

INTERVIU | Baiculescu & Asociații, firma specializată în Drept penal-comercial, pornește la drum cu avocați experimentați și dosare complexe, în care sunt imputate clienților infracțiuni grave sau cu prejudicii semnificative. Vasile Baiculescu, Managing Partner: Cred în ideea potrivit careia a fi în serviciul oamenilor reprezintă cel mai bun mod de existență. Pentru următorii ani ne propunem să devenim un jucător important în acest domeniu de nișă. Furnizarea unor servicii premium reprezintă un obiectiv major pentru noi



Baiculescu & Asociații, un *"Boutique Law Firm"* specializat în Drept penal-comercial, a pornit la drum, la începutul acestui an, cu cinci avocați cu expunere pe proiecte mari, pentru clienți importanți, aleși după un proces intens de selecție. Vasile Baiculescu, avocat cu experiența de 10 ani dobândită în societăți de avocați prestigioase și prin colaborarea cu profesioniști din linia întâi a avocaturii, coordonează firma nou-înființată și își propune să o transforme în următorii ani, într-un jucător important în zona avocaturii de Drept penal-comercial. "Am crezut că lansarea în piață a unei societăți de avocatura poate fi realizată numai în momentul în care voi acumula suficientă experiență profesională. Pe parcursul colaborărilor avute, am avut șansa de a dobândi cunoștințele și maturitatea necesare pentru a face acest pas", a declarat Vasile Baiculescu într-un interviu acordat publicației noastre.

În momentul de față, avocații firmei [Baiculescu & Asociații](#) sunt angrenați în mai multe proiecte complexe și spectaculoase, majoritatea fiind dosare în cadrul cărora se presupune că ar fi fost savârșite infracțiuni de evaziune fiscală sau infracțiuni de corupție. În portofoliul de clienți al casei de avocați sunt firme recunoscute în plan local sau internațional și oameni de afaceri cu nume de rezonanță.

"Deși discutăm despre lansarea în piață a societății noastre, ne propunem implicarea într-un număr limitat de mandate. Astfel vom putea să fim dedicați proiectelor în cadrul cărora lucrăm și sperăm că prin aceasta să putem furniza cele mai bune servicii pe care le putem oferi. Fiecare avocat va avea un anumit număr de proiecte alocate, în funcție de complexitatea cauzelor, astfel încât să menținem în mod permanent legătura cu clientul, să evităm epuizarea psihică a avocatului și să putem furniza servicii de înaltă calitate", a precizat **Vasile Baiculescu** în discuția cu redactorii *BizLawyer*.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

Noua firma are birouri în cladirile One City Floreasca și, prin avocații parteneri și colaboratori, este membra a Asociației Internaționale de Drept Penal. De asemenea, este membra a Asociației Române de Științe Penale.

” Noi credem cu tarie în calitatea serviciilor pe care le furnizam și ne propunem sa fim un competitor serios în acest domeniu de nișa”, a subliniat coordonatorul firmei de penal-comercial în interviul acordat **BizLawyer**.

Mai multe despre echipa **Baiculescu & Asociații**, intențiile fondatorului și proiectele în care se implica firma, în interviul acordat de **Vasile Baiculescu**.

* * * * *

BizLawyer: În primul nostru interviu, realizat în 2014, când erai proaspat absolvent de Drept, în primii 10 ani în profesie și în cautarea propriului drum, îmi spuneai ca ai mai multe obiective legate de cariera, printre care și acela de a deveni partener fondator al unei case de avocatura despre care aveai credința ca va ajunge, în timp, în topul firmelor de profil. A venit momentul sa anunți înființarea Baiculescu și Asociații, firma specializata în practica de penal comercial. Te rog sa ne spui cum s-a încheiat aceasta idee și cine sunt avocații din echipa, cu care ai pornit la drum.

Cu titlu prealabil aș dori sa mulțumesc echipei **BizLawyer**, atât pentru interviul din 2014, cât și pentru interviul de astazi. Desi exista dorința formarii unei societăți de avocatura, discuția cu echipa **BizLawyer** a transformat aceasta dorința într-o promisiune. Pentru a aduce la îndeplinire aceasta promisiune am înțeles ca este necesara concentrarea pe doua paliere: primul ar fi dobândirea unor cunoștințe solide în domeniul Dreptului penal, iar cel de-al doilea maturizarea profesionala.

