o instituție bancară din contul de disponibilități reprezentând contra-valoarea produselor și mărfurilor aprovizionate, lucrărilor executate și serviciilor prestate;

- Cecul, reglementat prin Legea nr.59/1934 modificată prin O.U.G. nr.38/2008 este documentul emis de o societate comercială în calitate de trăgător pentru plata unei sume către altă societate comercială, instituție bancară sau organ fiscal.

Creanțele pretinse de creditori pentru a fi înscrise în tabloul preliminar de creanțe de către practicianul în insolvență, pot fi verificate de către aceștia numai dacă au calitatea de expert contabil. În opinia noastră, considerăm că în situația în care administratorul judiciar sau lichidatorul nu are această calitate este necesar ca pentru verificarea creanțelor pretinse de creditori să angajeze pe bază de contact de prestări de servicii, persoane fizice sau juridice autorizate, membrii ai Corpului Experților Contabili Autorizați din România.

Verificarea creanțelor pretinse de creditori presupune:

a) În cazul creanțelor comerciale:

1) Creanța creditorului figurează înregistrată în contabilitatea debitorului;

2) Creanța creditorului este înscrisă în bilanța de verificare analitică întocmită de debitor pentru conturile contabile: 401 – Furnizori, 403 – Efecte de plătit, 404 – Furnizori de imobilizări sau 419 – Clienți creditori.

3) Verificarea creanțelor creditorilor rezultate din facturile emise de acestia, dar neevidențiate în contabilitate constă în a analiza dacă:

- Facturile poartă semnătura persoanei împuternicite de debitor pentru primirea produselor și mărfurilor sau pentru certificarea lucrărilor executate sau serviciilor prestate;

- Facturile emise de furnizori pentru lucrări executate sau serviciile prestate au menționate numărul și data contractului de executare de lucrări sau de prestări de servicii;

- Facturile în partea stângă jos au înscrise datele de identificare a persoanei care a întocmit factura din partea creditorului (numele și prenumele, cod numeric, etc.)

- Valoarea totală a facturii creditorului inclusiv taxa pe valoarea adăugată figurează înscrisă în jurnalul de cumpărări al debitorului.

b) În cazul creanțelor față de personal verificarea constă în a analiza dacă:

1) Creanța figurează contabilizată în conturile contabile 421 – Personal salarii datorate, 423 – Personal ajutoare datorate, 424 – Participarea personalului la profit, 426 – Drepturi de personal neridicate, 427 – Rețineri din salarii datorate, 428 – Alte datorii și creanțe în legătură cu personalul.

2) În situația creanțelor pretinse de creditori, dar necontabilizate, se va verifica dacă acestea sunt înscrise în statele de salarii, listele de plată sau alte documente pe baza cărora s-au calculat drepturile convenite angajaților (foi de lucru, foi de pontaj, etc.)

c) În cazul creanțelor față de asigurările sociale, verificarea constă în identificarea sumelor pretinse în conturile contabile: 431 – Asigurări sociale, 437 – Ajutor de somaj și 438 – Alte datorii și contribuții sociale.

d) În cazul creanțelor față de bugetul statului și fonduri speciale, se verifică dacă sumele pretinse figurează în conturile contabile: 441 – Impozit pe profit, 442 – Taxa pe valoarea adăugată (deductibilă, colectată, de recuperat, de plată, etc.) și 444 – Impozit pe venituri de natura salariilor.

Taxa pe valoarea adăugată deductibilă aferentă cumpărărilor de bunuri, lucrări executate și servicii prestate se verifică și pe baza jurnalului de cumpărări și a facturilor fiscale emise de furnizori.

Impozitul pe veniturile de natura salariilor și altor drepturi bănești similare, datorat bugetului se stabilește pe baza statului de salarii și a altor documente de plată.

e) În situația creanțelor în cadrul grupului și cu asociații, se verifică analiza sumelor contabilizate în conturile contabile: 451 – Decontări în cadrul grupului, 455 – Sume datorate asociaților și 457 – Dividende de plată.

f) În situația creanțelor față de creditori diverși, reprezentând sume încasate și necuvenite, sume datorate pentru despăgubiri și penalitate și sumele datorate pentru achiziționarea de plasament, se verifică prin analiza sumelor evidențiate în contul 462 – Creditori diverși.

g) În situația împrumuturilor din emisiuni de obligațiuni, a creditelor bancare pe termen lung, a altor împrumuturi și datorii asimilate și dobânzilor aferente împrumuturilor și datoriilor asimilate, verificarea acestor creanțe se face analizându-se conturile contabile: 161 – Împrumuturi din emisiuni de obligațiuni, 162 – Credite pe termen scurt, 167 – Alte împrumuturi și datorii asimilate și 168 – Dobânzi aferente împrumuturilor și datoriilor asimilate.

Pentru creditele pe termen scurt se verifică contul 512 – Conturi curente la bănci, în situația creditelor pe termen scurt primite, iar acest cont are sold creditor.

Înscriserea creanțelor pretinse în tabloul preliminar al creanțelor fără a se efectua verificarea acestora, reprezintă nerespectarea prevederilor art.3 alin.16 din Legea nr.85/2006 și va avea drept consecință înscriserea în acest tablou a unor creanțe incerte, mai ales că există tendința unor creditori (furnizori, creditori, organe fiscale, instituții bancare) de a pretinde creanțe care nu au la bază documente justificative și care nu cuprind elementele principale prevăzute de reglementările din domeniul financiar-contabil.

Compatibilitatea dispozițiilor Legii nr. 85/2006 cu cele ale Codului de procedură civilă în materia valorificării bunurilor din averea societății debitoare



Jurist Cristina Moldovan

1. Preliminarii. Prezentul studiu își propune să facă o scurtă analiză a compatibilității dispozițiilor Codului de procedură civilă privind executarea silită în ceea ce privește lichidarea bunurilor din averea debitoarei aflate în faliment. Aspectele prezentate în cuprinsul lucrării au doar caracter exemplificativ, și nu exhaustiv.

Procedura insolvenței reglementată de Legea nr. 85/2006 privind procedura insolvenței¹ și procedura executării silite prevăzută în Codul de procedură civilă se aseamănă prin scopul instituirii lor și anume acoperirea creanțelor deținute față de debitorii. Trebuie precizat însă faptul că procedura insolvenței nu este redusă la acoperirea creanțelor debitorului împotriva căruia aceasta se desfășoară, ci acest scop instituit în mod expres prin cuprinsul art. 2 din Legea nr. 85/2006 se completează cu procedura radierii debitorului din registrul în care este înmatriculat, ulterior lichidării averii acestuia. În doctrină se afirmă că procedura executării silite rămâne dreptul comun și pentru procedura insolvenței.²

Potrivit art. 149 din legea insolvenței, dispozițiile Legii nr. 85/2006 se completează, în măsura compatibilității, cu cele ale Codului de procedură civilă. În doctrină s-a arătat faptul că textul art. 149 este imprecis, lăsând loc de interpretări neuniforme și contradictorii în contextul în care numeroase aspecte ridică semne de întrebare în ce privește compatibilitatea dispozițiilor legii insolvenței cu cele ale Codului de procedură civilă.³ Prin urmare, pentru a putea fi aplicabile dispozițiile în materie de executare silită ale Codului de procedură civilă și în cadrul procedurii de lichidare a bunurilor din averea societății debitoare, este imperios necesar ca acestea să nu contravină specificului procedurii de insolvență.

Această analiză a compatibilității celor două reglementări se impune pentru a ști în ce măsură, în lipsa prevederilor detaliate din legea insolvenței se poate recurge la aplicarea dispozițiilor din Codul de procedură civilă. Prezenta analiză se justifică cu atât mai mult cu cât reglementarea procedurii de valorificare prevăzută de Legea nr. 85/2006 este una lacunară, lăsând astfel o mare libertate de acțiune lichidatorului judiciar în ceea ce privește vânzarea bunurilor din averea societății debitoare. Sub acest aspect, prezintă totodată relevanță reglementarea actuală cuprinsă în art. 117 alin. 2 lit. c din Legea nr. 85/2006 potrivit căreia raportul de valorificare în bloc poate cuprinde propuneri privind vânzarea la licitație publică. Prin intrarea în vigoare a Legii nr. 85/2006 au fost abrogate dispozițiile Legii nr. 64/1995



Av. Marius Grecu
Membru UNPIR, filiala Cluj

privind procedura reorganizării judiciare și a falimentului, prin urmare, implicit și textul art. 114 alin.2, potrivit căruia vânzarea la licitație publică se organiza în condițiile prevăzute de Codul de procedură civilă. Problema interesantă care poate fi pusă în discuție sub acest aspect este de a ști în ce măsură faptul de a nu mai relua, în cuprinsul Legii nr. 85/2006, prevederea potrivit căreia vânzarea la licitație publică se făcea în condițiile Codului de procedură civilă constituie o reală intenție a legiuitorului sau doar o scăpare a acestuia.⁴

Este adevărat că procedura de lichidare prevăzută de Legea nr. 85/2006 păstrează anumite reflexii ale procedurii de executare silită, însă dispozițiile Codului de procedură civilă nu sunt întru totul compatibile cu principiile procedurii insolvenței. Procedura executării silite poate fi totuși considerată, în cele din urmă, ca procedură de drept comun pentru valorificarea bunurilor din averea societății debitoare, dat fiind faptul că această din urmă vânzare nu este altceva decât o formă de vânzare forțată impusă de necesitatea recuperării creanțelor deținute împotriva societății ajunsă în încetare de plăți.

2. Aspecte incompatibile ale celor două reglementări. Un prim aspect care poate fi remarcat referitor la cuprinsul celor două reglementări este faptul că dispozițiile Codului de procedură civilă reglementează distinct executarea silită a bunurilor mobile și a celor imobile. Legea insolvenței nu cuprinde o asemenea distincție, concluzia care se impune fiind aceea că modalitățile de valorificare prevăzute de dispozițiile Legii nr. 85/2006 și normele care reglementează aceste metode de vânzare sunt aplicabile atât în materie de bunuri mobile cât și pentru bunurile imobile din averea societății debitoare. În pofida acestui fapt, în cuprinsul Legii nr. 85/2006 există totuși o prevedere care detaliază vânzarea directă individuală a bunurilor imobile, cuprinsă în art.118. Această dispoziție nu reduce însă aplicarea metodei vânzării directe doar pentru cazul bunurilor imobile, neexistând niciun impediment ca negocierea directă să fie incidentă și în cazul vânzării individuale a bunurilor mobile sau în cazul vânzării în bloc, atât a bunurilor mobile cât și a celor imobile.

Suplimentar față de prevederile codului de procedură civilă legea insolvenței instituie ca modalitate de valorificare a bunurilor vânzarea în bloc. Codul de procedură civilă reglementează exclusiv vânzarea silită a bunurilor mobile și imobile private *ut singuli* și nu ca un ansamblu funcțional.

+

cyanmagentablack

Potrivit prevederilor art. 442 C.proc.civ., vânzarea bunurilor mobile la licitație se va face pentru fiecare bun în parte sau pentru mai multe bunuri împreună, în funcție de natura și destinația lor. Vânzarea mai multor bunuri împreună nu se identifică cu o vânzare în bloc, întrucât aceasta din urmă presupune reunirea unor bunuri ca un ansamblu funcțional, bunuri necesare în vederea desfășurării unei activități și pentru care un cumpărător oferă un preț nedefalcat pe bunurile componente. Acest ansamblu în stare de funcționare a fost definit în doctrină ca fiind „o grupare de bunuri corporale care, prin coerența economică internă, poate fi utilizată pentru realizarea unui scop comercial”.⁵ Totodată, dispozițiile art. 495 C.proc.civ. prevăd că procedura de vânzare prin licitație publică pentru bunuri imobile se va îndeplini pentru fiecare bun în parte.

Dispozițiile Codului de procedură civilă cuprind o reglementare minuțioasă a etapelor vânzării bunurilor prin executare silită, spre exemplu vânzarea la licitație publică a bunurilor imobile face obiectul unei întregi secțiuni în cadrul capitolului referitor la valorificarea bunurilor imobile. Astfel, dacă Codul de procedură civilă stabilește în amănunt pașii care se impun a fi respectați în cadrul licitației publice, dimpotrivă, Legea nr. 85/2006 conferă lichidatorului judiciar o mai mare libertate în ceea ce privește procedura pe care o are de urmărit în vederea valorificării bunurilor din averea societății debitoare. În cuprinsul Legii nr. 64/1995 privind procedura reorganizării judiciare și a falimentului exista un text expres potrivit căruia vânzarea la licitație publică se făcea în condițiile prevăzute de Codul de procedură civilă, însă noua reglementare nu mai face o asemenea precizare⁶. În aceste condiții, rămâne la latitudinea lichidatorului judiciar de a stabili în mod detaliat pașii care trebuie urmați în cadrul procedurii de valorificare a averii societății aflate în insolvență prin regulamentul de vânzare care va fi prezentat creditorilor. Acest regulament va cuprinde modalitatea concretă de valorificare, date despre bunurile care fac obiectul vânzării, situația juridică a activelor, condiții de participare la procedura de valorificare, desfășurarea procedurii de valorificare. În aceste condiții, dispozițiile Codului de procedură civilă devin inaplicabile în măsura în care sunt incompatibile cu conținutul regulamentului de vânzare.

Considerăm că lichidatorul judiciar are posibilitatea de a stabili în cadrul regulamentului de vânzare termene diferite decât cele care sunt impuse de prevederile Codului de procedură civilă. Spre exemplu, potrivit art. 504 alin.2 C.proc.civ. termenul stabilit pentru vânzarea la licitație a unui bun imobil nu poate fi mai scurt de 30 zile și nici mai lung de 60 zile de la afișarea publicației de vânzare la locul unde va avea loc licitația. În doctrina de specialitate s-a exprimat opinia potrivit căreia anunțurile publicitare, ca etapă premergătoare licitației, trebuie să respecte cu rigurozitate condițiile art. 434 și ale art. 504 alin.2 din Codul de procedură civilă, adică minim 15 zile, respectiv 30 zile de la publicarea anunțului până la data desfășurării primei licitații, după cum bunurile sunt mobile sau imobile.⁷

Totuși, nu vedem care ar fi impedimentul stabilirii de către lichidatorul judiciar a unui termen diferit decât cel la care face referire Codul de procedură civilă în cuprinsul regulamentului de vânzare în condițiile în care acest regulament a fost aprobat de Adunarea creditorilor. Prin votul dat în sensul aprobării, creditorii au convenit, implicit și asupra termenelor prevăzute în vederea desfășurării procedurii de valorificare. Mai mult decât atât, stabilirea unor termene mai scurte decât cele prevăzute de Codul de procedură civilă ar corespunde specificului procedurii insolvenței care este o procedură caracterizată prin celeritate. Considerăm că stabilirea unor termene mai lungi decât cele prevăzute la art. 504 alin. 2 C. proc.civ. nu-și găsește nicio justificare, contravenind astfel principiului celerității ca principiu care guvernează procedura insolvenței prevăzută în mod expres în cuprinsul dispozițiilor art. 5 alin. 2 din Legea nr.85/2006, potrivit căreia organele care aplică procedura „trebuie să asigure efectuarea cu celeritate a actelor și operațiunilor prevăzute de legea insolvenței, precum și

realizarea în condițiile legii a drepturilor și obligațiilor celorlalți participanți la aceste acte și operațiuni.”⁸ În acest sens, practica judiciară a statuat că vânzarea are loc obligatoriu în cel mai scurt termen de la deschiderea procedurii, la prețul cel mai mare oferit, pentru a se putea închide procedura, a dizolva societatea și a distribui sumele obținute între creditorii.⁹

O altă problemă care poate fi pusă în discuție este aceea a neobținerii prețului de pornire în cadrul licitației publice. În cadrul Adunării creditorilor se propun spre aprobare eventualii pași de scădere a prețului pentru cazul în care valorificarea bunurilor nu este posibilă la prețurile stabilite, precum și perioada de timp sau numărul de licitații în care lichidatorul va încerca valorificarea la un anumit preț.

Conform practicii deja încetățenite în materie de valorificare a bunurilor, lichidatorii judiciari procedează la stabilirea unui anumit număr de licitații care vor fi organizate având ca pornire prețul de evaluare, urmând ca în situația în care nu se reușește vânzarea bunurilor, să se mai organizeze din nou licitații cu un preț de pornire de 75% din prețul de evaluare, iar ulterior, acest preț va scădea cu încă 25%. Aceste licitații, precum și pașii de scădere a prețului se aprobă de către creditorii pe baza propunerii lichidatorului, fie încă anterior demarării procedurii de valorificare, fie pe parcursul acesteia. De asemenea, dacă prețul minim nu poate fi obținut, creditorii pot aproba o nouă modalitate de valorificare a bunurilor.

Contrar practicii mai sus prezentate, dispozițiile Codului de procedură civilă prevăd că în situația neobținerii prețului de pornire, vânzarea se va amâna la un alt termen care nu poate fi mai mare de 60 zile pentru care se va face o nouă publicație. La acest termen prețul de pornire va fi de 75% din valoarea prețului de evaluare, iar dacă nici acum nu se obține prețul de începere, la același termen bunul va fi vândut la cel mai mare preț oferit.

În materie de imobile, neobținerea prețului de pornire a licitației, determină vânzarea bunului respectiv la cel mai mare preț oferit. O asemenea reglementare transpusă în practică, și care este în consonanță cu principiul celerității, ar trebui coroborată, credem, cu principiul maximizării averii debitoare instituit în mod expres de dispozițiile Legii nr. 85/2006 (art. 86 alin.1¹⁰, art. 116 alin.1¹¹).

