

D&B David și Baias, după primii 20 de ani de activitate | ”Am construit un brand caracterizat prin calitate și profesionalism, am dovedit că suntem o firmă de avocatură puternică și deschisă la provocări, care găsește soluții pentru fiecare client. Vrem să transmitem mai departe pasiunea tinerilor avocați, să-i motivăm și să-i ajutăm să reinventeze profesia noastră”, spun azi avocații-cheie ai firmei



D&B David și Baias, parte a rețelei globale PwC Legal, a împlinit anul acesta 20 de ani de activitate, rastimp în care a stat alături de sute de companii din toate industriile, antreprenoriale sau multinaționale, care și-au dezvoltat și consolidat operațiunile din România, a asistat unele dintre cele mai importante tranzacții realizate pe piața locală, a contribuit la îmbunătățirea legislației, a promovat soluții inovatoare și a obținut rezultate favorabile clienților în cazuri care pareau pierdute. Următorii 20 de ani se prefigurează la fel de frumoși pentru firma înființată de Sorin David și Flavius Baias, în 2002, pe un alt model de afaceri, prin asocierea profesională cu o firmă de consultanță multidisciplinară. D&B nu a urmat un model de firmă clasică de avocatură și nu a devenit una, dar s-a impus ca un brand relevant în avocatură românească. Azi, D&B David și Baias este o echipă încheagată și matură, care și-a crescut partenerii de generația a doua și are un plan de creștere ce ia în calcul implicarea lor și continuarea dezvoltării.

BizLawyer a stat de vorbă cu cei trei parteneri care sunt în firmă de la momentul zero și au trecut prin toate etapele dezvoltării acestui brand respectat în piața avocaturii, construit pe pilonii profesionalismului, inovației continue, respectului pentru client și pentru oamenii din jur. **Sorin David**, unul dintre fondatori și coordonatorul firmei, **Dan Dascălu** și **Anda Rojanschi**, parteneri și avocați de elită în ariile lor de practică, au răspuns inițiativei noastre și au povestit cum a fost acest drum sinuos al devenirii unui brand relevant în avocatură locală, care au fost provocările și cum arată viitorul azi, după 20 de ani de efort, pasiune și satisfacții, într-o cultură organizațională bazată pe principii sanatoase, centrata pe clienți, pe oameni.

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

Sorin David: Am reușit sa ajungem acolo unde ne-am propus și sa contribuim la dezvoltarea pieței

Sorin David, *Partener D&B David și Baias* și unul dintre cei doi fondatori ai firmei, marturisește ca drumul parcurs de societatea de avocatura nu a fost mereu unul liniar. „Au fost și momente de extaz și momente de insatisfacție, dar în general a fost un drum de creștere și de progres. Ne bucuram ca am fost alături de sute de companii din toate industriile, antreprenoriale sau multinaționale, care și-au dezvoltat și consolidat operațiunile din România, am asistat unele dintre cele mai importante tranzacții realizate pe piața locala, am contribuit la îmbunătățirea legislației, am promovat soluții inovatoare și am obținut rezultate favorabile clienților în cazuri care pareau pierdute”, punctează liderul D&B.

Firma de avocatura s-a lansat într-un moment în care mediul de afaceri din România era încă la început, astfel ca dificultățile de la debutul sau au fost legate de o anumita maturitate a pieței în anumite domenii unde avocații doreau sa intre, cum ar fi M&A, litigii, ceea ce a necesitat eforturi mai mari pentru a deveni recunoscuți și competitivi în raport cu cei mai buni jucatori.

„Privind retrospectiv la dificultățile de început, cred ca am reușit sa ajungem acolo unde ne-am propus și sa contribuim la dezvoltarea pieței, cel puțin pe anumite arii de practica. D&B s-a nascut plecând de la discuțiile mele cu **Flavius Baias** și alți colegi avocați din acea perioada, de la dorința noastra de a construi o societate de avocatura de business relevanta pe piața. Noutatea modelului nostru de afaceri la acel moment a fost asocierea profesionala cu o firma de consultanța multidisciplinara, nu am urmat un model de firma clasica de avocatura și nu am devenit una. În 2002, ca și acum, calitațile esențiale pe care dorim sa le dezvoltam la toți colegii noștri sunt foarte buna pregatire tehnica, abilitatea de a lucra în cadrul unei echipe multiprofesionale, capacitatea de a gândi în mod inovator, pasiune pentru ceea ce faci”, arata **Sorin David** (foto).

Liderul D&B se declara mulțumit de modul în care a evoluat firma, recunoscând ca întotdeauna a avut emoții pentru proiecte, pentru ca își dorește reușita fiecaruia dintre ele. Din punctul sau de vedere, emoțiile sunt parte indispensabila a meseriei de avocat.