Citește și

[**→ Start in cariera: Vasile Baiculescu, avocatul plecat dintr-o comunitate defavorizata: ‘Nu conteaza unde ai crescut, ce parinti si situatie materiala ai. Pentru a reusi in viata trebuie sa-ti doresti asta’**](#)

Pe parcursul celor 10 ani, de la intrarea în profesie, am acumulat suficienta experienta lucrând în firme de avocați prestigioase și colaborând cu profesioniști din linia întâi a avocaturii, astfel încât lansarea Baiculescu și Asociații reprezinta un pas firesc al dezvoltarii profesionale.

Echipa noastra este una compacta și plina de entuziasm. În momentul de față aceasta este formata dintr-un numar de 5 avocați și preconizam o creștere a numarului de avocați în perioada imediat urmatoare. În prezent suntem în proces de recrutare.

De unde a venit aceasta atracție pentru penal-comercial? Cine ți-a fost mentor pe acest drum? De la cine ai ”învațat meserie”?

Atracția față de dreptul penal am dobândit-o din facultate. Încă imi aduc aminte discuția avuta într-o pauza cu profesorul de seminar, în cadrul careia mi-a explicat în ce consta avocatura de *Drept penal* și care sunt direcțiile pe care ar trebui sa le urmez pentru a accede în profesie. Ulterior, dupa intrarea în profesie, am avut oportunitatea de a

colabora cu *dl. profesor univ. dr. Constantin Duvac*.

Alaturi de dumnealui am avut posibilitatea de a lucra în dosare complexe de evaziune fiscala și corupție, aceasta fiind sursa atracției fata de Dreptul penal comercial. Pot spune, cu certitudine, ca am învățat meserie de la *dl. profesor univ. dr. Constantin Duvac*. Perioada de colaborare cu acesta a reprezentat primul palier al dezvoltării profesionale și anume acela al acumulării unor cunoștințe solide în domeniul Dreptului penal.

Care au fost cele mai intense trăiri și valoroase experiențe în practica ta din ultimii ani? Și care a fost cel mai fericit moment de împlinire profesionala din cariera?

De departe, cea mai intensa traire este data de momentul în care organele judiciare apreciaza cu privire la luarea sau nu a unei masuri preventive, privativa de libertate, fața de client, iar noi încercam sa venim cu toata experiența noastră pentru a determina evitarea unei astfel de masuri.

Cea mai valoroasa experiența este data de momentul în care organele judiciare au fost convinse de eforturile noastre și a fost evitata o masura preventiva privativa de libertate. Sa ieși cu clientul pe aceeași ușa, reprezinta o experiența valoroasa pentru noi întrucât discutam despre dosare complexe în cadrul carora sunt imputate clienților infracțiuni grave sau cu prejudicii semnificative.

Pe de alta parte, experiențele valoroase sunt oferite de rezultatele obținute în favoarea clientului.

Nu este oare o activitate mai grea, raportat la activitatea unui avocat ”de consultanța”? Vorbim de arestați, audieri, program de lucru extins, asistența pentru oameni învinuiți de anumite infracțiuni... Motivația este data doar de onorariile probabil mai mari ?

Este o activitate intensa, în cadrul careia rezistam numai daca ne desfașuram activitatea cu pasiune. Personal, consider avocatura de Drept penal ca fiind un mod de viața și cred în ideea potrivit careia a fi în serviciul oamenilor reprezinta cel mai bun mod de existența. Cred ca aceste elemente ma ajuta sa consider activitatea ca fiind una frumoasa.

Lucrul extins pare sa fie o practica in avocatura astfel încât, indiferent de zona de acțiune, avocații sunt învățați cu munca suplimentara. În cadrul societății noastre încercam sa combatem acest obicei prin acceptarea unui numar limitat de mandate și alocarea unui numar limitat de cauze fiecarui avocat.

Prin aceasta metoda încercam, pe de o parte, sa evitam consumul fizic și psihic al colaboratorilor noștri, iar pe de alta parte asiguram livrarea catre client a celor mai bune servicii pe care le putem furniza.

Motivația financiara, deși este un factor important în viața fiecărei persoane, consider ca nu poate reprezenta un element în raport de care sa alegem Dreptul penal. Indiferent de zona în care activam, cred ca onorariile percepute de avocat ar trebui sa reflecte valoarea serviciilor furnizate în piața.