Considerăm că lichidatorul va avea drept de opțiune în ceea ce privește vânzarea bunurilor la cel mai bun preț în cazul neajudecării acestora sau continuarea organizării de licitații în funcție de anumite împrejurări concrete și cu respectarea, totodată, a celor două principii instituite expres de dispozițiile cuprinse în legea insolvenței. Astfel, printre altele, la baza opțiunii lichidatorului judiciar trebuie să stea întotdeauna și o apreciere a gradului de vandabilitate a bunurilor, precum și a valorii cheltuielilor ocazionate cu administrarea, conservarea și paza bunurilor în cazul în care modalitatea de vânzare aleasă impune menținerea acestora în patrimoniul debitorului pentru o mai lungă perioadă de timp. Acest aspect trebuie avut în vedere chiar în eventualitatea obținerii unei valori mai mari la momentul vânzării, întrucât s-ar ajunge inevitabil ca valoarea mai mare astfel obținută să fie diminuată cu cheltuielile făcute pentru administrarea, conservarea sau paza acestora până la valorificarea lor.

Prin urmare, se poate vorbi în acest caz de o anumită optimizare a raportului dintre prețul obținut din vânzarea activelor și cheltuielile de administrare a acestora, și implicit, de o armonizare a celor două principii: principiul celerității, respectiv principiul maximizării averii societății debitoare.

Referitor la cele arătate mai sus, practica judiciară a statuat că întrucât “ne aflăm în cadrul unei proceduri judiciare colective de executare silită prin faliment, în care vânzarea activelor nu se face ca în procedura de executare silită individual numai la stăruința creditorului, ci vânzarea are loc obligatoriu în cel mai scurt timp posibil de la deschiderea procedurii, la prețul cel mai mare oferit”¹², este necesar a se trece la lichidarea patrimoniului “chiar dacă prețul oferit nu este pe măsura așteptărilor creditorilor”¹³. Astfel, considerăm că judecătorul-sindic și

lichidatorul nu se află pe durată nedeterminată la dispoziția creditorilor și nici nu au la dispoziție mijloacele de a conserva și păstra în depozit activele diferiților debitori, până la o vânzare acceptată de creditori.

O problemă poate apărea atunci când în cuprinsul regulamentului de vânzare se stabilește că bunurile se vor valorifica prin licitație publică în condițiile prevăzute de Codul de procedură civilă, fără a se face nicio derogare de la acele reguli. O asemenea prevedere rămâne la opțiunea lichidatorului, dar ulterior aceasta va trebui aprobată de către creditori. În doctrină s-a arătat că prin aplicarea întocmai a dispozițiilor din Codul de procedură civilă, creditorii pot fi prejudiciați.¹⁴ În materia bunurilor mobile, art. 443 alin.3 din Codul de procedură civilă stipulează că “dacă nu se obține prețul de începere la licitație, la același termen, bunul va fi vândut la cel mai mare preț oferit”. Prin urmare, considerăm că, în cazul în care nu se prevede expres că bunurile nu pot fi vândute la un preț inferior celui de evaluare, se poate ajunge la situația în care un bun mobil să fie adjudecat la un preț foarte mic. La fel se întâmplă și în cazul bunurilor imobile, doar că în acest caz vânzarea la orice preț se va face doar la a doua licitație organizată.

O prevedere incompatibilă cu specificul procedurii insolvenței este cea cuprinsă în art. 448 C.pr.civ. potrivit căreia în situația în care bunul mobil nu poate fi vândut, orice creditor cărui legea îi oferă posibilitatea de a cere executarea silită asupra bunurilor mobile ale debitorului va putea prelua bunul respectiv în contul creanței sale. Unul dintre principiile recunoscute ale procedurii insolvenței este cel al ordonării rangului creanțelor¹⁵, această ordine de preferință fiind prevăzută în mod imperativ de dispozițiile art. 121 și 123 din Legea nr. 85/2006. Prin urmare, o asemenea prevedere aplicată în cadrul procedurii de insolvență ar putea duce la crearea unei situații în care un creditor cu o creanță dintr-o categorie cu un rang inferior și-ar acoperi creanța sa prin preluarea bunului nevândut al debitorului, în dauna creditorilor cu rang prioritar, contravenind astfel textului de lege. Nimic nu împiedică însă un creditor cu rang superior, care a fost înscris la masa credală a debitoarei în prima grupă în vederea efectuării distribuțiilor de sume, să preia bunul nevândut în contul creanței sale. Într-o asemenea ipoteză, creditorul va trebui să suporte toate cheltuielile de executare și cele aferente procedurii, incluzând și retribuția lichidatorului.

În practică a fost respinsă cererea unui creditor de a-i fi atribuite în proprietate, pe cale de accesiu, construcțiile situate pe terenurile proprietatea sa în contul creanței sale, deoarece contravenea dispozițiilor Legii nr. 64/1995, conform cărora creanțele vor fi plătite cu sumele de bani rezultate și nu vor fi stinse prin dare în plată silită.¹⁶

Atribuirea bunului în contul creanței devine posibilă și în situația în care singurul creditor oferă, în tot sau în parte, creanța sa pentru un bun.¹⁷

3. Aspecte reglementate de Codul de procedură civilă compatibile cu dispozițiile Legii nr. 85/2006.

Importantă în acest context este stabilirea înțelesului noțiunii de compatibilitate la care dispozițiile art. 149 ale legii insolvenței fac referire. Considerăm că în ipoteza în care anumite dispoziții sunt compatibile cu specificul procedurii insolvenței, această compatibilitate trebuie înțeleasă în sensul aplicării reglementărilor Codului de procedură civilă ca și condiții minime a fi respectate în cadrul procedurii de valorificare a bunurilor din patrimoniul societății debitoare. Prin urmare, privite ca și condiții minime, aceste prevederi devin obligatorii pentru lichidatorul judiciar, impunându-se a fi respectate în derularea procedurii de valorificare. În măsura în care Legea nr. 85/2006 cuprinde o reglementare lacunară sub acest aspect, lichidatorului i se conferă libertatea de stabilii în conformitate totodată cu principiile procedurii insolvenței, reguli suplimentare în ceea ce privește valorificarea averii

debitoarei menite a maximiza prețul obținut în urma operațiunilor de vânzare și, implicit a acoperi într-o proporție cât mai mare creanțele înscrise la masa credală a debitoarei.

Legea insolvenței păstrează, în principiu, modalitățile de vânzare care sunt prevăzute și de Codul de procedură civilă. Dispozițiile acestuia din urmă stabilesc, la modul generic, ca modalitate de valorificare, pe lângă licitația publică și vânzarea directă, orice altă modalitate prevăzută de lege. Legea insolvenței enumeră în mod limitativ modalitățile de vânzare permise și asupra cărora lichidatorul are opțiune, și anume: licitația publică, negocierea directă sau o combinație a celor două. Metoda de vânzare, atât în cazul vânzării în bloc cât și în cazul vânzării bunurilor individuale poate fi orice metodă de negociere directă sau licitație utilizată în comerț, singura condiție fiind aceea că trebuie aprobată de către creditori. În doctrină s-a arătat că în măsura în care creditorii aprobă o anumită metodă prin regulamentul de vânzare, aceasta devine „legea” pentru valorificarea bunurilor.¹⁸ Trebuie făcută însă distincție între metoda de vânzare care, potrivit art. 116 alin.2, va trebui să fie aprobată de către creditori și regulamentul de vânzare care, potrivit textului legal, va fi doar prezentat creditorilor. Considerăm că, deși libertatea stabilirii regulamentului de vânzare revine lichidatorului, ținând cont de principiile care guvernează procedura prevăzută de Legea nr. 85/2006, creditorii au totuși dreptul de a contesta cuprinsul acestui regulament.

În lipsa unei reglementări potrivit căreia vânzarea la licitație se face în condițiile Codului de procedură civilă, astfel cum dispozițiile Legii nr. 64/1995 prevedeau și în lipsa unei prevederi care să impună obligativitatea alegerii unei metode anume, în doctrina de specialitate s-a apreciat că oricare dintre formele practicate în mod uzual sunt acceptabile: licitația poate fi cu strigare - de exemplu ascendentă, olandeză sau conform Codului de procedură civilă ori poate fi licitație de oferte în plic închis.¹⁹

Ca măsuri compatibile prevăzute de Codul de procedură civilă cu specificul procedurii de vânzare a bunurilor în procedura falimentului putem aduce în discuție prevederile Codului de procedură civilă privind expunerea pe piață a bunurilor care fac obiectul vânzării. Astfel, dispozițiile art. 116 alin.1 din legea insolvenței prevăd că pentru maximizarea valorii averii debitorului, lichidatorul va face toate demersurile de expunere pe piață, într-o formă adecvată a acestora. Forma adecvată la care face referire textul legal poate fi îndeplinită prin aplicarea prevederilor din Codul de procedură civilă adaptată procedurii insolvenței. Mențiunile care trebuie cuprinse în publicația de vânzare sunt prevăzute în cuprinsul art. 439, în materie de imobile și 504 alin. 1, pentru imobile. Trebuie menționat însă faptul că regulile privind expunerea pe piață prevăzute de Codul de procedură civilă sunt, așa cum am arătat mai sus, doar cerințe minime, mai mult, chiar obligatorii, pentru măsurile de publicitate pe care lichidatorul trebuie să le facă.

Dat fiind acest fapt, în practică, lichidatorii judicari procedează și la publicarea anunțului într-un ziar de largă circulație, deși potrivit Codului de procedură civilă, aceasta se face doar când se apreciază că este necesar pentru vânzarea bunurilor mobile, sau la cererea celui interesat pentru bunurile imobile. În cuprinsul legii insolvenței, mențiunea privind publicitatea în ziar este inserată doar pentru ipoteza vânzării directe a bunurilor imobile. Aceasta se impune însă a fi făcută pentru toate modalitățile de valorificare în scopul maximizării averii societății debitoare, așa cum prevăd chiar dispozițiile legii, dar și pentru asigurarea transparenței care trebuie să guverneze întreaga procedură a insolvenței.

Sunt obligatorii în cadrul procedurii de insolvență măsurile prevăzute de art. 437 și 504 alin. 4 C.pr.civ., referitoare la afișarea publicației de vânzare la sediul organului de executare (al lichidatorului) și al instanței de executare (tribunalul în a cărui rază teritorială se află sediul debitorului), la locul aflării

+

cyanmagenta.black

bunului, la sediul primăriei în a cărei rază teritorială se află bunul și la locul desfășurării licitației.

Considerăm, de asemenea, a fi compatibile cu dispozițiile Legii nr. 85/2006 regulile prevăzute de Codul de procedură civilă în art. 443 alin. 1, 2 și art. 509 alin. 1, 2 privind prețul de pornire al licitațiilor și modalitatea efectivă de desfășurare a acesteia. Aceste aspecte fac, de regulă, obiectul regulamentului de vânzare întocmit de către lichidator. Mai mult, s-a susținut că “în toate cazurile, indiferent de metoda și de modalitatea de vânzare pentru care se optează, este absolut necesar să se prevadă expres, chiar în cuprinsul regulamentului de vânzare, condițiile în care se va realiza vânzarea, modalitățile de achitare a prețului precum și sancțiunile care intervin în cazul în care adjudecatarul nu-și îndeplinește obligațiile”.²⁰

În lipsa unor prevederi exprese în regulamentul de vânzare, nedepunerea prețului după adjudecarea bunului atrage incidența art. 444 alin. 2, art. 513 C.pr.civ. privind reluarea licitației sau a altei modalități de vânzare.²¹ În acest sens, practica judiciară a stabilit că nedepunerea prețului în termenul prevăzut de art. 512 C. pr. civ. pentru bunul adjudecat la licitație publică în procedura falimentului atrage scoaterea din nou în vânzare a bunului, pe seama primului adjudecatar, fără a fi necesar ca acesta să fie pus în întârziere cu privire la plata prețului.²²

4. Concluzii. Dispozițiile art. 149 din Legea insolvenței, care prevăd că, în măsura compatibilității, prevederile Legii nr. 85/2006, se completează cu cele ale Codului de procedură civilă, își vor găsi aplicabilitate numai în situația în care acest lucru va fi posibil, fără a fi contraveni, prin aplicarea prevederilor cuprinse în Codul de procedură civilă în materia vânzării bunurilor în cadrul executării silite, conținutului regulamentului de vânzare întocmit de către lichidator în baza textului legal special în materie, regulament care stabilește normele de valorificare care trebuie avute în vedere în cadrul procedurii falimentului. Așa cum s-a susținut, “procesul de comercializare a vânzării bunurilor debitorilor trebuie să continue în direcția compatibilă cu exigențele activității comerciale și nu cu cele ale circuitului civil”.²³

NOTE

¹ Legea nr. 85/2006 privind procedura insolvenței a fost publicată în Monitorul Oficial nr. 359 din 21 aprilie 2006

² Ion Turcu – *Legea procedurii insolvenței. Comentariu pe articole*, Ed. C.H. Beck, București 2007, pg. 556

³ Ion Turcu – *Compatibilitatea normelor Codului de procedură civilă cu specificul procedurii insolvenței*, RDC, nr. 12/2005, pg. 301

⁴ Potrivit dispozițiilor art. 116 alin.2 din Legea nr. 85/2006, „metoda de vânzare a bunurilor, respectiv **licitație publică, negociere directă sau o combinație a celor două, va fi aprobată de adunarea generală a creditorilor, pe baza propunerii lichidatorului și a recomandării comitetului creditorilor.**”

⁵ Valeriu Stoica, Dan Rareș Răducanu – *Considerații privind procedura încheierii contractelor de vânzare-cumpărare în bloc a bunurilor debitorului aflat în procedura falimentului*, RDC nr. 12/2002

⁶ Potrivit art. 116 alin.2 din Legea nr.85/2006 “...*Metoda de vânzare a bunurilor, respectiv licitație publică, negociere directă sau o combinație a celor două, va fi aprobată de adunarea generală a creditorilor, pe baza propunerii lichidatorului și a recomandării comitetului creditorilor (...)*”. De asemenea, în cuprinsul art. 117 alin.1 (*așa după cum a fost modificat prin OUG nr.173/2008*) se prevede că “*Lichidatorul va prezenta comitetului creditorilor un raport care va cuprinde evaluarea bunurilor și metoda de valorificare a acestora și în care se va preciza dacă vânzarea se va face în bloc sau individual ori o combinație a acestora, prin licitație publică sau negociere directă sau prin ambele metode.*”

⁷ Nicoleta Cazacu – *Licitările publice – instrument la îndemâna lichidatorului*, Revista Phoenix, nr.5 iulie-septembrie 2003

⁸ Într-o speță, a fost respinsă contestația la licitație formulată de creditorul BCR – Sucursala Năsăud în procedura falimentului debitorului SC C.P. SRL Bistrița. Contestatorul a arătat că nu a fost respectat

termenul de 30 zile prevăzut de art. 504 C.pr.civ. între data afișării publicației de vânzare și data ținerii licitației. Instanța de recurs a statuat că “în primul rând dispozițiile art. 504 C.pr.civ. nu sunt aplicabile automat și integral în procedura insolvenței, deoarece art. 147 - *din Legea nr. 64/1995 (actualul art. 149 din Legea nr. 85/2006)* - prevede că dispozițiile Codului de procedură civilă se aplică numai în măsura în care sunt compatibile cu principiul celerității instituit prin art. 5 al Legii 64/1995, republicată. Pe cale de consecință, aplicarea prevederilor Codului de procedură civilă adaptat la principiul celerității a condus la soluția corectă a publicării programului de licitații sub formula repetării licitației în fiecare zi de luni. În al doilea rând, acest mod de publicare a fost de natură să asigure cunoașterea de către cei interesați a datelor ședințelor succesive de licitație și, totodată, a corespunde cerinței celerității prevăzută de art. 5 din lege.”

⁹ Trib. Cluj, sent. civ. nr. 1697/C/18.11.1999, Radu Bufan, Ana-Irina Sarcane, *Vânzarea bunurilor în faliment prin negociere directă. Aspecte comerciale și procedurale*, RDC nr. 7-8/2003, pg. 120

¹⁰ Conținutul art. 86 alin.1 din Legea nr.85/2006 este următorul: “*În vederea creșterii la maximum a valorii averii debitorului, administratorul judiciar/lichidatorul poate să mențină sau să denunțe orice contract, închirierile neexpire sau alte contracte pe termen lung, atât timp cât aceste contracte nu vor fi fost executate în totalitate sau substanțial de către toate părțile implicate*”.

¹¹ În cuprinsul art. 116 alin.1 din Legea nr.85/2006 se prevede că “*pentru maximizarea valorii averii debitorului, lichidatorul va face toate demersurile de expunere pe piață, într-o formă adecvată, a acestora, cheltuielile de publicitate fiind suportate din averea debitorului*”.