„Chiar daca avem satisfacția unor soluții corespunzatoare și favorabile pentru clienții noștri în cauzele în care suntem implicați, într-o cariera de sute de cazuri sunt și unele în care, din diferite motive, soluțiile pronunțate, au ratat, din pacate, îmfaptuirea justiției. Iar asemenea ipoteze, imposibil sa nu te afecteze. Pentru mine cazul Rafinaria Steaua Româna - unul școala pentru dreptul fiscal - ramâne emblematic din aceasta perspectiva. Au fost peste 10 litigii într-o perioada de aproximativ 6-7 ani, le-am câștigat aproape pe toate, inclusiv cele referitoare la dobânzi, care au revoluționat apoi legislația naționala. Și, totuși, o companie profitabila înainte sa înceapa litigiul fiscal, a ajuns în cele din urma în insolvența și nu și-a mai revenit, din pacate”, susține, la rândul sau, **Dan Dascalu**, *Partener D&B David și Baias*.

[Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din aceasta arie de pra](#)

Cea mai importanta resursa este echipa

În cele doua decenii de existența, D&B a format echipe valoroase și puternice, orientate catre gasirea de soluții inovatoare pentru proiectele cu care vin clienții. Totodata, colaborarea cu consultanții PwC reprezinta un avantaj important, pentru ca astfel firma de avocatura poate oferi servicii integrate de la începutul pâna la finalizarea unui proiect.

„Acum 20 de ani, mediul de afaceri din România era încă la început. Odata cu intrarea în Uniunea Europeană, percepția privind România ca destinație de afaceri s-a schimbat, au venit mai mulți investitori. În consecință, și piața de avocatură a devenit mai sofisticată, a apărut avocatură de business, echipele specializate în anumite sectoare. La începutul carierei, eu mă ocupam de activitatea de drept societărilor, înmatriculări, mențiuni depuse la Registrul comerțului. Dar lucram în arii variate, aveam, de exemplu, și dosare de dreptul muncii, inclusiv litigii. Am avut astfel ocazia să explorez, lucrând în mai multe domenii și să descopăr ceea ce mi se potrivește. Așa am ajuns să construiesc o echipă care se ocupă, în principal, de M&A, aria în care m-am specializat și care îmi place cel mai mult, dar lucrez și astăzi în domeniul societăților comerciale, specializarea mea de început. Cred că misiunea pe care Sorin (David n.r.) ne-a imprimat-o încă de la început a fost să construim un brand relevant în avocatură românească. Și fiecare dintre noi, cei trei parteneri care am rămas din echipa de început, și-a pus amprenta pe brand în felul său, construind trei piloni: concurența, litigiile și M&A”, povestește [Anda Rojanschi](#) (foto), *Partener D&B David și Baias*.

Chiar dacă este o profesie frumoasă, spectaculoasă, avocatură este grea deoarece solicită un efort ridicat. Cei care aleg să facă meseria aceasta bazându-se doar pe cunoștințele juridice pe care le dețin nu vor rezista foarte mult dacă nu pun pasiune în tot ceea ce fac. **Anda Rojanschi** este de părere că pasiunea este „ingredientul secret” care ajută orice profesionist să reziste. „Avocatură este un maraton, în fiecare zi trebuie să alergi la fel de repede și la fel de mult, chiar dacă în moduri diferite, este un stil de viață”, subliniază avocatul.

De asemenea, corectitudinea este o valoare pe care Anda o respectă, pentru că este cea mai importantă în stabilirea încrederii pe termen lung. „Fiecare client este important pentru noi și ne bucurăm de încrederea acordată nouă indiferent de dimensiunea și valoarea proiectului. Fiecare tranzacție în care lucrez și care este finalizată îmi dă o mare satisfacție, simt că am contribuit într-un moment important pentru client. Misiunea noastră este de a ajuta clienții în procesul de dezvoltare și consolidare a afacerilor lor și, în general, la promovarea unui mediu de afaceri onest în România”, adaugă *Partenerul D&B*.

La rândul său, **Dan Dascalu** vorbește despre onestitate ca fiind unul dintre principiile majore din această profesie. „Cel mai important principiu este acela de a fi onest cu tine însuși în ceea ce faci și să aduci valoare adăugată clientului într-un mod corect și profesionist. Trebuie să aperi poziția clientului în cea mai onestă manieră și să obții soluția pe care clientul o merită, să lupți până la capăt. Și asta îi învățăm și pe oamenii noștri: stai, caută și găsește soluții. Deviza mea este: nicio cauză nu este câștigată, dar nici nu este pierdută până la hotărârea definitivă. Iar uneori, nici măcar atunci, după câte am avut ocazia să demonstrem în practica noastră prin hotărârile obținute pentru clienții noștri”, argumentează avocatul.