Ce te-a determinat sa crezi ca acum a venit momentul sa îți deschizi propriul drum prin înființarea firmei Baiculescu și Asociații? Ce condiții au fost îndeplinite, care a fost mecanismul care te-a propulsat spre acest proiect propriu?

Am crezut cu tarie ca lansarea în piața a unei societăți de avocatura poate fi realizata numai în momentul în care voi acumula suficienta experiența profesionala. Pe parcursul colaborarilor avute, am avut șansa de a dobândi cunoștințele și maturitatea necesara pentru a face acest pas.

Deși cred ca este evident acest aspect, lansarea în piața a unei societăți de avocați trebuie să întrunească mai multe condiții, cum ar fi, de exemplu, formarea unei echipe, acumularea unui portofoliu de clienți, crearea infrastructurii necesare pentru funcționare, etc. Îndeplinirea acestor condiții ne-a determinat să lansăm **Baiculescu și Asociații**.

Intra pe platforma [Dispute.Resolution.Center](#)

[Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de munca și onorarii platite avocaților](#)
[INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești se situează între 100 și 250 de euro/ora. A foarte renumiți în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/ora](#)

Un "Boutique Law Firm", specializat în zona Dreptului penal comercial

Cum ai ales oamenii cu care lucrezi? Ce abilitați ai "vânat" la aceștia? Ce calități trebuie să aibă un om pentru a se potrivi echipei? Cum trebuie să fie? Cât de ușor se găsesc oameni potriviți în acest domeniu de practică?

Alegerea colaboratorilor noștri a fost realizată după un proces intens de selecție. Abilitățile fiecăruia dintre aceștia ne-au determinat să începem colaborarea. Principalele calități pe care le-am urmărit au fost dedicarea pentru profesie și respectarea termenelor promise pentru livrarea serviciilor.

Citește și

[→ Cum este modelat, ce sistem de valori capătă și cum gândește un tânăr școlit într-un mediu internațional. Povestea fabuloasă a lui Tudor Enea, avocatul cu două facultăți făcute 'afară', care s-a întors acasă pentru a da o mână de ajutor în repornirea României. "Ne-am confruntat cu așa numitul 'sistem' ce învinge toți expații care se întorc. Fără perseverența, sacrificii și dorința de schimbare, nu putem face țara, piața muncii și mediul academic primitoare pentru diaspora"](#)

Referitor la identificarea unor persoane interesate să lucreze în acest domeniu de practică, în prezent suntem în proces de recrutare a unor noi colaboratori, avocați stagiați. Am avut plăcuta surpriză de a primi un număr ridicat de cv-uri, de la persoane care au urmat cursurile unor universități de top din România sau din afara țării, ceea ce ne transmite dorința avocaților de a lucra în zona *Dreptului penal*.

Având în vedere interesul ridicat al avocaților de a lucra în acest domeniu, cred că alegerea oamenilor potriviți depinde de principiile de funcționare ale fiecărei societăți și, desigur, ale fiecărui avocat aplicant.

Cum simți concurența pe această nișă? Cât de greu este să concurezi (ca firma) cu cabinetele unor foști procurori/judecatori/polițiști, ancorați doar în zona penală?

Existența concurenței în acest domeniu de nișă reflectă dezvoltarea serviciilor avocațiale pe piața din România și credem că este un lucru benefic. Specializarea în anumite domenii de activitate, cum ar fi avocatura de *Drept penal comercial*, vine cu avantaje majore în beneficiul clientului. Astfel, concurența cu cabinetele unor foști procurori/judecatori/polițiști, ancorați doar în zona penală, nu poate avea decât efecte productive.

Noi credem cu tărie în calitatea serviciilor pe care le furnizăm și ne propunem să fim un competitor serios în acest

domeniu de nișa.

Va fi un "Boutique Law Firm", specializat în Penal Comercial / White Collar și Litigii, sau veți dezvolta, în timp, o firma full service? Cum va veți poziționa?

Pentru următorii ani ne propunem să devenim un jucător important în zona avocaturii de Drept penal comercial, astfel încât să direcționăm atenția către acest obiectiv. Furnizarea unor servicii premium reprezintă un obiectiv major pentru noi și, totodată, mai important decât cel al diversificării zonelor de activitate. Astfel, ne propunem să fim un "Boutique Law Firm", specializat în zona Dreptului penal comercial.