¹² Trib. Cluj, sent. civ. nr. 1697/C din 18 noiembrie 1999, Edita Lovin – *Culegere de jurisprudență în materie de faliment, 1999*, Ed. Regia Autonomă “Monitorul Oficial”, București, 2001, pg. 415

¹³ Idem

¹⁴ Ștefan Dumitru – *Lichidarea bunurilor din averea debitorului în lumina noilor reglementări legale*, Revista Phoenix, nr. 20/2007, aprilie-iunie, pg. 29

¹⁵ Ion Turcu – *Legea procedurii insolvenței. Comentariu pe articole*, Ed. C.H. Beck, București, 2007, pg. 54

¹⁶ C. Apel Cluj, dec. 574 din 13 iulie 2001, sec. com. și de cont. adm., în Revista *Curierul Judiciar* nr. 10/2002, pg. 44-45

¹⁷ Gh. Piperea – *Insolvența: Legea, regulile, realitatea*, Ed. Wolters Kluwer Romania, București, 2008, pg. 691

¹⁸ Ana- Irina Șarcane – *Valorificarea bunurilor debitoarei în procedura de insolvență reglementată prin Legea 85/2006*, Revista Phoenix nr. 16-17, aprilie-septembrie 2006, pg. 35

¹⁹ Idem, pg. 36

²⁰ Ștefan Dumitru – op.cit, pg. 30

²¹ În cuprinsul unei soluții de practică judiciară s-a statuat că “în situația în care adjudecatarul nu s-a conformat obligației prevăzute de art. 512 alin. 1 din Codul de procedură civilă, de a depune prețul, nu există niciun motiv legal pentru evitarea aplicării dispozițiilor art. 512 alin. 3 C.pr.civ. Conform frazei finale din alin. 3 al art. 513 C.pr.civ., din cauziunea depusă de adjudecatar se va reține cu precădere suma datoratăpotrivit alin. 1 și 2. În măsura în care cauziunea nu acoperă suma datorată, adjudecatarul datorează diferența între prețul obținut la prima licitație și neplătit de adjudecatar și prețul obținut la cea de-a doua licitație. Această obligație are ca unică alternativă plata prețului inițial, împreună cu cheltuielile noii licitații. Nu este corectă teza conform căreia adjudecatarul nereserios pierde numai cauziunea, rațiunea textului art.513 fiind clară și neîndoielnică, aceea de a da eficiență primei licitații și angajamentului juridic asumat de primul adjudecatar. Nimic nu justifică adoptarea unei soluții diferite în cazul licitațiilor efectuate de lichidatorul desemnat în procedura insolvenței”(C.Apel Cluj, secția comercială și de contencios administrativ și fiscal, dec. nr. 475/22.03.2005, *Buletinul Jurisprudenței 2005*, Ed. Sfera, 2006, pg.581)

²² C. Apel Craiova, dec. nr. 349 din 13 iulie 2001, secția com.

²³ Ana-Irina Șarcane, Radu Bufan – *Analiza comparativă a vânzării prin negociere directă și a vânzării prin licitație în procedura Legii nr. 64/1995*, Revista Phoenix, nr.5, iulie-septembrie 2003, pg. 27

Suspendarea acțiunilor pentru realizarea creanțelor asupra patrimoniului debitorului



Drd. Flavia Crăciun
Avocat Baroul Timiș

Efectele restrictive ale insolvenței asupra drepturilor creditorilor au devenit date universale, date pe care le regăsim în toate sistemele, oricare ar fi concepția adoptată sau finalitatea lor. Dacă facem o pledoarie asupra ideii că procedurile colective trebuie, în mod prioritar, să asigure plata creditorilor, ca în dreptul german, sau, din contră, să asigure reorganizarea societății, salvarea activității și a angajaților, ca în dreptul francez anterior reformei din 1994, sau dacă se adoptă o poziție intermediară constând în protejarea, în același timp, a intereselor creditorilor și a interesului general, ca în Statele Unite, creditorii sunt supuși unor sacrificii impuse de lege.

Procedura insolvenței comercianților în România modernă a fost reglementată pentru prima oară de Codul Comercial Român. Prin sentința declarativă de faliment, pronunțată în conformitate cu art. 708 din Codul Comercial, se produceau în persoana și patrimoniul falitului două tipuri de efecte și anume, efecte cu caracter patrimonial și efecte cu caracter nepatrimonial¹.

Prin Legea nr. 64/1995 privind procedura reorganizării judiciare și a falimentului, procedura insolvenței comercianților putea fi deschisă în baza art. 31 din lege, numai la cerere².

Conform noii reglementări, respectiv Legea nr. 85/2006 privind procedura insolvenței, această procedură poate fi deschisă, în baza art. 26, printr-o cerere înaintată către tribunal de către debitor, creditor sau de către orice alte persoane sau instituții prevăzute de lege, excepție făcând Comisia Națională a Valorilor Mobiliare ce poate introduce o asemenea cerere doar împotriva entităților reglementate și supravegheate de către aceasta.

Efectele deschiderii procedurii sunt reglementate în cadrul acestei legi la *Capitolul III. Procedura. Secțiunea 2: Deschiderea procedurii și efectele deschiderii procedurii, respectiv art. 32 - 60*.

Între efectele deschiderii procedurii care modifică situații preexistente din punct de vedere al regimului lor juridic, efecte considerate de „gradul I”, se numără **suspendarea acțiunilor pentru realizarea creanțelor asupra debitorului sau asupra bunurilor sale**.

Dispozițiile privind suspendarea acțiunilor pentru realizarea creanțelor asupra debitorului ori bunurilor sale, cuprinzând atât regula cât și excepțiile, sunt prezentate la art. 36, art. 39 și art. 40 din Legea nr. 85/2006 privind procedura

insolvenței. Considerăm că dispozițiile art. 40 din lege – suspendarea termenelor de prescripție a acțiunilor pentru realizarea creanțelor (urmăririlor individuale) constituie consecința firească și logică a dispozițiilor art. 36 din lege, în caz contrar creditorii fiind lipsiți de o protecție elementară.

Justificarea acestei măsuri impusă de legiuitor rezidă în principal în caracterul colectiv și concursual al procedurii insolvenței, care nu poate fi realizat decât prin oprirea urmăririlor individuale și derularea unei proceduri organizate, cu participarea tuturor creditorilor.

Astfel, odată deschisă procedura insolvenței, acoperirea pasivului debitorului este posibil a se realiza numai prin identificarea tuturor creanțelor deținute de terțe persoane asupra patrimoniului debitorului, prin acordarea posibilității de a participa la procedură și de a se îndestula potrivit ordinii de prioritate stabilită de lege.

Totodată, legiuitorul a urmărit și atingerea unor scopuri specifice, cu caracter economic sau/și social, constând în acordarea unei șanse de redresare debitorului - prin posibilitatea acordată acestuia de a propune un plan de reorganizare în condițiile legii - concomitent cu stabilirea unor reguli stricte de distribuire a sumelor obținute în cadrul procedurii într-o anumită ordine de prioritate reglementată de Legea insolvenței (spre exemplu, noua reglementare a Legii nr. 85/2006 stabilește un rang prioritar creanțelor provenite din raporturi de muncă față de cele provenite din credite acordate după deschiderea procedurii, fără a limita suma salariilor la un anumit nivel).

În ceea ce privește acțiunile care formează obiectul suspendării, textele legale menționate se aplică deopotrivă acțiunilor judiciare propriu-zise, acțiunilor arbitrale și executărilor silită (directe sau indirecte) asupra bunurilor din averea debitorului pornite în urma obținerii unor hotărâri judecătorești irevocabile împotriva debitorului (inclusiv popririile instituite asupra fondurilor bănești ale debitorului), dar și acțiunilor extrajudiciare, cum sunt spre exemplu procedurile de executare silită a creanțelor bugetare.

Cu toate acestea, suspendarea nu operează cu privire la procedurile de executare silită declanșate de creditorii contra bunurilor din averea personală a fidejuserilor debitorului sau a persoanelor care au garantat prin cauțiune reală executarea obligațiilor debitorului.³

Așadar, măsura suspendării prevăzută de art. 36 din Legea privind procedura insolvenței are o sferă de aplicare extrem de

+

cyanmagentablack

largă, singura condiție prevăzută expres de legiuitor fiind aceea ca acțiunile judiciare sau extrajudiciare să fie îndreptate împotriva debitorului sau averii acestuia.

Efectul suspendării unor astfel de acțiuni face ca prin depunerea cererii de admitere a creanței în condițiile legii, recuperarea creanței de către creditor să se realizeze nu printr-o acțiune individuală, ci printr-o procedură colectivă supusă unor reguli speciale.

Aspecte procedurale

Suspendarea acțiunilor judiciare sau extrajudiciare prevăzută de art. 36 din lege se produce „*ex lege*”, începând cu data pronunțării hotărârii de deschidere a procedurii, fără a fi necesară pronunțarea unei hotărâri judecătorești în acest sens.

Cu toate acestea, în practică, având în vedere faptul că acțiunile îndreptate împotriva debitorului se pot afla pe rolul unor instanțe diferite, în întreaga țară, debitorul este acela care, urmare a deschiderii procedurii insolvenței, este chemat să facă diligențele în sensul de a înștiința instanțele de judecată cu privire la faptul deschiderii procedurii, prin depunerea la dosarele cauzelor respective a unor copii certificate de pe hotărârea de deschidere a procedurii.

În absența unor astfel de diligențe din partea debitorului, care este de altfel cel mai interesat în suspendarea acțiunilor judiciare, extrajudiciare, dar mai ales a executărilor silite individuale împotriva averii sale, există riscul pronunțării unor hotărâri judecătorești, chiar în căile extraordinare de atac, care să constate validitatea unor creanțe, investindu-le cu formulă executorie.

Într-o asemenea situație, apreciem că respectivul creditor va putea uza de hotărârea judecătorească obținută în fața altei instanțe doar pentru a susține caracterul cert al acesteia, în vederea înscrierii în tabelul creanțelor debitorului întocmit de către administratorul judiciar, în condițiile legii insolvenței, și nu pentru a o pune în executare silită în mod individual, deoarece în acest caz ar redeveni incidente prevederile art. 36 din Legea nr. 85/2006.

Cu toate acestea, apreciem că obținerea unor hotărâri judecătorești de constatare a creanțelor împotriva debitorului ulterior deschiderii procedurii insolvenței nu se încadrează în situația prevăzută de art. 66 din Legea nr. 85/2006, care înlătură de la obligația de verificare creanțele constatate prin titluri executorii. Această interpretare se bazează în principal pe caracterul „*ex lege*” al suspendării reglementată de art. 36 din Lege, dar și pe situația de fapt potrivit căreia, în cele mai multe cazuri, între data deschiderii procedurii insolvenței și data intrării efectiv în funcție a administratorului judiciar/lichidatorului, există o perioadă „gri” în care debitorul este în imposibilitate de a fi legal reprezentat, de a-și formula apărările, existând riscul pronunțării unor hotărâri judecătorești netemeinice împotriva acestuia.

Pentru aceste motive, apreciem că se impune, „*de lege ferenda*”, o clarificare a reglementării legale menționate, de natură a specifica expres caracterul de excepție de la aplicarea prevederilor art. 66 din lege, a situațiilor în care creanțele creditorilor sunt constatate prin titluri executorii pronunțate ulterior deschiderii procedurii insolvenței, cu încălcarea art. 36 din Legea nr. 85/2006.

Având în vedere faptul că, în multe situații, acțiunile individuale promovate de către creditorii se pot găsi în stadii avansate de judecată, care pot presupune cheltuieli de judecată însemnate (taxe judiciare de timbru, onorarii expert și/sau avocat etc.), apreciem că respectivul creditor ar trebui să fie îndrituit să adauge creanței deținute asupra debitorului

contravaloarea acestor cheltuieli, pe baza documentelor doveditoare provenite de la dosarul cauzelor respective.

Suspendarea termenelor de prescripție

Potrivit art. 40 din Legea nr. 85/2006, deschiderea procedurii suspendă orice termene de prescripție a acțiunilor prevăzute la art. 36 din lege.

Instituirea acestei măsuri de către legiuitor constituie consecința firească și logică a aplicării dispozițiilor art. 36 din lege, fiind menită să asigure protecția creditorilor care, lipsiți de posibilitatea de a-și exercita drepturile procesuale în termenele procedurale, s-ar putea găsi la data închiderii procedurii decăzuți din aceste termene și în imposibilitate de a acționa, creanțele acestora prescriindu-se în timpul procedurii.

Efectele suspendării termenelor de prescripție sunt cele prevăzute de art. 15 din Decretul nr. 167/1958, în condițiile în care fosta reglementare a art. 44 din Legea nr. 64/1995 care cuprindea o derogare de la dreptul comun în această materie (termen de 30 de zile) nu a fost menținută în Legea nr. 85/2006. Prin urmare, după încetarea suspendării, prescripția își reia cursul, socotindu-se și timpul curs înainte de suspendare. Prescripția nu se va împlini totuși înainte de expirarea unui termen de 6 luni, socotit de la încetarea cauzei de suspendare, cu excepția prescripțiilor mai scurte de 6 luni care nu se vor împlini decât după expirarea unui termen de o luna de la încetarea suspendării.

Textul art. 40 din Legea nr. 85/2006 își găsește însă aplicabilitatea doar în situația în care, odată cu închiderea procedurii, se constată că la masa credală au rămas sume neachitate, astfel încât creditorii neîndestulați pot reîncepe urmărirea individuală.

Închiderea procedurii insolvenței este reglementată de art. 131-137 din Legea privind procedura insolvenței. În temeiul acestor dispoziții legale, în orice stadiu al procedurii, judecătorul-sindic poate pronunța o sentință de închidere a procedurii, după distincțiile menționate în articolele specificate.

Termenele de prescripție reîncep să curgă de la data pronunțării sentinței de închidere a procedurii de către judecătorul-sindic.

Cu toate acestea, punerea în practică a dispozițiilor art. 40 din Legea privind procedura insolvenței trebuie analizată coroborat cu prevederile art. 137 din lege, potrivit cărora prin închiderea procedurii de faliment, debitorul persoană fizică va fi descărcat de obligațiile pe care le avea înainte de intrarea în faliment, însă sub rezerva de a nu fi găsit vinovat de bancrută frauduloasă sau de plăți ori transferuri frauduloase. În astfel de situații, el va fi descărcat de obligații numai în măsura în care acestea au fost plătite în cadrul procedurii, cu excepția cazului prevăzut de art. 76 alin. 1 pct. 3 din lege.

În același sens, art. 137 alin. 2 din lege dispune că, la data confirmării unui plan de reorganizare, debitorul este descărcat de diferența dintre valoarea obligațiilor pe care le avea înainte de confirmarea planului și cea prevăzută în plan, iar art. 137 alin. 3 din lege reglementează situația fidejursorului sau a codebitorului principal, care nu beneficiază de aceeași descărcare de obligații ca și debitorul principal.

Excepția prevăzută de art. 39 din Legea nr. 85/2006

Singura excepție de la regula imperativă instituită de art. 36 din Legea nr. 85/2006 este cea prevăzută de art. 39, conform căruia creditorul titular al unei creanțe garantate cu ipotecă, gaj sau altă garanție reală mobilă ori drept de retenție de orice fel poate solicita judecătorului-sindic ridicarea suspendării prevăzute la art. 36 cu privire la creanța

sa și valorificarea imediată a bunului asupra căruia poartă garanția sau drept de retenție.

Justificarea excepției

Instituirea acestei excepții este menită a acorda o protecție creditorului care a fost extrem de diligent și și-a constituit o garanție reală (inclusiv drept de retenție echivalat de doctrină cu garanțiile reale).

Acest creditor nu poate fi înlăturat de la realizarea creanței (urmărirea individuală) în caz contrar diligența sa riscă să fie inutilă, iar acesta să nu își mai acopere creanța garantată „din bunurile obiect al garanției”.

Titularii acțiunii ce are ca obiect ridicarea efectului suspensiv al acțiunilor judiciare sau extrajudiciare prin deschiderea procedurii insolvenței reprezintă o categorie distinctă de creditori, în persoana creditorilor garantați, în cadrul căreia însă legiuitorul nu mai realizează nici un fel de deosebire.

Pe cale de consecință, are calitate procesuală activă în introducerea unei astfel de acțiuni orice creditor garantat, indiferent de garanția care-i însoțește creanța sa, putând fi vorba de ipotecă, gaj, orice altă garanție reală mobilă sau drept de retenție, de orice fel. După cum se poate remarca, legiuitorul are în vedere doar garanțiile reale, mobiliare sau imobiliare, nu și garanțiile personale.

Totodată, aplicarea prevederilor art. 39 nu reprezintă o obligație instituită în sarcina creditorilor garantați, ci doar o facultate lăsată la aprecierea fiecărui creditor. Aceasta înseamnă că libertatea funcționează în dublu sens: pe de o parte, fiecare creditor garantat poate uza de facilitatea acordată lui prin efectul legii, iar pe de altă parte, fiecare creditor garantat nu este ținut de decizia celorlalți, astfel că doar unul sau unii sau chiar niciunul este/nu este obligat să ceară ridicarea suspendării reglementată de art. 36 din lege.

Mai mult, dacă efectul suspensiv se produce „*ope legis*”, în schimb înlăturarea efectului suspensiv trebuie solicitată judecătorului-sindic, în mod expres, printr-o cerere în acest sens introdusă de creditorul garantat.

Efectul suspensiv se constată în cadrul fiecărui dosar în parte, de către instanța de judecată, organul de executare sau instanța arbitrală, acțiunea sa nefiind constatată de către judecătorul-sindic – cu caracter general⁴, în dosarul format pentru desfășurarea procedurii insolvenței.

Condițiile generale în care operează ridicarea suspendării

Art. 39. alin. (1) din Legea 85/2006 prevede în mod expres condițiile generale în care operează ridicarea suspendării reglementată de art. 36 din aceeași lege, și anume:

- *cererea de ridicare a suspendării, introdusă de creditorul garantat, trebuie formulată în cadrul procedurii aflată pe rol.*

Legea nu face niciun fel de distincție în ceea ce privește modalitățile procedurii, astfel încât apreciem că poate fi introdusă atât dacă este vorba de un debitor supus procedurii generale sau celei simplificate⁵, indiferent dacă acesta se află în reorganizare sau în faliment.

Pe de altă parte, nu se impune vreo limită de timp pentru introducerea unei astfel de cereri, ceea ce face ca creditorul garantat să o poată formula oricând, până la momentul lichidării bunurilor din avera debitorului și cel mai târziu înainte de închiderea procedurii.

- *încuviințarea cererii de ridicare a suspendării de către judecătorul-sindic are loc doar cu aplicarea corespunzătoare a dispozițiilor art. 116 - 118 și cu condiția achitării din preț a cheltuielilor prevăzute la art. 121 alin. (1) pct. 1.*

Dispozițiile art. 116 – 118 din lege stabilesc condițiile în ce privește lichidarea bunurilor supuse garanției, iar dispozițiile art. 121 alin. (1) pct. 1) se referă la distribuirea sumelor realizate în urma lichidării.

