

ROMÂNIA SE AFLĂ ÎN CEA MAI FAVORABILĂ PERIOADĂ ISTORICĂ

Urmează tranzacțiile de 1 miliard plus! Euro

Interviu cu avocat **Florian NIȚU**,
Managing Partner Popovici Nițu Stoica și Asociații

O viziune optimistă asupra prezentului, dat mai ales viitorului României ne-o împărtășește unul dintre cei mai bine cotați avocați de business ai momentului. Aflat în staff-ul unei firme care se simte foarte bine la cei 22 de ani, domnul avocat Florian Nițu crede că există efervescență în mai toate industriile, la mai toate nivelurile și că procesul de consolidare națională e foarte intens. Cu mâna pe inimă, ne-a bucurat acest interviu și ne-a mai înseninat!

Coincidență sau nu, PNSA împlinește anul acesta 22 de ani de la înființare, ca și revista „Piața Financiară”, deci nu pot să nu vă întreb cum se simte PNSA la 22 de ani, cum vedeți maturizarea, creșterea valorică a segmentului avocaturii de business într-o Românie cu prea multe frâne și hopuri în dezvoltare?

FN: PNSA se simte foarte bine la 22 de ani, cu energia și entuziasmul adultului tânăr, dar și cu experiența întregului istoric al economiei de piață românești de după Revoluție. Suntem privilegiați cu toții, de timp și spațiu, de faptul că am putut fi în prima linie a societăților de avocați de business, imediat ce s-a putut din punct de vedere legal în 1995, dar și de transformările economiei în care am funcționat în toți acești ani. Sigur că au fost și epoci de incertitudine (cine nu își aduce aminte de confuzia asurzitoare din perioada 1998/1999? Sau de recesiunea mai recentă 2008/2009?), dar în general, economia a crescut, afacerile s-au extins, avocatura de business s-a dezvoltat (și transformat) fundamental.

Imaginea avocatului este asociată, de multe ori, cu teancuri supraetajate de dosare și hârtii. Cum arată avocatul anului 2017, ține el pasul cu revoluția tehnologică? Cum vedeți imaginea acestuia peste, să zicem, 50 de ani?

FN: Într-adevăr, la nivel discursiv, piața globală a avocaturii este dominată de ceea ce se referă frecvent ca ‘Legal Tech Talk’, dar în fapt se produc modificări structurale ale modelului de afaceri în avocatura de business. Toată lumea vorbește de “standardizare”, “legal sampling”, “digitizare”, “legal process design” etc. Se fac analize de implementare și mentenanță a proceselor standard de asistență juridică, cu suport tehnologic, se lucrează la baze de date legale calitative, sunt angajați legal tech analysts care să gestioneze interfața LegalIT etc. Toate acestea sunt însă doar instrumente menite să livreze o nevoie de asistență juridică, nevoie care s-a transformat radical în ultimii 15-20 de ani.

De fapt, companiile, mediul de business, pretind de acum mai mult decât asistență juridică punctuală, ele așteaptă de la avocații externi capacitatea de a livra nu doar expertiză, într-un domeniu de drept sau în altul, sau în toate, acestea au nevoie de avocați să le livreze întreaga funcție juridică / procesul de legal din companie. Acest pachet de servicii include minimal activități/procese de (i) legal and resources management; (ii) achiziții (procurement); (iii) funcția de control intern; (iv) cea de conformitate cu legea (compliance); și (v) chiar business administration, și împreună, responsabilitatea pentru buna funcționare a serviciului juridic.

În principiu, dacă acest pachet nu poate fi oferit, atunci serviciul avocațial cel mai probabil se fragmentează în (i) serviciu specializat și (ii) produs juridic. În fine, produsul juridic se va vinde evident, doar ca retail, pe bază de preț pe produs (‘unit price’), cu consecința majoră a modificării modelului de business al societății care operează în piața produsului, deci și a celui operațional, de costuri etc.

Sunteți cotați ca unul dintre cei mai buni avocați pe segmentul M&A, ca și pe cel de Real Estate. Care sunt trendurile anului 2017 în aceste domenii? Pentru că, înțeleg că imobiliarul este în continuă creștere, investitori și dezvoltatori români și străini arătându-se din ce în ce mai interesați. Să ne așteptăm la o creștere a tranzacțiilor, în general, nu numai pe zona imobiliară?