Ce au spus clienții pe care îi reprezentați atunci când i-ați anunțat că vor lucra cu o firmă nou-înființată? Au avut ezitari?

Evident că nu (*râde*). Pe parcursul activității profesionale am constatat faptul că în domeniul *Dreptului penal* se creează o relație de încredere între avocat și client, iar important este profesionistul cu care lucrează.

În cadrul **Baiculescu și Asociații** există o relație specială cu fiecare client în parte. Furnizarea unor servicii responsabile și dedicate reprezintă unul din obiectivele noastre. Atunci când am anunțat lansarea în piața a societății **Baiculescu și Asociații**, le-am adus la cunoștința clienților sau potențialilor clienți obiectivele noastre, iar aceștia s-au arătat încântați de ideile prezentate, astfel încât nu am întâmpinat ezitari în a colabora cu aceștia.

Cât de greu este să ridici azi un start-up în avocatura? Dincolo de costurile inerente ale începutului - sediu, logistica, salarii - dificilă este și perioada lansării firmei: după doi ani de pandemie și cu un război aproape de granițe... Nu îți este teama?

Orice lansare a unui start-up reprezintă o provocare și presupune implicarea unor costuri, mai mici sau mai mari, însă cred că acesta este drumul nostru.

E drept că traversăm o perioadă dificilă, dar am reușit să încheiem o echipă faină, tânără, ne-am găsit un spațiu pentru birou în clădirile One City Floreasca, avem un portofoliu de clienți pentru care lucrăm cu plăcere și dedicare, astfel încât cred că sunt îndeplinite condițiile esențiale pentru a funcționa, iar după ce lucrurile se vor mai liniști, anticipăm că vom intra într-o perioadă de creștere accelerată.

Vorbește-ne puțin despre modul de lucru al firmei. Sunteți o echipă tânără, dar cu avocați valoroși. Gasiți însă în interiorul firmei toate resursele de care aveți nevoie pentru a reprezenta clienții?

Avem absolut toate resursele pentru a asigura clienților cele mai bune servicii. Atunci când lucrăm în dosare care necesită expertiză în alte domenii – fiscalitate, taxe, etc., apelăm la specialiști recunoscuți sau colaborăm cu firme specializate.

Aveți contacte cu organizații profesionale internaționale?

Baiculescu și Asociații, prin avocații parteneri și colaboratori, este membră a *Asociației Internaționale de Drept Penal*. De asemenea, suntem membri ai *Asociației Române de Științe Penale*. În colaborare cu aceste entități intenționăm să sprijinim desfășurarea în România a unor activități științifice cu participare internațională.

Obiectivul nostru major, alături de Asociația Română de Științe Penale, este acela de a sprijini desfășurarea în România a Congresului Mondial al Asociației Internaționale de Drept Penal. Acesta ar fi cel de-al doilea Congres organizat în România după cel organizat în anul 1929, la București.

Ce tip de clienți/proiecte aveți în vizor pentru primul an de activitate? Care ar fi dimensiunile ideale - ma refer la numărul de avocați - pentru noua firmă pe care o coordonezi?

Deși discutăm despre lansarea în piața a societății noastre, ne propunem implicarea într-un număr limitat de mandate. Astfel vom putea să fim dedicați proiectelor în cadrul cărora lucrăm și sperăm că prin aceasta să putem furniza cele mai bune servicii pe care le putem oferi.

În ceea ce privește numărul de avocați în cadrul societății, credem că acesta va crește pe măsură ce vom contracta noi proiecte. Așa cum spuneam mai sus, fiecare avocat va avea un anumit număr de proiecte alocate, în funcție de complexitatea cauzelor, astfel încât să menținem în mod permanent legătura cu clientul, să evităm epuizarea psihică a avocatului și să putem furniza servicii de înaltă calitate.

Care ar fi cele mai complicate/spectaculoase mandate în care asistați clienții în acest domeniu de practică ?

În momentul de față suntem angrenați în cadrul mai multor proiecte complexe și spectaculoase. Majoritatea proiectelor noastre sunt formate din dosare în cadrul cărora se presupune că ar fi fost savârșite infracțiuni de evaziune fiscală sau infracțiuni de corupție. La capitolul spectaculos, pot nominaliza un dosar în cadrul căruia se presupune că ar fi fost savârșite infracțiuni cu privire la regimul pieței de capital.