Condițiile speciale în care operează ridicarea suspendării

Avantajul acordat prin lege oricărui creditor garantat în privința ridicării suspendării este posibil de pus în practică de către judecătorul-sindic doar cu respectarea condițiilor enumerate limitativ de art. 39 din Legea nr. 85/2006.

Astfel de condiții, stabilite de legiuitor sub forma a două categorii de situații, îndeplinesc rolul unor criterii imperative, stabilite în mod orientativ și lăsate la aprecierea judecătorului-sindic, căruia îi revine responsabilitatea deciziei.

Prima situație, prevăzută de art. 39 alin. (1) lit. A), vizează posibilitatea acordării suspendării prin raportare la valoarea obiectului garanției, determinată de un evaluator conform Standardelor Internaționale de Evaluare. Aceasta trebuie să fie pe deplin acoperită de valoarea totală a creanțelor și a părților de creanțe garantate cu acel obiect, așa cum menționează și dispozițiile art.41 alin. 2 din lege.

Din precizările textului rezultă că valoarea obiectului garanției se stabilește de un evaluator, conform Standardelor Internaționale de Evaluare, nefiind lăsată la aprecierea subiectivă a creditorului garantat sau/și a debitorului.

Acțiunea individuală pornită de creditorul garantat în vederea valorificării bunurilor supuse garanției va putea fi încuviințată de judecătorul-sindic în situația în care valoarea obiectului garanției, respectiv valoarea bunurilor cu care debitorul a garantat creanța, este cel puțin egală cu valoarea totală a creanțelor și a părților de creanțe garantate cu respectivele bunuri.

Exprimarea legiuitorului este suficient de clară atunci când face vorbire de raportul dintre valoarea obiectului garanției și valoarea totală a creanțelor și a părților de creanțe garantate cu acel obiect, în sensul că acesta se impune a fi de cel puțin 1/1, preferabil însă ca primul element al raportului să aibă o valoare cât mai ridicată față de cel de-al doilea. În măsura în care creanța creditorului garantat este acoperită în întregime, diferența obținută va fi inclusă în masa credală, urmând a participa la distribuire în ordinea precizată de lege⁶.

Odată îndeplinită și cerința legii privitoare la valoarea obiectului garanției, judecătorul-sindic este obligat să decidă lichidarea bunurilor care formează obiectul garanției numai cu luarea în considerare a condițiilor impuse de art. 39 alin. (1) lit. A)a) și A)b).

Se observă că cele două condiții privesc bunul afectat garanției „*ut singuli*”, ca bun individual, desprins de alte bunuri din avera debitorului respectiv:

- obiectul garanției nu prezintă o importanță determinantă pentru reușita planului de reorganizare propus, și respectiv, ca bun inclus într-un ansamblu funcțional de bunuri;

- obiectul garanției face parte dintr-un ansamblu funcțional, iar prin desprinderea și vânzarea lui separată, valoarea bunurilor rămase nu se diminuează.

În opinia noastră, în principiu, ambele condiții impun judecătorului-sindic numirea unor experți de specialitate, cărora să li se ceară o opinie motivată, cu prezentarea avantajelor și dezavantajelor fiecărei decizii.

În privința probațiunii, legiuitorul stabilește, în mod expres, în cuprinsul art. 39 alin. (3) că, în situația în care creditorul garantat introduce o cerere de ridicare a suspendării, cu referire la valoarea obiectului garanției pe deplin acoperită de valoarea totală a creanțelor și a părților de creanțe garantate cu acel obiect, în situația în care bunul face parte dintr-un

ansamblu funcțional, iar prin desprinderea și vânzarea lui separată, valoarea bunurilor rămase nu se diminuează, sarcina probei revine reclamantului, respectiv creditorului garantat, iar debitorului/administratorului sau oricărei alte părți interesate le rămâne sarcina producerii dovezii contrare și, respectiv, a celorlalte elemente.

În opinia noastră, legiuitorul aplică pentru ambele situații, respectiv lit. A)a) și A)b), regula din dreptul comun potrivit căreia „*reo probandi incubis actori*”, adică cel care face o propunere în fața judecății trebuie să și-o dovedească. Aceasta deoarece, cererea de ridicare a suspendării prevăzută de art. 36 este, în fapt, un privilegiu acordat de lege doar creditorului garantat, singurul cu calitate procesuală activă în acest sens. Ori, în condițiile în care această cerere întrunește toate elementele specifice unei cereri de chemare în judecată, cu particularitatea că se judecă în cadrul unei proceduri speciale – a insolvenței, reclamatul este obligat să își întemeieze în fapt și în drept cererea formulată, iar toți ceilalți implicați în procedură sunt ținuți să procure dovada contrară.

Cea de-a doua categorie de situații, prevăzute de art. 39 alin. 1 lit. B), pornește de la premisa că, în cazul în care nu există o protecție corespunzătoare a creanței garantate în raport cu obiectul garanției, judecătorul-sindic va putea să încuviințeze cererea de ridicare a suspendării și, pe cale de consecință, să procedeze la lichidarea bunurilor care fac obiectul garanției reale, dacă bunul sau creanța, printr-un alternativ, suportă modificări în sensul:

a) diminuării valorii obiectului garanției sau existenței unui pericol real ca aceasta să sufere o diminuare apreciabilă;

b) diminuării valorii părții garantate dintr-o creanță cu rang inferior, ca urmare a acumulării dobânzilor, majorărilor și penalităților de orice fel la o creanță garantată cu rang superior;

c) lipsei unei asigurări a obiectului garanției împotriva riscului pieririi sau deteriorării.

Cazurile prezentate de legiuitor, caracterizate printr-un mare grad de generalitate, se regăsesc în practica judiciară adeseori pentru debitorii cărora li se aplică procedura generală, dacă intră în reorganizare.

Prin urmare, ceea ce trebuie evitat în cazul prevăzut de art. 39 alin. 1 lit. B) este posibilitatea de a exista un risc semnificativ de discrepanță între valoarea reală a creanței și prețul probabil de valorificare al bunului obiect al garanției, care se poate manifesta astfel, în fiecare dintre situațiile reglementate de lege:

a) Prin diminuarea valorii obiectului garanției:

- bunuri supuse deprecierei care nu sunt corespunzător conservate/păzite;
- bunuri a căror valoare de piață poate fluctua după cotațiile bursiere.

b) Prin diminuarea părții garantate, spre exemplu, dintr-o ipotecă de rang II, în condițiile calculării de dobânzi în favoarea creanței ipotecare de rang I, etc.

c) Lipsei unei asigurări a obiectului garanției – prin neîncheierea unei asigurări a obiectului garanției contra pieririi/deteriorării în perioada în care o asemenea garanție putea fi contractată.

Analiza bunului supus garanției reale comportă departajarea între factorii intrinseci care influențează valoarea bunului (de exemplu, vechime, starea de uzură, funcționare corespunzătoare tehnicilor actuale, fiabilitate etc) și factorii extrinseci care influențează această valoare (ca de exemplu, pericol de dispariție, de dezmembrare sau dezasamblare, lipsa asigurării corespunzătoare a bunului față de diverse evenimente, ce intră în categoria forței majore sau a cazului fortuit etc). În același timp, și creanța creditorului poate suferi modificări, când este garantată cu rang inferior altor creanțe,

datorită intervenției unor factori externi, care determină creșterea valorii totale a creanței garantată cu rang superior, prin acumularea de dobânzi, majorări, penalități de orice fel.

În momentul în care creditorul garantat demonstrează că bunul supus garanției sau creanța sa sunt afectate de astfel de factori rămâne administratorului, debitorului sau oricărei părți interesate să furnizeze dovezile necesare în sens contrar, adică să propună adoptarea unor măsuri care să înlăture consecințele negative ce planează asupra bunului sau creanței, măsuri menite să asigure o protecție adecvată creanței garantate.

Efectele ridicării suspendării

Principalul efect al ridicării suspendării prevăzute de art. 36 din lege constă în faptul că bunul afectat garanției va fi supus lichidării, potrivit regulilor prevăzute de art. 116-118 din Legea 85/2006, ținându-se seama și de prevederile art. 121 din aceeași lege, privitoare la suportarea cheltuielilor de vânzare din sumele obținute cu ocazia vânzării bunului respectiv.

În consecință, în urma aplicării prevederilor legale menționate, se produce diminuarea valorică a masei active a debitorului – cu bunul vândut și, în mod corespunzător, a masei pasive – cu creanța creditorului satisfăcut.

Însă, ridicarea suspendării prevăzută de lege în favoarea creditorilor garantați funcționează ca un mecanism care deteriorează în mod sever principiile generale ale procedurii insolvenței, cu deosebire cele privitoare la caracterul egalitar, concursual și colectiv⁷.

Restricțiile impuse de legiuitor prin prevederile art. 39 din lege, în pofida spectrului larg de situații în care își găsesc aplicabilitatea, nu sunt în măsură să înlăture mecanismul odată instituit ca regulă generală. Aceasta deoarece, ori de câte ori nu sunt îndeplinite condițiile care înlătură în fapt posibilitatea aplicării regulii generale, ridicarea suspendării oferă creditorilor garantați șansa de a-și recupera creanța cu prioritate, fără concursul celorlalți creditori și, de multe ori, înaintea acestora, ceea ce va conduce la ieșirea lor din procedură înainte de închiderea acesteia prin unul din cazurile prevăzute de lege.

Apreciem însă că legiuitorul a procedat în mod corect și logic prin instituirea acestei reguli generale în favoarea creditorilor garantați, prin raportare la rolul oricărei garanții reale. În fapt, prin raportare la scopul legii declarat de legiuitor, chiar limitele aplicării regulii generale le găsim largi, în detrimentul creditorilor garantați, adesea prea ușor de demonstrat de către ceilalți participanți la procedură.

Soluții posibile date de judecătorul-sindic

Dacă se formulează o cerere de ridicare a suspendării, judecătorul-sindic este obligat să se pronunțe printr-o încheiere, prin care poate admite sau respinge solicitarea ce i-a fost adresată.

Admiterea cererii de ridicare a suspendării pentru situațiile prevăzute la lit. A) și lit. B), poate avea loc în funcție de materialul probator furnizat de creditorul garantat reclamant și administratorul judiciar, debitorul, altă parte interesată, ce apar ca părți.

În situația reglementată de lit. B), legiuitorul în mod distinct și suplimentar prevede posibilitatea respingerii cererii de ridicare a suspendării formulată de creditor, dacă administratorul judiciar/debitorul propune în schimb adoptarea uneia sau mai multor măsuri menite să ofere protecție corespunzătoare creanței garantate a creditorului, precum:

a) efectuarea de plăți periodice în favoarea creditorului pentru acoperirea diminuării valorii obiectului garanției ori a valorii părții garantate dintr-o creanță cu rang inferior;

b) efectuarea de plăți periodice în favoarea creditorului pentru satisfacerea dobânzilor, majorărilor și penalităților de orice fel și, respectiv, pentru reducerea capitalului creanței sub cota de diminuare a valorii obiectului garanției ori a valorii părții garantate dintr-o creanță cu rang inferior;

c) novația obligației de garanție prin constituirea unei garanții suplimentare, reale sau personale ori prin substituirea obiectului garanției cu un alt obiect.

Aceasta pare să denote voința preferențială a legiuitorului de a satisface cu prioritate și cu celeritate interesele creditorilor garanțați, prin fixarea unor modalități adăugitoare, menite a suplimenta efortul creditorilor garanțați în vederea admiterii cererii de ridicare a suspendării.

Protecția corespunzătoare creanței garantate trebuie să provină, cum este și firesc, de la partea adversă, reprezentată de administratorul judiciar sau debitor. Cum administratorul judiciar este purtătorul intereselor tuturor creditorilor, apreciem că intervenția lor în rezolvarea acestei probleme se resimte implicit, prin modalitatea consultărilor, administratorul fiind doar transmițătorul voinței celorlalți creditori.

Art. 39 alin. (2) din lege precizează, cu titlu exemplificativ, că protecția creanței garantate se poate asigura, alternativ sau concomitent, prin una din modalitățile indicate. Putem observa însă că astfel de modalități constituie în același timp și soluții pentru administratorul judiciar sau debitor în situația neexistenței unei protecții corespunzătoare a creanței prevăzută la lit. B.

Subliniem faptul că aceste procedee alternative nu sunt limitate prin textul legal, ci sunt enumerate cu titlu exemplificativ, fiind posibilă intervenirea și a altor metode de „compensare” a creditorului garantat, care dorește să continue executarea silită individuală, iar societatea (debitorul) are nevoie de bunurile respective.

În privința efectuării plăților în mod periodic, apreciem că administratorul judiciar și debitorul sunt obligați să se conducă în procesul propunerii unei astfel de modalități după scopul legii insolvenței în ansamblul său, astfel încât soluția să fie viabilă, eficientă și fiabilă pentru toți cei implicați (creditor garantat, creditori chirografari și debitor), în sens contrar judecătorul-sindic respingând planul de măsuri propus de aceștia. Cum creditorul garantat nu poate primi nici o garanție pentru plata periodică a plăților, ar urma că fiecare neplată la termen și în condițiile convenite, îi conferă posibilitatea introducerii, din nou, a unei cereri de ridicare a suspendării.

Pe de altă parte, cum legea nu stabilește durata concretă a intervalului de timp la care să se efectueze plata, rămâne în sarcina celor implicați în procedură să convină atât asupra cuantumului plății, cât și asupra frecvenței plății. În orice caz, interesul creditorului garantat ar fi în sensul ca acoperirea creanței sale să se realizeze printr-un număr cât mai mic de plăți, efectuate la intervale de timp cât mai mici.

În ceea ce privește novația – definită în doctrină⁸ ca operațiune juridică prin care, urmare a acordului de voințe dintre părți, obligația veche se stinge, concomitent cu nașterea unei noi obligații, care o înlocuiește pe prima, precizăm că aceasta vizează garanția reală, inițială, veche, care însoțește creanța creditorului, și nu transformarea creanței creditorului ca efect al novației.

Obligația de garanție se poate nova prin două modalități: prin constituirea unei garanții suplimentare, indiferent că este reală sau personală și prin substituirea obiectului garanției cu un alt obiect.

În prima modalitate, este vorba de o novație obiectivă care se produce prin suplimentarea obiectului derivat al obligației de garanție, astfel că obligația veche de garanție se stinge, fiind înlocuită cu o obligație nouă de garanție care are în

componenta sa o garanție reală suplimentară sau o garanție personală suplimentară.

În cea de-a doua modalitate, este vorba tot de o novație obiectivă, realizată însă prin înlocuirea obiectului garanției cu un alt obiect.

Dacă prin suplimentarea obiectului derivat al garanției se ajunge la obținerea unei noi obligații de garanție, care „*eo ipso*” este mai valoroasă sub aspect cantitativ și, mai ales, calitativ, în situația înlocuirii obiectului garanției cu un alt obiect, aplicăm doar prezumția obținerii unui obiect mai valoros sub aspect calitativ. Sensul contrar al interpretării ar fi lipsit de orice finalitate.

În finalul analizei dedicată ridicării suspendării, ca privilegiu acordat de lege creditorilor garanțați, revenim prin alin. 3) al art. 39 din lege la sarcina probei. Potrivit acestuia, reclamantul, într-o cerere de ridicare a suspendării, trebuie să facă dovada faptului prevăzut la alin. (1) lit. A.b), rămânând debitorului/administratorului sau altei părți interesate sarcina producerii dovezii contrare și, respectiv, a celorlalte elemente.

Apreciem că, în pofida acestui text, creditorul garantat care uzează de facultatea de a solicita judecătorului-sindic ridicarea suspendării prevăzută de art. 36 din lege, în vederea lichidării bunului afectat garanției, în oricare din ipotezele art. 39 din lege, este ținut a face dovada potrivit regulii privitoare la probațiune din dreptul comun. Creditorul garantat este obligat să dovedească nu numai creanța sa (prin declarația de creanță, supusă operațiunilor de verificare din partea administratorului judiciar), dar și toate condițiile privitoare la existența și valabilitatea garanției.

Prin introducerea unei cereri de ridicare a suspendării, creditorul garantat este obligat să-și dovedească interesul în promovarea unei astfel de cereri, pentru a nu fi respinsă de plano de judecătorul-sindic. Reclamantul va dovedi astfel, în mod indirect, că nu sunt incidente niciuna din condițiile stabilite de art. 39, care să conducă la respingerea cererii sale.

Debitorul, administratorul judiciar sau orice parte interesată sunt ținuți a demonstra lipsa de interes a cererii creditorului, prin dovedirea incidenței cel puțin a uneia din situațiile prevăzute de art. 39 din lege („și, respectiv, a celorlalte elemente”).

NOTE

¹ Costin Mircea N., *Falimentul, evoluție și actualitate*, Lumina Lex, 2000, București, pag. 243

² Turcu Ion, *Falimentul. Actuala procedură. Tratat*, Lumina Lex, 2005, București, pag. 297

³ A se vedea în acest sens Curtea de Apel Cluj, Secția Comercială și de Contencios Administrativ, Decizia nr.954/2003 prezentată în Turcu Ion – *Falimentul. Noua Procedură. Tratat.*, Ed. Lumina Lex, București 2003 pag. 261.