FN: Am așteptat ani de zile să spun asta, în sfârșit vremea a venit: urmează tranzacțiile de 1 miliard plus! Euro. În telecomunicații, în energie, în imobiliare, sunt câteva afaceri, portofolii sau rețele care fac această evaluare și care au atins punctul de maximă expansiune posibilă cu mijloace locale/interne. Preluarea acestora de către jucători globali este de dorit, din toate punctele de vedere.

Este însă efervescență în mai toate industriile, la mai toate nivelurile. Ca să dau

INTERVIU

doar câteva exemple, în industrial, logistică, distribuție, vedem un adevărat vertij de proiecte noi, în pharma & healthcare procesul de consolidare națională e foarte intens încă, iar cei consolidați, cel puțin în parte, vor face prin fuziuni, vânzări sau achiziții pasul către integrare europeană, ca sa nu mai vorbesc de zona IT, în particular software, unde avem de a face cu o dinamică specială.

Sunteți, datorită profesiei, în contact permanent cu oamenii de afaceri din România. Ce credeți că se întâmplă cu antreprenoriatul la noi? Ce ne împiedică să ne ridicăm la nivelul unor state europene vecine? Se vorbește de instabilitate legislativă, mai ales pe codul fiscal, Oare aceasta să fie principala hibă?

FN: Fibra antreprenorială e totuși culturală. Uitați-vă la italieni spre exemplu, au avut corupție, instabilitate guvernamentală, politică etc., confuzie instituțională, cât cuprinde, și toate acestea nu i-au făcut mai puțin antreprenori... Sigur că birocrația sau instabilitatea fiscală operează ca inhibitori – dar în același timp, avem unul dintre cele mai favorabile tratamente fiscale din Europa de peste un deceniu! România este ceea ce investitorii numesc low tax jurisdiction, 10% impozit pe venit, 16% profit și 5% dividende sunt o combinație foarte favorabilă pentru start-up și business development. Aș zice deci că nu aici este problema. Dacă este totuși o problemă, poate că este doar o impresie, în linia defetismului de serviciu, pentru că nu am date concrete și complete care să măsoare inițiativa antreprenorială la noi, în ultimii 5 ani, pe industrii și comparativ cu regiunea în particular, Europa în general, pornind desigur de la resursa umană activă în economia noastră.

Revista „Piața Financiară” a abordat în mai multe rânduri, subiectul necesității unui „Plan de țară” pentru România. Preocupări există la diverse nivele, Academie, Președinție etc., dar, în dulcele stil mioritic, încă nu e nimic terminat și, mai ales, asumat. Credeți că este nevoie de un „Plan de țară”? Ce să conțină el? Pe un orizont de câți ani?

FN: „Cantemir croind la planuri din cuțite și pahară...” ne spune multe la noi despre un



trecut care n-a fost niciodată prezent. Așa și cu planurile globale, asumate instituțional, la cel mai înalt nivel, acestea pot avea doar funcțiuni simbolice. Nu vor avea viitor.

Sigur, se pot stabili o serie de obiective concrete, asumate apoi public și declarate priorități naționale. Primul ar fi, de transformat Bucureștiul în hub economic regional (asta înseamnă că în termen de 3 ani să ai autostrada Transilvania, autostrada București-Sofia, București-Chișinău, și un trafic aerian care să aducă la București în fiecare zi, în timp de cel mult 2 ore orice executiv din regiune, de la Belgrad la Kiev, de la Atena la Viena și Varșovia etc.). Al doilea ar fi obiectivul de a deveni exportator net de energie, gaz etc. (Aici văd cel puțin încă două unități de energie nucleară, din care una în Transilvania, și așa mai departe). Acestea sunt doar obiective, pe baza lor faci planuri efective.

Domnule avocat Florian Nițu, cunoaștem cât de cât trecutul, vedem cum este prezentul, credeți că am putea să facem un exercițiu de imaginație și să vedem un pic cum va fi viitorul? Vedeți o Românie economic dezvoltată, cu autostrăzi și trenuri rapide? Avocați ajutați de roboți sau inteligență artificială? Optimist sau pesimist?

FN: Sunt foarte optimist. România se află în cea mai favorabilă perioadă istorică, pentru prima dată în istorie avem democrație funcțională, o economie de piață relativ articulată, apartenențe politice și instituționale internaționale solide și garanții de securitate cum n-am avut niciodată. Iar în economie, încă este un bun potențial de creștere organică, în mai toate industriile.

Vă mulțumim!

Georgeta Clinca