Care crezi că ar fi atuurile care v-ar diferenția de celelalte firme de avocați care au departamente sau sunt specializate în cauzistica de penal-comercial? De ce ar apela o companie mare, locală sau internațională, la firma Baiculescu și Asociații?

Deși suntem tineri, avem expunere pe proiecte mari, pentru clienți importanți. Din păcate, nu putem furniza numele sau denumirea clienților noștri, dar avem în protofoliul de clienți firme recunoscute în plan local sau internațional și oameni de afaceri cu nume de rezonanță.

Pe de altă parte, dorința noastră principală este aceea de a asigura clientului o strategie optimă raportată la situația în care se găsește.

Cați avocați va propuneti să aveți într-un orizont de doi ani, să spunem? Ce anume ar susține creșterea numărului de avocați? Ce tip de avocați - stagiași sau cu experiență - aveți în vizor? După ce criterii îi veți selecta ?

Creșterea numărului de proiecte va determina în mod automat și creșterea numărului de avocați. Ne dorim avocați colaboratori dornici să învețe și să se dedice profesiei. Selecția avocaților va fi efectuată după educație, știința de carte, apetența pentru învățare, dedicare, respect pentru valorile firmei, așa cum sunt avocații care își desfășoară activitatea în cadrul firmei, în prezent.

Care sunt principalele linii strategice ale firmei în primul sau an de activitate?

Principalele linii strategice ale societății sunt vizibilitatea în piața de profil, consolidarea portofoliului de clienți mari, consolidarea echipei și furnizarea unor servicii de înalta calitate pentru clienții noștri.

Opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește teme dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Ce trebuie să știi pentru a nu ajunge în vizorul procurorilor. Recomandarile avocaților

În ultimii ani, în care procurorii/Justitia au fost arătați cu degetul și supuși presiunilor de către clasa politica - să ne amintim de sintagma "stat paralel" sau de schimbarea conducerii unor instituții - apetența pentru arestări/condamnări pare să se fi domolit până aproape de zero. E mai bine, e mai rău?

Într-adevăr, în ultimii ani a existat o amplă dezbatere asupra activităților din justiție și asupra activității organelor judiciare. Constatăm o diminuare a dosarelor de Drept penal aparute în mass media, însă, "în teren", am constatat un grad de încărcare destul de ridicat al organelor de urmărire penală. Există situații în care suspjecții sunt reținuți ori inculpații sunt arestați, însă nu sunt cazuri aparute în mass media, chiar dacă vorbim despre dosare cu prejudicii mari imputate.

Care sunt cele mai des întâlnite probleme de penal-comercial cu care se confruntă azi clienții, ce li se întâmplă cel mai des? Te-ai ruga să creionezi un 'Top 5' al celor mai frecvente greșeli pe care le fac clienții și ajung să apeleze la avocații de penal-comercial.

În ultima perioadă am constatat o creștere a numărului de mandate primite în cadrul dosarelor în care sunt cercetate infracțiuni de evaziune fiscală, infracțiuni cu privire la accesarea sau utilizarea fondurilor europene, infracțiuni în zona pieței de capital, precum și infracțiuni de corupție.

Un top al celor mai frecvente greșeli este dificil de realizat deoarece sistemul comercial este unul complex. Recomandarile noastre sunt evitarea introducerii în contabilitate a unor facturi de achiziții marfuri sau servicii care nu au la bază operațiuni reale; atragerea unor profesioniști în cadrul proiectelor de accesare a fondurilor europene și acordarea unei atenții sporite asupra documentelor utilizate pentru accesarea acestora; utilizarea fondurilor europene obținute exclusiv în scopul realizării proiectelor; nu în ultimul rând, acordarea unei atenții sporite la solicitările primite de la furnizori de efectuare a plăților într-un alt cont bancar decât cel obișnuit, întrucât pot deveni victime ale unor persoane care savârșesc infracțiuni de înșelăciune prin intermediul sistemelor informatice.

Care ar trebui să fie primul lucru făcut de omul de afaceri/administratorul firmei, când este cautat de procurori ?

Recomandarea noastră pentru persoanele care intra în contact cu organele de urmărire penală este aceea de a apela la un avocat care deține cunoștințe în zona Dreptului penal și să caute cea mai potrivită apărare a drepturilor și

intereselor sale.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală](#)