⁴ Turcu Ion, *Tratat de insolvență*, Ed. C.H.Beck, București 2006, pag. 383

⁵ Totuși, în cazul procedurii simplificate, aprecierea se face de către judecătorul-sindic în concret, de la caz la caz, dat fiind că însăși această procedură urmărește lichidarea bunurilor debitorului cu celeritate. În același sens, a se vedea, Ioan Adam, Codruț Nicolae Savu, *Legea procedurii insolvenței. Comentarii și explicații*, Ed. C.H.Beck București 2006, pag. 332-333

⁶ În sensul că excedentul se va aloca satisfacerii creditorilor chirografari, a se vedea Manual de Bune Practici în Insolvență, finanțat prin Programul Phare 2002. ”Suport pentru îmbunătățirea și implementarea legislației și jurisprudenței în materie de faliment”, editat de Ministerul Justiției, martie 2006, pag. 87

⁷ Capriel A., *Reorganizarea judiciară și falimentul*, Editura Lumina Lex, București, 2000, pag. 10

⁸ Ioan Adam, *Drept civil. Teoria generală a obligațiilor*, Editura All Beck, București, 2004, pag. 519

Mica reformă din anul mării crize financiare



Prof.univ. dr. Ion TURCU
Universitatea Babeș-Bolyai
Cluj-Napoca



Asis. univ. drd. Mădălina Stan (Botină)
Universitatea Ovidius Constanța

A. Marea Criză

În ultimele patru secole crizele financiare s-au repetat, de fiecare dată fiind generate de aceiași factori și parcurgând aceleași etape.

Partea vizibilă a icebergului crizei financiare este înghețarea creditării bancare.

Etapele crizei sunt obiectiv identice în fiecare caz. Se pornește de la speculația nerezonabilă asupra prețului unui produs și se sfârșește cu inexplicabila dispariție a banilor. După prima criză din 1634 provocată de speculația nebunească asupra bulbilor de laele au urmat, cu același scenariu, alte crize asupra acțiunilor unor industrii și asupra burselor.

În cazul primei crize, prețul bulbilor a crescut demențial (ajungând la cca. 20.000 USD la cursul actual), fără nicio legătură cu valoarea economică a acestora, până când nimeni nu a mai făcut față acestor prețuri și, în lipsa cumpărătorilor, prețul s-a desumflat ca un balon înțepat, posesorii rămânând cu marfa și speculatorii fiind ruinați. Așadar, evoluția prețului la un anumit produs crește fulgerător și este urmată de o prăbușire.

Secolul următor, al XVIII-lea, a cunoscut același fenomen în Franța și apoi în Anglia. În Franța, în locul bulbilor s-au speculat acțiunile unor corporații cu sediul și cu activitatea în America (Mississippi Bubble și South Sea Bubble). Același scenariu și în Anglia.

Secolul XIX a mutat scena dezastrului în Statele Unite ale Americii și se pare că tot acolo își va găsi terenul în secolele care urmează. Sistemul bancar și activitatea acestuia au beneficiat de ocrotire față de dirigismul statal, prin exagerarea liberalismului (*laissez faire, laissez passer, le Monde va de lui-même*). Marile investiții în teritoriul american drenau capital britanic, iar băncile comerciale scăpate de sub căpăstrul Băncii Centrale (Rezervele Federale) creditau frenetic și, totodată, se împrumutau prin obligațiuni și alte titluri. Sectoarele economice predilecte erau imobiliarul, căile ferate și canalele de navigație. Crizele repetate după același scenariu au lovit puternic, dar au avut și un efect benefic pentru că atât canalele, cât și căile ferate și autostrăzile au folosit și generațiilor următoare.

Secolul XX a cunoscut o criză mai puternică decât cele precedente. În 1929 economia americană în creștere spectaculoasă provoca o creștere irațională a cotației titlurilor la bursă, până la de cinci ori, în unele situații. Investițiile în

creșterea economică reală au generat o foamă de fonduri care a avut ca reacție bancară creșterea dobânzilor. Din vara anului 1929, renunțând să mai solicite credite atât de scumpe, economia a încetinit ritmul, iar din septembrie bursele și-au restrâns activitatea. Totul a culminat cu data funestă de 29 octombrie 1929, când căderea bursei a generat o depresiune economică propagată în întreaga economie americană și de aici în Europa. În final, se poate face legătura și cu adevăratele cauze ale declanșării celui de-al doilea Război Mondial.

Crizele ulterioare celei din 1929 au la origine tot perioade de creștere economică spectaculoasă. Asemenea crize s-au produs în S.U.A. în 1966, 1969, 1980, 1982 și 1987. Ultima dintre cele menționate a fost și cea mai importantă și ea a avut ca factor generator speculația asupra unor titluri de credit. Ceea ce noi românii, prin limbajul elevat al bancherilor numim „credite neperformante”, în Statele Unite se cheamă „subprime”. Portofoliul de acțiuni care se tranzacționa speculativ conținea și asemenea deșeuri. Conștientizând fenomenul, posesorii portofoliilor se asigurau prin cumpărarea unor opțiuni de vânzare asupra titlurilor. Portofoliul se transmitea prin gir, după o analiză tehnică, bazată pe prețul activelor financiare. Această analiză era aproape întotdeauna exagerat de optimistă. Rezultatul a fost creșterea demențială a prețului acestor portofolii până când nu au mai găsit cumpărători. Avalanșa de oferte de vânzare a diminuat drastic cererea de cumpărare și prăbușirea spectaculoasă a prețului portofoliilor. Intervenția Rezervelor Federale pentru a cumpăra titlurile a salvat băncile. Același fenomen s-a petrecut și în restul lumii, guvernele deversând sume astronomice pentru a rezolva criza de lichidități.

Actuala criză își are originea în anul 2001, când băncile americane au procedat iresponsabil, fiind eliberate de controlul statal. Creditele fără nicio garanție și cu mare risc de nerambursare (subprime) au fost deversate în piața imobiliară. Bancherii americani, la fel ca și băncile noastre și-au făcut o socoteală simplă. Nu ne deranjează că împrumutatul va fi incapabil să ramburseze creditul, și chiar noi îi vom adormi vigilența, dacă are așa ceva. Neputând să ne restituie creditul, va suferi numai debitorul, pentru că noi, banca, vom executa silit creanța asupra imobilului și vom obține un preț cu certitudine superior creditului investit. Treptat băncile au majorat dobânzile și americanii nu și-au mai putut plăti imobilele, iar numărul imens de cazuri de acest fel a generat o creștere irațională a numărului de oferte de vânzare și,

inevitabil, s-a produs prăbușirea prețurilor. Băncile sau fondurile americane care au acordat „credite neperformante” (subprime) au rămas cu bunuri nevandabile. Fenomenul s-a dezlănțuit pentru că și băncile s-au împrumutat între ele sau de la fonduri și nimeni nu a mai avut cum să își recupereze creanțele, iar societățile de asigurări nu au mai avut fonduri pentru a plăti datoriile. După ce întregul sistem economic a fost zdruncinat în America, s-a propagat și în Europa.

Cauzele acestei crize formidabile, previzionată ca fiind cea mai mare din istoria omenirii de până acum, își are rădăcinile în politica economică profund greșită pentru care i se pot aduce mulțumiri președintelui Reagan. El a promovat dereglementarea, adică lăsarea fără norme legale a activității economice, în general, și a celei bancare și bursiere, în special, și reducerea la minimum a influenței guvernului în economie.

Consecințele acestei politici s-au văzut mai bine astăzi. Economia americană a rămas la discreția fanteziei malefice a speculanților care au născocit perversele instrumente financiare generate în afara sistemului reglementat. Efectele se resimt dramatic în viața americanului de astăzi. Domnul Daniel Diermeier, consultant al FBI și profesor la școala de Afaceri Kellogg, în deplin acord cu domnul Paul Krugman, laureat al Premiului Nobel pentru economie, acordat în anul 2008, apreciază că actuala situație din SUA este „îngrozitoare” și o recesiune economică este inevitabilă. „Nu se mai acordă credite la fel de mult ca înainte, consumatorii nu mai cumpără, industria auto este aproape de a intra în colaps și cere ajutor politic și subvenții”.

Ceea ce ne privește pe noi, europenii, este propagarea crizei, fenomen cert și explicabil prin interconectarea economică. „Toți suntem conectați și nimeni nu are comanda” spunea Thomas Friedman, citat de Daniel Diermeier¹.

În opinia domnului Diermeier, Europa este la fel de vulnerabilă ca și SUA în fața acestei crize, iar România va suferi cu certitudine nu numai din cauza crizei financiare, ci mai ales din cauza recesiunii globale generate de această criză.

Expertul Cristian Ionescu estimează un declin puternic al creșterii economice, o semnificativă reducere a consumului, șomaj în creștere, producție industrială în scădere și o depreciere a solvabilității societăților comerciale. Cel mai mult vor avea de suferit construcțiile, ca urmare a acțiunii concertate a înghețării creditărilor bancare, a dispariției investitorilor mici și mijlocii și a reducerii abrupte a cererii de cumpărare a populației. Un număr important de falimente este previzibil. Din păcate, se dispune de puține instrumente pentru contracararea acestor efecte².

B. Creșterea fenomenului insolvenței în anul 2008 în România

Anul 2008, chiar înainte de a-și trăi ultimele zile, ne arată o creștere importantă a numărului de dosare privind proceduri de insolvență. La data de 31 octombrie 2008 erau înregistrate 11.525 de dosare de insolvență față de 6.054 dosare în aceeași perioadă a anului 2007, ceea ce reprezintă o dublare a numărului de dosare în anul acesta față de anul trecut. Cea mai puternică creștere, de 2,5 ori, s-a înregistrat la firmele de construcții (1.114 dosare în anul 2008 față de 463 în anul precedent) (sursa: Registrul Comerțului). Riscurile majore se situează la firmele din domeniul imobiliar (dezvoltatori și constructori) din cauza climatului financiar internațional, a noilor norme de creditare impuse de B.N.R. și a scumpirii creditelor având ca urmare restrângerea accesului la credite ipotecare.

Diminuarea comenzilor pentru export se conjugă cu scăderea nivelului de finanțare a societăților și previzionează recesiunea cu inevitabila creștere a șomajului.

C. Reacția Guvernului la criza mondială și la manifestarea ei în economia națională

Dacă proverbul francez *aux grands maux, les grand remèds* se potrivește francezilor, proverbul aplicabil românilor, în opinia Guvernului, pare să fie: *la mare criză, mici remedii*. Explicația ne-o oferă tot Conu' Iancu: *să se revizuiască, primesc, dar să nu se schimbe nimic!*

Statisticile reci, insensibile și obiective demonstrează că fenomenul insolvenței este în creștere și va urma aceeași curbă ascendentă în zilele următoare, dar această informație este ignorată de Guvernul României, care se manifestă printr-o ordonanță de urgență comparabilă cu apa sfințită.

Nu trebuie să fii expert ca să înțelegi că justiția care se ocupă de falimente va intra în blocaj iminent dacă nu se intervine cu remedii pe măsura pericolului. Judecătorii-sindici nu pot fi deocamdată clonați și, în opinia noastră, au nevoie de cel puțin doi ani de experiență pentru a-și intra în atribuții ca urmare a dobândirii aceluia *savoir-faire* fără de care simplul *savoir* este inefficient. Remediile crizei nu așteaptă și soluția trebuie să vină din partea simplificării procedurii cu scopul accelerării substanțiale a acesteia.

La 19 noiembrie 2008 Guvernul României a emis O.U.G. nr. 173/2008 publicată în M.Of. nr. 792 din 28 noiembrie 2008.

Cu o ironie involuntară ordonanța enunță în preambul obiectivul: ”remediarea aspectelor deficitare ale cadrului normativ în domeniul insolvenței”. În concepția Guvernului, deficiențele de remediat s-ar rezuma la cele 22 de inovații pe care le conține noul act normativ. Acestea se rezumă la:

- suplimentarea resurselor financiare pentru executarea procedurii;
- respectarea drepturilor procedurale minime ale celor chemați în judecată;
- asigurarea hegemoniei creditorului fiscal, concomitent cu recunoașterea dreptului creditorilor minoritari la contestare;
- precizarea unor variante de lichidare și cam atât.

În două cuvinte: amară decepție!

Ne aflăm în plină criză economică și financiară, fără precedent în istorie prin proporțiile sale planetare și prin gravitatea efectelor. Dacă se recunoaște că în America, situația generată de actuala criză este „groaznică”, ce ne poate convinge că noi vom fi scutiți numai pentru că suntem români? Nu trebuie să fii profet ca să prevezi blocajul justiției și judecata de mântuială care vor urma.

După Mica Reformă înfăptuită de Guvern, principalele defecte ale actualei proceduri a insolvenței rămân aceleași: inutil complicată, lentă și inefficientă.

Vom enumera, în continuare, cele mai grave defectiuni și posibilele remedii pentru acestea.

1) Caracterul antieconomic al conceptului de insolvență, astfel cum este definit prin pct. 1 al art. 3, rezultă din restrângerea la fondurile disponibile a termenului de comparație cu datoriile exigibile. Am explicat acest aspect în articolul „Pledoarie pentru o necesară înnoire a conceptului de insolvență” publicat în *Revista Phoenix*, nr. 23 din ianuarie-martie 2008, p. 9-11.

Este contrară legităților economice obiective *indisponibilizarea* fondurilor întreprinderii pentru a poseda fonduri *disponibile* în vederea depășirii unor situații ce pot fi întâmpinate. Vulnerabilitatea actuală a agenților economici, datorită investițiilor imprudente în domeniul imobiliar și datorită fragilității subcapitalizării, ar putea fi remediată prin extinderea termenului de comparație cu datoriile exigibile de la fonduri disponibile la active disponibile cu un înalt grad de lichiditate.

Am recomandat nominalizarea în textul legii a acestor active pentru că este previzibil apetitul românilor pentru lărgirea cadrului legislativ pe cale de interpretări în fel și chip.

Concomitent, am atras atenția asupra dinamismului elementelor componente ale activului disponibil și, în mod deosebit, asupra necesității de a demitiza soldul contului curent bancar și de a practica observarea dinamicii acestui sold pe o perioadă relevantă. Acestui instrument de observare trebuie să i se asocieze indicii relevante de insolvență.

În concluzie, am propus și o nouă definiție a stării de insolvență: *insolvența este acea stare a patrimoniului debitorului care se caracterizează prin insuficiența activelor disponibile pentru plata datoriilor exigibile.*

Sunt active disponibile, activele imediat realizabile: numerarul din casierie, creanțele exigibile pentru care există titluri executorii, soldul creditor al contului bancar, rezervele de credit consimțite de bănci sub forma facilităților de casierie și a deschiderilor de credit ca și a facilităților consimțite de furnizori sub forma rescadențării și reeșalonării.

2) Caracterul colectiv al procedurii insolvenței este, fără posibilitate de contestare, de natura acesteia și numai o scăpare legislativă a generat rezultatul nedorit și neprevăzut conform căruia procedura se poate desfășura și cu un singur creditor. Am prezentat această situație paradoxală în Tratatul de insolvență, Ed. CH Beck, 2006, p. 329 și urm.

3) Domeniul procedurii simplificate este interzis, cu totul nejustificat, persoanelor juridice de drept privat fără calitate de comerciant datorită unei scăpări din primul articol al legii. Textul art. 1 alin. (2) lit. c) din Legea nr. 85/2006 restricționează (probabil involuntar) accesul la procedura simplificată, în sensul că este permis numai debitorilor care au calitatea de comerciant și nu este îngăduit necomercianților: grupările de interes economic fără calitatea de comerciant, societăților agricole și persoanelor juridice de drept privat cu activitate economică. Doctrina a remarcat că această discriminare este anacronică, în discordanță cu tendința înnoitoare de extindere a domeniului procedurii. Aderăm la opinia conform căreia nu există niciun motiv rezonabil pentru această restricție. Cele patru situații enumerate la lit. c) din alin. (2) pot fi regăsite și în cazul necomercianților. Extinderea ar putea reprezenta și un instrument de combatere a blocajului financiar.

În concluzie, propunerea de *lege ferenda* constă în înlocuirea cuvântului „comercianți” de la lit. c) cu cuvântul „debitori”.

4) Considerăm că este nu numai justificată, dar și necesară, în mod imperios, pentru accelerarea procedurii, renunțarea la adunarea creditorilor și la comitetul creditorilor ca entități inutile, dar și exagerat de cronofage. În Franța s-a renunțat la aceste structuri cu mai mult de 20 de ani în urmă și s-a constatat că renunțarea a fost benefică atât sub aspectul

celerității, cât și sub aspectul ieftinirii procedurii. Ambele rezultate sporesc șansele recuperării creanțelor. Distribuiri efectuate mai devreme, înseamnă o putere de cumpărare sporită, iar reducerea cheltuielilor majorează corespunzător recuperarea creanțelor. În plus, unele reglementări privind comitetul creditorilor sunt confuze și pot complica și chiar prejudicia mersul procedurii. Am propus ca în locul adunării și a comitetului să fie desemnat un mandatar care să reprezinte interesele tuturor creditorilor și care să facă legătura între creditorii și judecătorul sindic. Am semnalat că în O.U.G. nr. 173/2008 se regăsesc păcatele obișnuite ale textelor legislative de după Revoluție: discordanțe terminologice nescuzabile, mărturii ale muncii sub presiunea timpului și a lucrului de mântuială.

Multe alte defecțiuni au rămas nerezolvate prin Mica Reformă din acest an, 2008. Amintim, printre altele: greșita definiție a averii debitorului; necorespunderea expresiei „reorganizare”; neconsacrarea legislativă a obligației de imparțialitate a judecătorului-sindic; renunțarea la funcția de administrator special; eliminarea ca greșită a sintagmei „încetarea plăților”; eliminarea textului părții finale din alin. (2) art. 32 ca fiind incoerent și generator de grave erori; eliminarea prevederii absurde privind menținerea deschisă a procedurii după admiterea contestației debitorului și constatarea că nu se află în stare de insolvență; înlocuirea sintagmei „acțiuni extrajudiciare” generatoare de nedumeriri și erori, bănuită că ar putea fi referitoare la măsurile de executare silită; suprimarea art. 52 privind compensarea legală între creanțele reciproce ale creditorului și ale debitorului, text incompatibil cu specificul procedurii insolvenței și preluat necritic din Regulamentul UE 1346/2000, care, din nefericire, este rezultatul neluării în considerare a celor două principii fundamentale ale procedurii insolvenței: maximizarea valorii averii debitorului și ordonarea imperativă a rangului creanțelor la efectuarea distribuirii și multe altele.

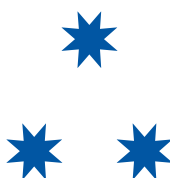
Ar fi nefiresc să sfârșim această scurtă pledoarie pe o notă fatalistă. Încă nu este prea târziu pentru ca Guvernul, așa cum se va constitui după ultimele alegeri, să intervină radical în sensul sugestiilor prezentate mai sus*.

NOTE

¹ Interviu acordat revistei *Capital*, publicat în numărul din 4 decembrie 2008.

² C. Ionescu, *România - ce ne așteaptă în 2009*, articol publicat în revista *Capital* din 4 decembrie 2008.

* Articolul a fost primit spre publicare la începutul lunii decembrie 2008.



Managementul pe baza centrelor de profit. *Implicații asupra performanțelor manageriale și economice*



Prof. univ. dr. Ion Verboncu
Academia de Studii Economice București

Indiscutabil, cel mai sofisticat și mai complex instrument managerial este **managementul pe baza centrelor de profit**.

1. Necesitatea și oportunitatea managementului pe baza centrelor de profit

Managementul pe baza centrelor de profit reprezintă, pentru firmele românești aflate în dificultate, dar și pentru cele care au o condiție economică favorabilă, cea mai importantă și eficace soluție de ameliorare a performanțelor manageriale și economice. Promovarea și utilizarea sa sunt nu numai **necesare**, ci și **oportune** deoarece:

- generează o nouă atitudine față de muncă, față de rolul proceselor de muncă în obținerea de valoare și valoare de întrebuințare
- provoacă o schimbare fundamentală în cultura organizației, în comportamentele și mentalitatea indivizilor care o compun, implicați nemijlocit în derularea proceselor de muncă
- generează o nouă atitudine față de obiective, acestea devin termenul de referință pentru rezultatele obținute
- permite evidențierea rapidă a “cercurilor vicioase” și depistarea de “cercuri virtuozitate” pornindu-se de la centrele de gestiune
- promovează o pronunțată **stare de rigurozitate**, prin definirea clară a obiectivelor și a instrumentelor ce susțin

realizarea lor, precum și prin conturarea elementelor procesuale pentru fiecare componentă structural-organizatorică (posturi, funcții, compartimente).

● asigură **disciplina managerială și economică** la fiecare “etaj” organizatoric al firmei, pe de o parte prin promovarea de obiective intercondiționate într-un sistem de obiective și, pe de altă parte, prin conturarea unor instrumente care să faciliteze realizarea acestora (programe de acțiuni, calendare de termene, instrucțiuni, bugete etc.). “Fiecare știe ce are de făcut și, pe de altă parte, știe ce au de făcut și alții, precum și subdiviziunea organizatorică din care fac parte.”

● este un **element declanșator al unor acțiuni complexe de modernizare managerială**. În pofida criticilor care i se aduc, în pofida unor limite pe care le înregistrează, managementul pe baza centrelor de profit este, indiscutabil, punctul central al componentei metodologico-manageriale și al reproiectării acesteia. De calitatea conceperii și aplicării acestui instrument managerial depind decisiv calitatea și eficacitatea soluțiilor manageriale oferite de reproiectarea subsistemelor decizional, informațional și organizatoric. Figura prezentată în continuare este sugestivă în această privință.

Trinomul **OBIECTIVE-REZULTATE-RECOMPENSE/SANCTIUNI** constituie elementul fundamental al

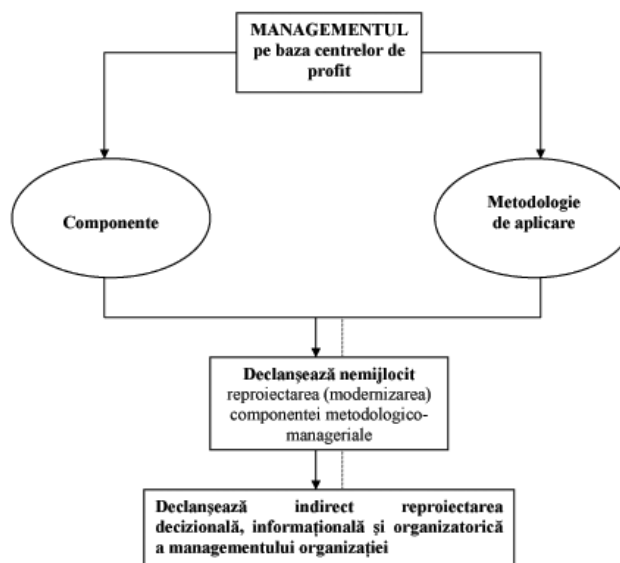


Fig. nr. 1 Locul managementului pe baza centrelor de profit în modernizarea managerială

cyanmagentablack

implementării și utilizării acestui important instrument managerial.

2. Caracteristici

Principalele caracteristici ale managementului pe baza centrelor de profit ce-i conferă importanță, originalitate și valoare se referă la:

- **complexitatea deosebită**, dată de faptul că aplicarea sa vizează toate componentele procesuale și structurale ale organizației, iar în contextul său pot fi utilizate multe alte metode și tehnici manageriale, funcție de problemele pe care le ridică fundamentarea componentelor și realizarea obiectivelor
- **dimensiunea managerială**, respectiv descentralizarea managerială în interiorul firmei, în condițiile apariției de noi “actori”, numiți centre de gestiune, caracterizate prin atribuții, responsabilități și competențe superioare ipostazei de simple subdiviziuni organizatorice (activități sau compartimente).
- **dimensiunea economică**, asigurată de utilizarea bugetului ca important instrument managerial. Acesta se elaborează, lansează, execută și urmărește atât la nivel de firmă, cât și la nivel de centru de gestiune. Pentru aceasta este facilitată apelarea altor pârghii economice, cu valențe motivaționale deosebite (profit, salarii, prețuri etc.).
- **dimensiunea participativă**, în sensul că în elaborarea obiectivelor și a celorlalte componente bugetare este necesară și se facilitează participarea activă și responsabilă a conducătorilor centrelor de gestiune și a altor manageri și executanți din cadrul acestora
- **dimensiunea motivațională**, evidențiată de corelarea recompenselor/sancțiunilor cu gradul de realizare a obiectivelor individuale, ale centrului de gestiune și ale firmei, precum și cu gradul de implicare, de participare a fiecărui salariat la realizarea acestora.

Plecând de la aceste caracteristici, se ridică următoarea întrebare: **când se utilizează managementul pe baza centrelor de profit?** Răspunsul este dat în continuare.

- când managementul firmei dorește cu adevărat imprimarea unor caracteristici de ordine, disciplină și rigurozitate domeniului condus, ca premisă a eficienței și eficacității acestuia.
- când se urmărește exercitarea unui management cu adevărat previzional, anticipativ, susținut de fundamentarea și elaborarea de obiective la toate eșaloanele organizatorice (până la nivel de post).
- în situația în care managementul firmei a inițiat acțiuni complexe de re proiectare managerială, modernizarea și îmbogățirea instrumentarului managerial fiind prima fază a re proiectării propriu-zise a sistemului de management. În acest context, promovarea managementului prin obiective și a managementului prin bugete reprezintă, în opinia noastră, cea mai bună soluție.
- când descentralizarea managerială și economică în interiorul firmei este o necesitate pentru succesul economic al acesteia. Cuplearea managementului prin obiective cu managementul prin bugete și SCOP este o condiție a acestui demers.
- când se urmărește responsabilizarea managerilor centrelor de gestiune și a componentilor acestora; centrele de gestiune delimitate au o autonomie decizională și operațională ridicată, iar valorificarea sa este condiționată de competența managerilor proprii.
- când se urmărește profesionalizarea managementului până la nivelurile inferioare ale acestuia.

- când se caută “terenul” propice pentru exercitarea proceselor de management și a fiecărei funcții a acestora, de la previziune la control-evaluare. Practic, așa cum va rezulta și în continuare, atât componentele, cât și metodologia de operaționalizare a managementului pe baza centrelor de profit pun în mișcare funcțiile manageriale, le imprimă noi dimensiuni și le dau o importanță aparte în economia proceselor de management.
- când se dorește o amplificare a dimensiunii motivaționale a managementului; acordarea de recompense/sancțiuni materiale și moral spirituale este condiționată, în contextul managementului prin obiective și a managementului prin bugete, de gradul de realizare a obiectivelor individuale, a obiectivelor centrelor de gestiune și a obiectivelor firmei, precum și de gradul de implicare în realizarea acestora.

Dată fiind complexitatea sa deosebită, este firesc că managementul pe baza centrelor de profit se utilizează de către managerii amplasați în fiecare din cele trei eșaloane organizatorice ale întreprinderii. O dată implementat, acest sistem reclamă prezența activă a tuturor componentelor procesuale și structurale (funcțiuni, activități, atribuții, sarcini, respectiv posturi, compartimente, niveluri ierarhice, relații organizatorice, ponderi ierarhice), fiecare având roluri bine definite în mecanismul de funcționare.

Schema următoare atestă complexitatea deosebită a managementului pe baza centrelor de profit, prin evidențierea instrumentelor manageriale pe care le înglobează de o manieră constructivă.

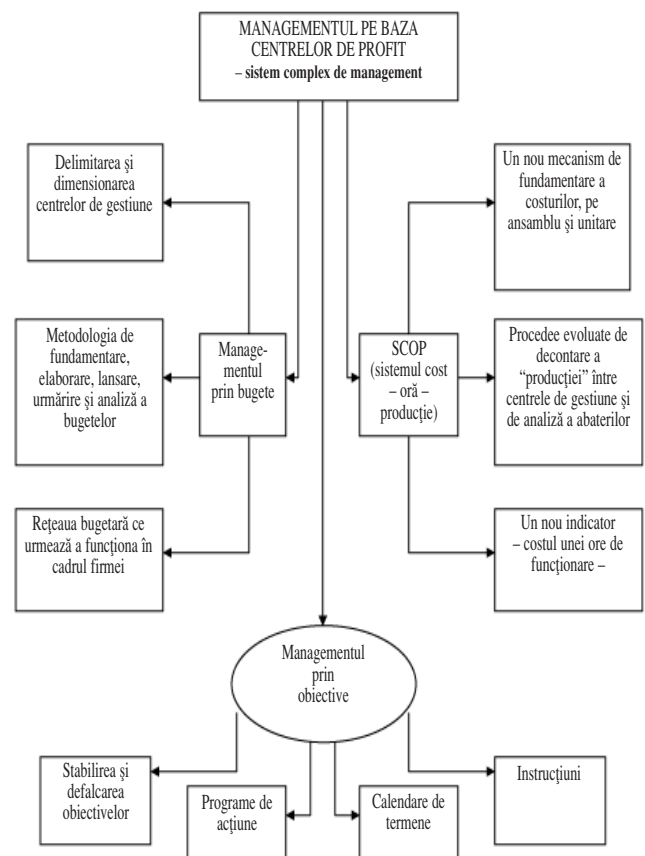


Fig. nr. 2 Corelația management prin obiective – management prin bugete – sistem cost-oră-producție

3. Componentele managementului pe baza centrelor de profit

Regăsirea în practica managerială a celor cinci caracteristici definitorii este asigurată de componentele managementului pe baza centrelor de profit. Acestea sunt:

- **sistemul de obiective**, ce cuprinde obiective fundamentale, obiective derivate de gradul I, obiective derivate de gradul II, obiective specifice și obiective individuale
- **programele de acțiune**, în care sunt evidențiate principalele decizii și acțiuni ce urmează a fi adoptate și inițiate pentru realizarea obiectivelor
- **calendarele de termene**, ce precizează termenele intermediare și finale de realizare a obiectivelor
- **instrucțiunile**, generale sau parțiale, concretizate în indicații metodologice cu privire la modul de realizare a obiectivelor
- **bugetele**, elaborate pentru firmă și componentele sale, abordate ca centre de gestiune
- **metodele și tehnicile manageriale**, utilizabile în contextul managementului prin obiective, respectiv: diagnosticarea, delegarea, ședința, tabloul de bord, managementul prin bugete ș.a.

4. Metodologia de promovare și utilizare a managementului pe baza centrelor de profit

Scenariul metodologic de promovare și utilizare a managementului pe baza centrelor de profit cuprinde mai multe

etape și faze, a căror respectare este obligatorie pentru asigurarea succesului acestui instrument managerial.

I. Stabilirea obiectivelor fundamentale

O primă etapă este destinată determinării obiectivelor fundamentale ale firmei, de a căror realizare depind atât prezentul, cât și mai ales viitorul acesteia. Ca exemple, menționăm: creșterea profitului cu o anumită rată, realizarea unor investiții în valoare de, îmbunătățirea competitivității produselor prin, modernizarea sistemului de management până la data de, penetrarea pe piațăș.a.m.d.

II. Stabilirea celorlalte categorii de obiective

Gradul de defalcare a obiectivelor fundamentale conduce la două ipostaze ale managementului pe baza centrelor de profit:

- managementul pe baza centrelor de profit "axat pe echipă", caracterizat prin defalcarea sistemului de obiective până la nivelul celor specifice
- managementul pe baza centrelor de profit "axat pe individ", în care obiectivele se stabilesc până la nivel de post, respectiv obiective individuale.

Parcursarea celor două etape asigură conturarea sistemului de obiective, într-o viziune piramidală, așa cum evidențiază și exemplul de mai jos.

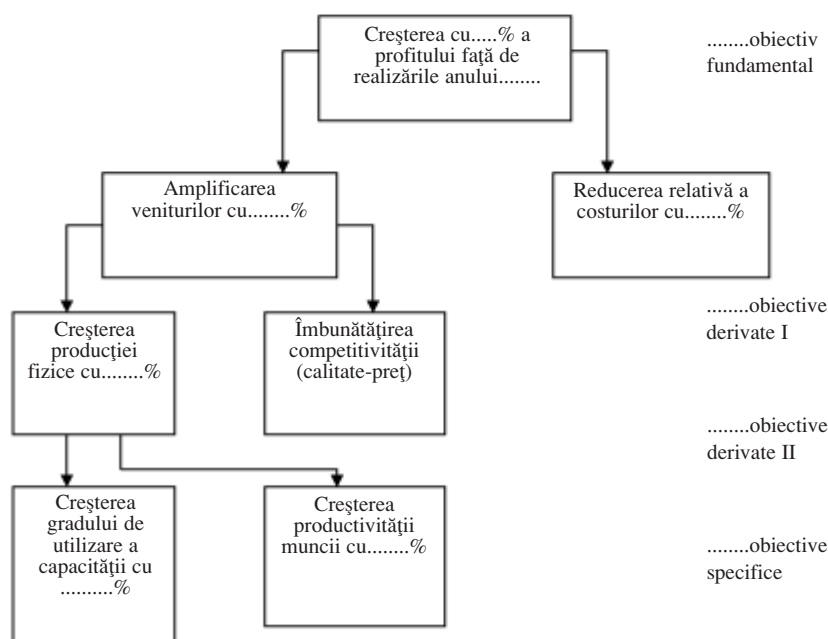


Fig. nr. 3 Sistem de obiective

III. Elaborarea celorlalte componente ale managementului pe baza centrelor de profit

Este cazul programelor de acțiune, calendarelor de termene, instrucțiunilor și, îndeosebi, **bugetelor**, în a căror elaborare, lansare, execuție și urmărire este implicat managementul prin bugete, conceput și utilizat într-o versiune evoluată.

Data fiind importanța deosebită a acestora evidențiem câteva elemente metodologice specifice pe care managerii trebuie să le ia în considerare atunci când apelează la managementul pe baza centrelor de profit.

IV. Fundamentarea și elaborarea bugetului general al firmei

Bugetul este, indiscutabil, instrumentul managerial cel mai important în economia managementului pe baza centrelor de profit.

Sunt două ipostaze în care se fundamentează, elaborează, lansează, execută, urmăresc și analizează bugetele:

- la nivel de firmă;
- la nivel de centru de gestiune – de cheltuieli sau profit (fabrică, secție, atelier, formație de lucru, compartiment etc.);

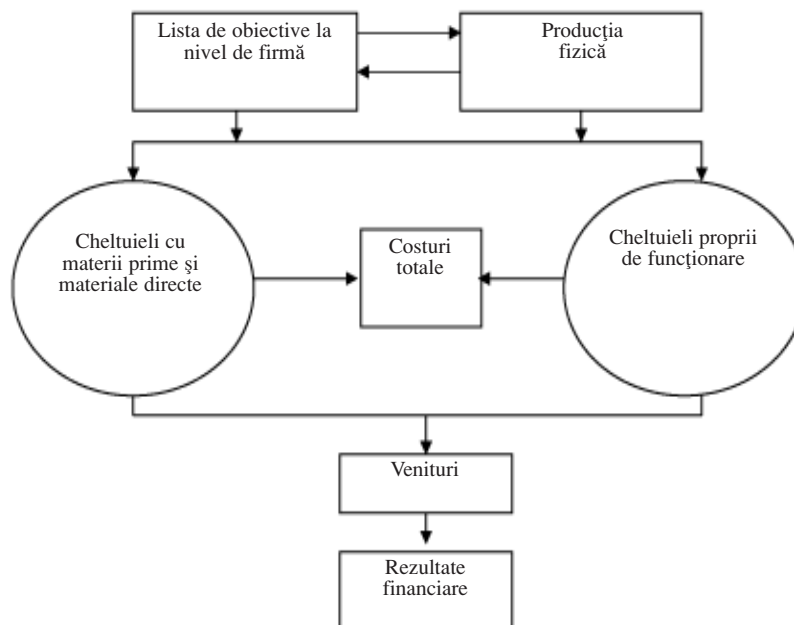


Fig. nr. 4 Elaborarea bugetului general al firmei

BUGETUL FIRMEI

Tabel nr. 1

Nr. Crt.	Specificație	UM	Nivel bugetat	Nivel actualizat	Nivel realizat	Diferențe (+/-)	%	Cauze
0	1	2						
I	OBIECTIVE							
1	Profit brut	Mil. lei						
2	Profit net	Mil. lei						
3	Cifra de afaceri	Mil. lei						
4	Număr salariați	Pers.						
5	Fond salarii	Mil. lei						
6	Productivitatea muncii	Lei/pers.						
7	Salariul mediu	Lei/pers.						
8	Rata rentabilității costurilor	%						
9	Rata rentabilității activelor	%						
10	Rata rentabilității comerciale	%						
11	Rata rentabilității economice	%						
12	Rata rentabilității financiare	%						
13	Lichiditate	Coef.						
14	Solvabilitate	Coef.						
15	Nivelul COF pe societate comercială	Lei						
II	CHELTUIELI	Mil. lei						
1	Cheltuieli cu materii prime, materiale, semifabricate etc. din afară	Mil. lei						
2	Cheltuieli proprii de funcționare	Mil. lei						
III	VENITURI	Mil. lei						
1	Venituri din activitatea de bază	Mil. lei						
2	Venituri excepționale	Mil. lei						
3	Venituri financiare	Mil. lei						
IV	REZULTATE							
1	Profit	Mil. lei						
2	Pierderi	Mil. lei						

În fiecare din aceste ipostaze, toate capitolele (obiective, cheltuieli, venituri și rezultate) sunt diferite din punct de vedere al conținutului. De exemplu, **obiectivele** diferă ca tip, astfel:

- la nivel de firmă: obiectivele fundamentale și derivate I;
- la nivel de centru de gestiune: obiective derivate II și specifice;
- obiectivele individuale se regăsesc în fișele de post;

Cheltuielile pot fi evidențiate pe:

- articole de calculație clasice;
- elemente de cheltuieli;
- categorii de cheltuieli fixe și variabile;
- articole de calculație conform metodologiei SCOP (sistemul cost-oră-producție).

Formularul de BUGET este conceput și ca **machetă de tablou de bord** (col 5÷8) pentru managerii centrelor de gestiune și cei din eșalonul superior (director general, directori de direcții și departamente, etc.).

V. Delimitarea și dimensionarea centrelor de gestiune

Centrul de gestiune este o componentă procesuală (activitate, grup de activități) sau structurală (compartimente funcționale ori operaționale), cu autonomie decizională și acțională ridicată, ce dispune de un buget de a cărui realizare depinde cuantumul recompenselor/sanctiunilor materiale. Se delimitază după mai multe criterii (figura nr.5).

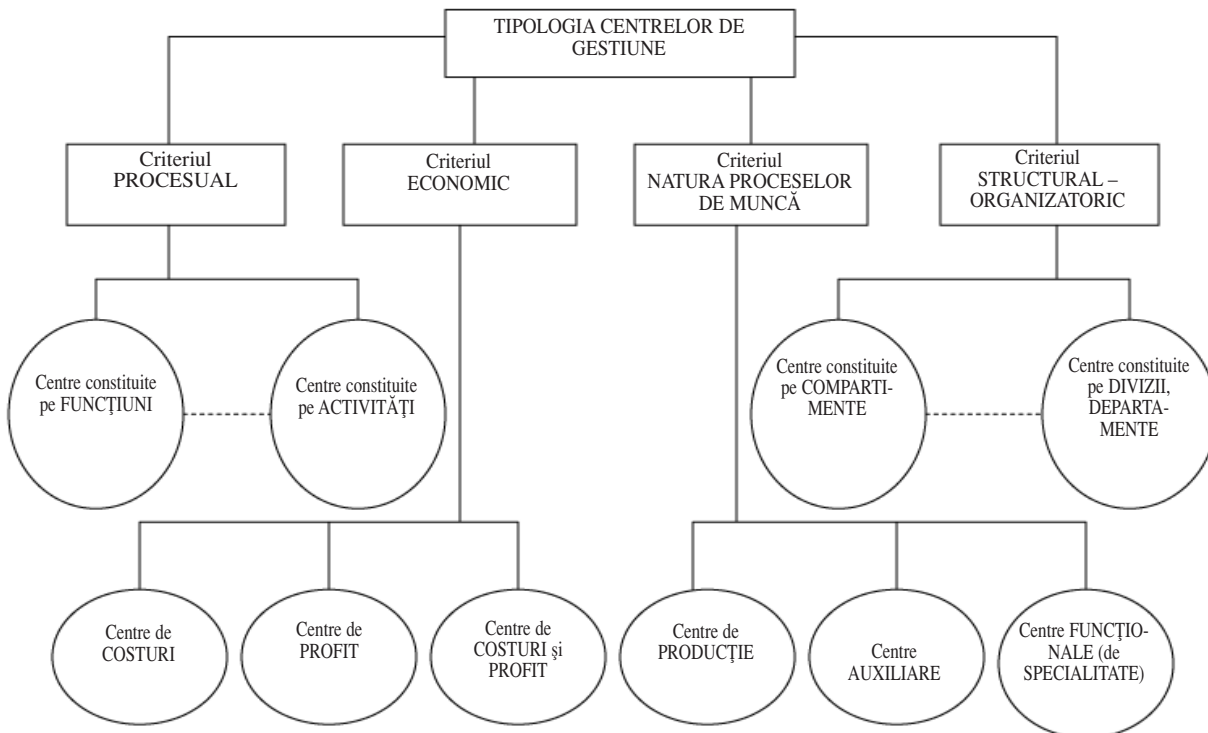


Fig. nr. 5 Clasificarea centrelor de gestiune

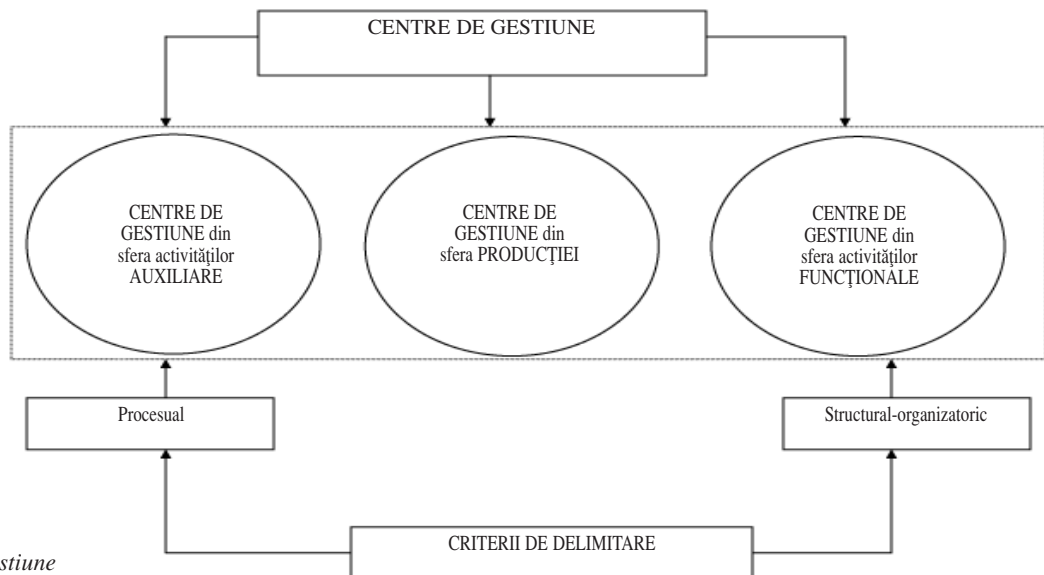


Fig. nr. 6 Centre de gestiune

VI. Fundamentarea și elaborarea bugetelor centrelor de gestiune

Într-o pronunțată dimensiune participativă, compartimentul de Bugete, împreună cu conducătorii centrelor de gestiune elaborează **bugetele**, al căror conținut este dat de următoarele patru capitole (vezi și tabelul următor):

- **obiective** (producția fizică, producția marfă fabricată, costuri, număr salariați, fond de salarii, productivitatea muncii, costul unei ore de funcționare etc.)
- **cheltuieli** (grupate pe articole de cheltuieli clasice, pe elemente de cheltuieli sau pe articole de cheltuieli specifice managementului prin bugete în versiune evoluată – cheltuieli cu materii prime, materiale, cooperări și cheltuieli proprii de funcționare)

- **venituri** (cifra de afaceri, producția decontată altor centre de gestiune, producția în curs de execuție de la sfârșitul perioadei)

- **rezultate** (profit, pierderi).

Dacă firma este sectorizată în centre de gestiune cu grade de complexitate diferite, este necesară elaborarea de bugete diferențiate astfel:

- **la nivel de fabrică (uzină)** – pentru firmele de dimensiuni mari și foarte mari
- **la nivel de centru de gestiune** – de producție, auxiliar ori funcțional – constituit pe „scheletul” unui compartiment operațional (secție, atelier de producție, formație de lucru) ori funcțional (departament, serviciu, birou).

Model de BUGET la nivel de CENTRU DE GESTIUNE

Tabel nr. 2

Nr. Crt.	Specificație	Nivel bugetat	Nivel actualizat	Nivel realizat	Diferențe (+/-)	%	Cauze
0	1	2	3	4	5	6	7
I	OBIECTIVE						
1	Producția fizică						
2	Cifra de afaceri (mii lei)						
3	Profit (mii lei)						
4	Producție marfă fabricată (mii lei)						
5	Fond total de timp de muncă (mii ore)						
6	Fond salarii muncitori direct productivi (mii lei)						
7	Costul unei ore de producție (de funcționare) - lei						
II	CHELTUIELI						
1	<i>Cheltuieli cu materii prime și directe</i>						
2	<i>Cheltuieli proprii de funcționare (mii lei), din care:</i>						
2.1	Cheltuieli repartizate direct pe centrul de gestiune						
2.2	Cheltuieli repartizate în funcție de suprafață						
2.3	Cheltuieli repartizate în funcție de valoarea activelor fixe ponderată cu numărul orelor de funcționare						
2.4	Cheltuieli repartizate în funcție de numărul de personal						
3	<i>Cheltuieli ale perioadei precedente preluate ca sold</i>						
4	<i>Cheltuieli primite prin decontare de la alte centre de gestiune</i>						
III	VENITURI						
1	Producția marfă fabricată (mii lei)						
2	Producția în curs de execuție la sfârșitul perioadei (mii lei)						
3	Cheltuieli decontate altor centre de gestiune (mii lei)						
4	Cifra de afaceri (mii lei)						
IV	REZULTATE						
1	Profit brut						
2	Pierderi						

Dacă se adoptă evidențierea cheltuielilor după metodologia sistemului cost – oră – producție (SCOP), atunci fundamentarea cheltuielilor implică două articole de calculație : A. materii prime, materiale, semifabricate, cooperări și B. cheltuieli proprii de funcționare, ce cuprind, așa cum evidențiază formularele de buget deja prezentate, următoarele poziții *:

- cheltuieli evidențiate direct pe centre de gestiune (în principal cheltuielile cu manopera)
- cheltuieli evidențiate (repartizate) funcție de suprafața ocupată
- cheltuieli repartizate funcție de valoarea activelor fixe ponderată cu numărul orelor de funcționare
- cheltuieli repartizate funcție de numărul de personal

VII. Lansarea bugetelor pe centre de gestiune

Această activitate presupune :

- întocmirea documentelor de lansare a producției care să permită asigurarea condițiilor materiale și umane necesare
- transmiterea formularelor de buget centrelor de gestiune
- transmiterea formularelor de urmărire a execuției bugetare (niveluri realizate, abateri etc.)
- transmiterea machetelor specifice de tablou de bord, ce urmează a fi completate la nivelul fiecărui centru de gestiune / compartiment funcțional
- furnizează elementelor metodologice, a procedurilor informaționale necesare urmăririi și analizei realizării bugetelor.

VIII. Execuția și urmărirea realizării bugetelor

Se derulează pe parcursul lunii pentru care au fost lansate bugetele și implică :

- asigurarea condițiilor materiale, umane și organizatorice necesare (preluarea materiilor prime, materialelor din depozitele firmei, “dotarea” posturilor de management și execuție cu personal cu competența necesară, distribuirea listei cu atribuții, competențe și responsabilități aferente fiecărei subdiviziuni organizatorice, difuzarea fișelor de post etc.).
- coordonarea realizării bugetelor, pe două paliere:
- coordonarea la nivelul firmei, prin armonizarea deciziilor și acțiunilor directorilor centrelor de gestiune; aceasta se realizează prin implicarea efectivă a directorului departamentului ECONOMIC.

● coordonarea la nivelul fiecărui centru de gestiune, prin armonizarea deciziilor și acțiunilor șefilor de firmă sau ale altor conducători de subdiviziuni organizatorice din “interiorul” centrului de gestiune; o astfel de coordonare se realizează de directorul fiecărui CENTRU DE GESTIUNE.

- înregistrarea nivelului realizărilor unor obiective (în principal producția fizică, producția marfă fabricată, cheltuielile de producție), precum și a abaterilor față de nivelul bugetat în documente specifice (fișe de abateri) sau în formularul BUGET. Concomitent, sunt evidențiate și cauzele generatoare. Acțiunea este derulată de specialiștii – bugete nominalizați pentru fiecare centru de gestiune.
- completarea unor machete specifice de tablou de bord de către specialiștii – bugete sau conducătorii unor subdiviziuni organizatorice din cadrul centrelor de gestiune.
- completarea unor machete specifice de decontare între centrele de gestiune (de pildă, “nota de predare”) sau de transfer al produselor finite spre clienți (“aviz de expediție”).

IX. Analiza rezultatelor și motivarea salariațiilor

La nivelul fiecărei luni, trimestru, semestru și an are loc evaluarea rezultatelor obținute (a bugetelor) și analiza acestora, axată pe:

- diferențele înregistrate față de nivelul bugetat (obiective, cheltuieli, venituri, rezultate);
- dinamica rezultate/obiective și rezultate/rezultate, în decursul unui an calendaristic;
- cauzele care au generat abateri favorabile sau nefavorabile.

5. Implicații asupra performanțelor manageriale

Subrapoartele precedente, destinate abordării influențelor promovării și utilizării managementului pe baza centrelor de profit asupra funcțiilor manageriale și componentelor subsistemului de management (decizională, informațională, organizatorică) se constituie în tot atâtea surse informaționale importante pentru evidențierea impactului acestui complex și sofisticat instrument asupra performanțelor manageriale.

Tabelul de mai jos redă, în sinteză, astfel de implicații:

Managementul pe baza centrelor de profit- performanțe manageriale generale

Tabel nr. 3

Nr. Crt.	Performanțe manageriale generale	Impactul managementului pe baza centrelor de profit
0	1	2
1	Performanțe metodologico-manageriale	<ul style="list-style-type: none"> ● Contribuie decisiv la amplificarea caracterului științific al managementului exercitat la toate “palierele” sale, managementul pe baza centrelor de profit fiind de departe cel mai complex și sofisticat sistem de management ● Contribuie la scientizarea managementului și prin instrumentarul managerial oferit pentru operaționalizarea metodologică a acestuia (managementul prin excepții, tabloul de bord, diagnosticarea, delegarea, ședința ș. a.) ● Impune o abordare riguroasă, “disciplinată” a conducerii și gestiunii la nivel de firmă și centre de cheltuieli/profit prin metodologia pe care o parcurg promovarea și utilizarea sa. ● Facilitează exercitarea proceselor de management și a funcțiilor acestora de o manieră eficientă și eficace (numărul și ponderea instrumentelor manageriale utilizate în exercitarea fiecărei funcții a managementului cresc considerabil)

Nr. Crt.	Performanțe manageriale generale	Impactul managementului pe baza centrelor de profit
0	1	2
2.	Performanțe decizionale	<ul style="list-style-type: none"> • Crește gradul de soluționare decizională a problemelor cu care se confruntă firma și centrele sale de gestiune, în principal la eşaloanele mediu și inferior. Acest lucru este posibil mai ales datorită descentralizării manageriale și deplasării centrului de greutate spre managerii subdiviziunilor organizatorice cu statut de centre de gestiune. Intensitatea decizională urcă spre 100% în eşaloanele mediu și inferior, acolo unde se produce substanța economică. • În mod similar, sporește gradul de aplicare a deciziilor adoptate, interesul managerilor centrelor de gestiune (și nu numai) fiind acela de a obține efectiv performanțe
3	Performanțe informațional-manageriale	<ul style="list-style-type: none"> • Descentralizarea managerială și, implicit, amplificarea autonomiei decizionale a centrelor de gestiune permit o mai bună satisfacere a nevoilor informaționale ale managerilor situați în cele trei eşaloane organizatorice. Aceasta deoarece devine obligatorie folosirea tabloului de bord și/sau a managementului prin excepții. • Concomitent, executanții intră rapid în posesia informațiilor necesare pentru inițierea de acțiuni solicitate de aplicarea deciziilor și, mai mult decât atât, aceștia vor insista pe furnizarea de informații relevante care să permită realizarea obiectivelor, funcție de care vor fi plătiți.
4	Performanțe organizatorice generale	<ul style="list-style-type: none"> • Semnalăm, în primul rând, o defalcare reală, efectivă a obiectivelor fundamentale în obiective derivate, specifice și individuale, situație ce permite atât o descentralizare managerială veritabilă, cât și o disciplinare a muncii managerilor și executanților. • În al doilea rând, devin nu numai necesare, ci și posibile, o delimitare și o dimensionare adecvate ale componentelor procesuale implicate nemijlocit în realizarea diverselor tipuri de obiective. • Componentele structurale – în principal posturi și compartimente – se delimitează și dimensionează numai în funcție de procesele de muncă necesare realizării obiectivelor, grupate în sarcini, atribuții, activități și funcțiuni. • În sfârșit, promovarea și utilizarea managementului pe baza centrelor de profit permit o dimensionare corectă a personalului ce urmează a “dota” posturile de management și execuție precum și asigurarea unei corespondențe adecvate între autoritatea oficială (a posturilor) și autoritatea personală (a ocupanților acestora)

În mod similar se manifestă influența managementului pe baza centrelor de profit asupra **performanțelor manageriale** **specifice**. Ilustrăm astfel de influențe prin intermediul tabelului de mai jos.

Managementul pe baza centrelor de profit – performanțe manageriale specifice
Tabel nr. 4

Nr. Crt.	Performanțe manageriale generale	Impactul managementului pe baza centrelor de profit
0	1	2
1	Performanțe metodologico-manageriale	<p>Instrumentarul managerial folosit – managementul pe baza centrelor de profit și instrumentele manageriale utilizate, în anumite etape și faze ale operaționalizării acestuia – sunt de calitate în sensul că:</p> <ul style="list-style-type: none"> • folosirea lor este mai mult decât oportună, este și necesară • toate au la bază metodologii riguroase, a căror respectare permite obținerea de rezultate favorabile • atât managementul pe baza centrelor de profit, cât și sistemele, metodele și tehnicile de management recomandate în contextul acestuia, contribuie nemijlocit la exercitarea fie a proceselor de management, fie a unei (unor) funcții ale acestora • Metodologia de promovare și utilizare a managementului pe baza centrelor de profit este riguroasă, judicios structurată în

Nr. Crt.	Performanțe manageriale generale	Impactul managementului pe baza centrelor de profit
0	1	2
		<p>etape și faze, capabile să faciliteze realizarea obiectivelor în măsura în care este respectată. O asemenea metodologie este ușor de integrat în metodologia de reproiectare a componentei metodologice a managementului.</p>
2.	Performanțe decizionale	<p>Calitatea deciziilor adoptate este asigurată de utilizarea efectivă a managementului pe baza centrelor de profit, în sensul că, descentralizarea managerială și economică reclamă decizii fundamentate, oportune, “împuternicite”, integrate în ansamblul deciziilor microeconomice și complete (fondate corespunzător). În caz contrar, realizarea diverselor categorii de obiective este pusă sub semnul întrebării</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Mecanismele decizionale ce permit fundamentarea, adoptarea și aplicarea deciziilor sunt, de asemenea, riguroase, pentru că fiecare tip de decizie solicitat de realizarea obiectivelor recomandându-se procese sau acte decizionale la rândul lor riguroase din punct de vedere metodologic. ● Se asigură o corespondență normală între cerințele decizionale ale fiecărei funcții sau funcțiuni/activități/atribuții/sarcini și deciziile adoptate. ● Sincronizarea dintre autoritatea oficială (a posturilor) și autoritatea personală (a titularilor de posturi) devine o realitate ● Se produc schimbări profunde în tipologia deciziilor adoptate în sensul unei corelări mai bune între situațiile (problemele) decizionale și natura intervențiilor decizionale ale managerilor din cele trei eșantioane organizatorice.
3.	Performanțe informațional-manageriale	<p>Se asigură o calitate ridicată a informațiilor vehiculate în sistemul de management, mai ales în ceea ce privește realismul, multilateralitatea și oportunitatea acestora</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Traseele informaționale sunt judicios-conturate, ceea ce permite transmiterea în timp real a informațiilor referitoare la realizările obținute în domeniile conduse. ● Procedurile informaționale solicitate de utilizarea managementului pe baza centrelor de profit sunt judicioase, adaptabile tratării informatice a informațiilor ● Managementul pe baza centrelor de profit oferă șanse reale de informatizare completă a mecanismelor de funcționare solicitate de utilizarea sa
4.	Performanțe organizatorice	<p>Componentele procesuale – funcțiuni, activități, atribuții, sarcini – sunt delimitate și delimitate și dimensionate riguros, funcție de tipul obiectivelor la a căror realizare participă. Aceasta este unul din atuurile managementului pe baza centrelor de profit.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Componentele structurale – posturi, funcții, ponderi ierarhice, niveluri ierarhice, compartimente relații organizatorice – sunt delimitate și dimensionate funcție de procesele de muncă reclamate de realizarea obiectivelor. Ca atare, sunt create, din start, condiții adecvate pentru o organizare structurală corespunzătoare. ● Managementul pe baza centrelor de profit solicită personal competent la nivelul posturilor de management și execuție, în special în cadrul centrelor de gestiune unde se produce substanța economică veritabilă. ● Firmele care apelează la managementul pe baza centrelor de profit au un număr mai redus de niveluri ierarhice și o corespondență mai bună a managerilor aflați pe același nivel ierarhic. ● Gradul de specializare a posturilor este mai redus, situație ce conduce la eliminarea sau atenuarea “efectului de siloz”, specific structurilor organizatorice ierarhic-funcționale. ● Documentele organizatorice – în principal fișele de post – devin veritabile instrumente manageriale; de aici și necesitatea promovării unor modele noi, care să evidențieze gradul ridicat de mobilitate, de flexibilizare a structurii organizatorice ● Gradul ridicat de autonomizare a centrelor de gestiune, ce poate determina externalizarea unora din acestea (organizate procesual sau structural), în condițiile în care outsourcingul reprezintă o soluție de eficientizare

+

cyanmagentablack

6. Implicații asupra performanțelor economice

Performanțele manageriale generate de utilizarea managementului pe baza centrelor de profit "provoacă", așa cum am mai precizat, performanțe economice la nivel de firmă și subdiviziuni organizatorice ale acesteia. Este indiscutabil faptul că acest complex și sofisticat instrument managerial cu impact nemijlocit asupra proceselor și sistemului de management, asigură obținerea unor rezultate deosebite vis-à-vis de obiectivele asumate, dar și de situația în care un asemenea instrument nu ar fi folosit.

- ❖ Primul și cel mai "afectat" indicator economic – considerat de noi și indicator de performanță – este **costul de producție unitar (pe produs) și total**. Dacă pe ansamblu costurile nu se modifică, la nivel de produs/servicii acestea au noi dimensiuni, date de sistemul cost-oră-producție (SCOP), care apelează la mecanisme de fundamantare și determinare total diferite de cele practicate de metoda pe comenzi sau alte metode clasice de calculație. Justețea costurilor unitare permite o determinare realistă a **profitului unitar** și, implicit, a rentabilității fiecărui produs/serviciu.

Cunoașterea costurilor și profiturilor unitare poate fundamenta decizii de îmbunătățire a structurii sortimentale, în sensul amplificării producției produselor rentabile, în situația în care, evident, acestea au o piață de vânzare sigură. Astfel, firma poate fi rentabilizată, gradul de înnoire a producției poate fi amplificat, iar centrele de gestiune pot să se manifeste plenar în ceea ce privește propria lor eficientizare.

- ❖ Un alt indicator de performanță influențat decisiv de utilizarea managementului pe baza centrelor de profit este **productivitatea muncii**. Conducerea centrelor de

gestiune ca de altfel, și conducerea firmei au interesul unei dimensionări realiste a necesarului de posturi, funcție de obiectivele asumate, volumul și complexitatea proceselor de muncă necesare pentru realizarea lor. Necesarul de posturi, determinat riguros, reclamă un anumit număr de salariați, astfel dimensionat încât să satisfacă cerințele impuse de funcționarea eficientă și eficace a posturilor. Plusurile de productivitate, generate de fundamentarea riguroasă a necesarului de personal, precum și de posibilele creșteri de venituri (cifra de afaceri), sunt evidente.

- ❖ Înființarea și funcționarea centrelor de gestiune (de cheltuieli și de profit) permit identificarea, determinarea și urmărirea unor obiective și rezultate economice la nivelul acestora ne referim, în primul rând, la **profitul** asumat și realizat de fiecare centru de gestiune, precum și la alți indicatori de performanță economică – costuri, ratele rentabilității, productivitatea muncii, cifra de afaceri (acolo unde este posibil) ș.a.m.d.

❖ Descentralizarea economică și managerială, coroborată cu amplificarea autonomiei decizionale și operaționale a centrelor de gestiune sunt tot atâtea premise ale colaborării unor norme și normative realiste și, implicit, ale unor prestații manageriale performante la acest nivel. Apariția **costului unei ore de funcționare** ca nou indicator de performanță reprezintă un motiv în plus pentru intensificarea competiției între centrele de gestiune, în interiorul firmei. Concomitent, - COF-ul este și un important parametru de determinare a costurilor și de evidențiere a abaterilor față de costurile normale.

Figura următoare este edificatoare în privința performanțelor economice influențate decisiv de managementul pe baza centrelor de profit.

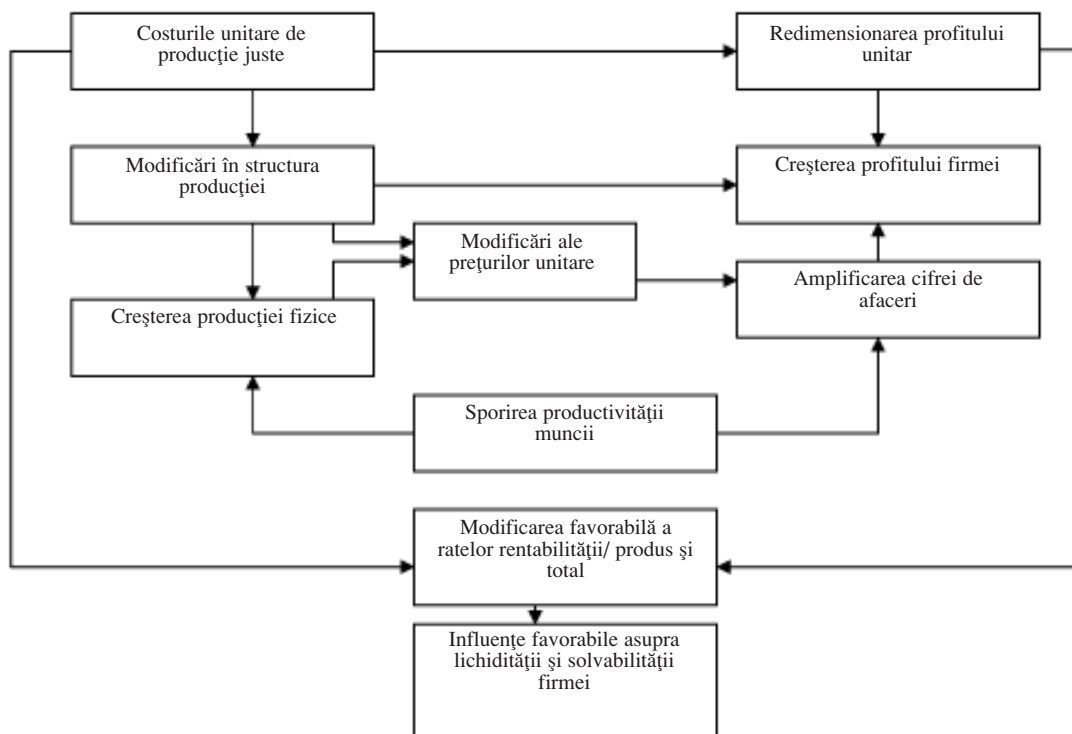


Fig. nr. 7 Principalele influențe ale managementului pe baza centrelor de profit asupra performanțelor economice

BIBLIOGRAFIE

- Nicolescu, O., Verboncu, I. – **Managementul Organizației**, Editura Economică, București, 2007
- Verboncu, I. (coordonator) – **Strategie – cultură – performanțe**, Editura Printech, București, 2008
- Verboncu, I., Zalman M. – **Management și performanțe**, Editura Universitară, București, 2005

* Vezi I. Verboncu (coord.) – **Managementul societății comerciale. Proiect economic**, Editura PRINTECH, București, 2004



Uniunea Profesiilor Liberale din România*

Uniunea Profesiilor Liberale din România, persoană juridică română, fără scop lucrativ, cu funcționare autonomă este o organizație neguvernamentală, apolitică, înființată la data de 11 iunie 2001, în baza Ordonanței Guvernului nr. 26 / 2000.

UPLR reprezintă “ organismul umbrelă “ al tuturor asociațiilor profesionale care au fost de acord să intre în componența sa și are ca obiectiv primordial apărarea și promovarea intereselor fundamentale ale membrilor acestora, precum și protejarea publicului larg prin furnizarea de servicii profesionale de înaltă calitate și expertiză.

În prezent, Uniunea Profesiilor Liberale din România este formată dintr – un număr de 13 organizații profesionale și anume: Ordinul Arhitecților din România, Ordinul Asistenților Medicali Generaliști, Moșșelor și Asistenților Medicali din România, Camera Auditorilor Financiari din România, Uniunea Națională a Barourilor din România, Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România - CECCAR, Asociația Națională a Evaluatorilor din România – ANEVAR, Corpul Experților Tehnici din România – CETR, Colegiul Farmaciștilor din România, Ordinul Geodezilor din România, Uniunea Națională a Practicienilor în Insolvență din România, Colegiul Medicilor din România, Uniunea Națională a Notarilor Publici din România, Ordinul Tehnicienilor Dentari din România.

Ea este deschisă tuturor organizațiilor profesionale, persoane juridice care recunosc cele opt valori comune caracteristice profesiilor liberale (confidențialitatea, participarea la dezvoltarea profesională continuă, independența și imparțialitatea, onestitatea și integritatea, supravegherea personalului de sprijin, respectarea codurilor de conduită și de bună practică , încheierea unei asigurări de răspundere civilă profesională, conflict cu convingeri morale sau religioase) și îndeplinesc criteriile prevăzute în Statutul său.

Uniunea Profesiilor Liberale din România reprezintă, în momentul de față, aproximativ 300.000 de membri ai organizațiilor profesionale, care asigură locuri de muncă pentru un număr mare de salariați.

Totodată, membrii profesiilor liberale contribuie, într – o mare măsură, la formarea bugetului consolidat al statului și a celor locale.

Organele de conducere ale Uniunii Profesiilor Liberale din România sunt : Adunarea Generală, Biroul Executiv și Președintele.

Adunarea Generală este alcătuită din toți membrii UPLR, fiecare membru având drept la un vot.

Biroul Executiv este format din trei membri, care îndeplinesc funcțiile de președinte, prim – vicepreședinte și vicepreședinte.

Membrii Biroului Executiv sunt aleși pentru un mandat de 2 ani.

Componența Biroului Executiv este următoarea :

1. Prof. univ. dr. ION ANGHEL, președinte, reprezentând Asociația Națională a Evaluatorilor din România – ANEVAR ;

2. Avocat dr. GHEORGHE FLOREA, prim – vicepreședinte, reprezentând Uniunea Națională a Barourilor din România;

3. Prof. univ.dr. MARIN TOMA, vicepreședinte, reprezentând Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România – CECCAR.

Președintele asigură reprezentarea Uniunii în raporturile cu

terții și are un rol important în organizarea promovării solidarității, colaborării și comunicării permanente între membrii acesteia.

Uniunea Profesiilor Liberale din România este membru cu drepturi depline a două organizații prestigioase de profesii liberale, atât pe plan mondial – Uniunea Mondială a Profesiilor Liberale – UMPL (din anul 2006) cât și pe plan european – Consiliul European al Profesiilor Liberale – CEPLIS (din anul 2007).

Prioritățile Uniunii Profesiilor Liberale din România în perioada următoare se referă la:

- participarea activă la dialogul social din România, atât prin intermediul Consiliului Economic și Social la care UPLR are calitatea de membru cu statut de observator cât și prin comisiile de dialog social organizate la nivelul Ministerelor. În prezent, UPLR acționează pentru dobândirea calității de membru cu drepturi depline al Consiliului Economic și Social din România ;

- implementarea prevederilor celor două Directive ale Uniunii Europene cu impact asupra profesiilor liberale și anume : Directiva nr. 2005 / 36 / CE privind “ Recunoașterea reciprocă a calificărilor profesionale “ și Directiva nr. 2006 / 123 / CE privind «Serviciile pe Piața Internă» ;

- asigurarea unei legături permanente cu autoritățile publice în scopul îmbunătățirii cadrului juridic, care să asigure condiții pentru desfășurarea normală a activității profesiilor liberale. În acest sens, UPLR își propune să elaboreze și să promoveze o lege – cadru a profesiilor liberale din România ;

- unificarea sectorului socio – economic al profesiilor libere, care este unul distinct și specific și creșterea sentimentului de solidaritate al membrilor acestora, ceea ce ar permite profesiilor liberale să se exprime ca o voce comună la nivelul societății ;

- promovarea codurilor etice și deontologice, care să includă, în mod obligatoriu, cele opt valori comune ale profesiilor liberale. În acest context, UPLR își propune să elaboreze și să promoveze un cod de conduită la nivel național și să participe la elaborarea celui la nivel european, prevăzut la art. 37 din Directiva «Servicii pe Piața Internă» ;

- menținerea la un nivel înalt a competenței profesionale a membrilor profesiilor liberale în scopul asigurării unor servicii de calitate și expertiză, care să asigure o bună protecție a cetățenilor, inclusiv prin organizarea de cursuri privind formarea profesională continuă ;

- asigurarea unei prezențe permanente și susținute în mass media și promovarea în cadrul acesteia a imaginii profesiilor liberale pentru ca esența, scopul și rolul lor să fie corect înțelese de către societatea civilă românească , cu accent pe faptul că în centrul preocupărilor sale este plasat cetățeanul, principalul beneficiar al serviciilor prestate de către membrii profesiilor liberale ;

- organizarea unor evenimente de marcă cum sunt : cea de a II – a ediție a « Zilei Profesiilor Liberale din România « , Gala Premiilor Profesiilor Liberale din România etc.

**) În conformitate cu hotărârea Adunării generale extraordinare a Uniunii profesiilor Liberale din România, publicăm această prezentare transmisă de către dl Nicolae Mirică, secretarul general al UPLR*

+

cyanmagentablack