Profesioniștii D&B au învățat să lucreze atent și cu pasiune, să facă tot ceea ce se poate pentru a-și apăra clienții, dar întotdeauna într-o manieră etică.

„Conștient sau nu, am fost influențat de mulți avocați în dezvoltarea profilului profesional. Cred că cel mai mare câștig din aceste interacțiuni este că am învățat să-mi netezesc anumite asperități în comunicare și în relaționare”, este de părere **Sorin David**.

„Pentru mine cea mai importantă lecție, sau mai degrabă o povăț, a fost ”niciodată când ești furios să nu iei o decizie”, declară și **Dan Dascalu**.

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

[Cât costa un arbitraj comercial. Taxe, cheltuieli administrative, volum de munca și onorarii plătite avocaților](#)
[INTERVIU | Media tarifelor orare pentru firmele românești](#) se situează între 100 și 250 de euro/oră. Avocații

[renumiti în domeniu pot ajunge sa perceapa si o rata de 1.000 euro/ora](#)

Un model unic de organizare

Atunci când a luat ființa, firma D&B nu a replicat un model de organizare al companiilor de profil straine, ci a fost o combinație între viziunea fondatorului **Sorin David** și cerințele colaborării cu PwC. De-a lungul timpului, parteneriatul cu PwC a evoluat și evoluează în aceeași cheie pozitivă și reciproc favorabilă.

„Fiecare lider care a avut succes are și calități unice care l-au ajutat și diferențiat și care nu sunt neapărat replicabile. Din ce am observat, în general liderii societăților de avocatură care au succes în această profesie sunt modele de comportament profesional și/sau uman pentru colaboratorii lor”, argumentează **Sorin David**.

Fără a face o ierarhizare, fondatorul D&B arată faptul că performanța înseamnă un set de valori de care fiecare membru al firmei, partener sau avocat, este atașat în mod natural. Este vorba despre respectul pentru clienți și abilitatea de a-i ajuta să găsească soluții la problemele pe care le au și implicit respectul pe care avocatul îl primește din partea clienților și din partea avocaților din afara firmei. „Pentru mine este important să existe o bună profitabilitate financiară per avocat și în același timp recunoașterea și aprecierea din partea clienților și colegilor avocați. Din perspectiva profitului este inevitabil să îl urmărești, pentru că insuccesul financiar frânează dezvoltarea unei firme pe multe planuri: atragerea de avocați talentați, păstrarea celor existenți, dezvoltarea infrastructurii. Nu este greșit să dorești succesul financiar, greșit este să faci orice pentru a-l obține, dincolo de ceea ce este crezul tău moral sau regulile etice ale profesiei”, nuanțează liderul D&B.

Sorin David mai amintește faptul că, în mod constant, evaluează profitabilitatea ariilor de practică, inclusiv prin raportare la strategia pe termen lung. Subliniază faptul că nu este adeptul renunțării imediate la o arie care la un moment dat are o perioadă mai dificilă sau care nu devine repede profitabilă, însă uneori se pune problema de a avea sau găsi resursele pentru a susține aceste arii până devin viabile. Optimizarea costurilor este un proces constant și în firmele de avocatură, însă acele costuri care produc rezultatele dorite nu sunt supuse optimizării.

Caracterizând piața avocaturii din România, fondatorul D&B consideră că este destul de fragmentată în anumite sectoare, concurențială în general și destul de tradiționalistă ca organizare. „Piața este dominată de casele de avocatură românești, prezența marilor case de avocatură din Vestul Europei și din America nefiind la fel de intensă ca în Cehia, Polonia și Ungaria. De asemenea, volumele sau cifrele de afaceri înregistrate pe piața din România sunt mai mici decât în țări cu o populație mai mică, cum ar fi Ungaria. Avocatură de astăzi este într-o stare de agitație tipică perioadelor în care confortul din vechea lume este pus în discuție de schimbările aduse de noua lume. Când vorbim de avocatură de business, o schimbare în bine este profesionalizarea, iar o schimbare în rău este incertitudinea direcției în care aceasta va evolua”, încheie avocatul.

Profioniștii D&B au dezvoltat practici cu relevanță în avocatură de business

Primele proiecte în care s-a implicat firma de avocatură a acoperit o paletă largă de domenii. Echipa a oferit consultanța alături de experți fiscali din PwC, s-a implicat în optimizarea afacerilor unor clienți. De asemenea, a lucrat în tranzacții, proiecte de concurență sau drept imobiliar. „Toate proiectele sunt importante pentru noi, iar cea mai mare satisfacție este că am construit un brand caracterizat prin calitate și profesionalism”, precizează Sorin David.

D&B David și Baias a pornit la drum cu un grup de 12 persoane. Trei dintre acestea sunt și astăzi în firma (*n.r.*

Sorin David, Anda Rojanschi și Dan Dascalu), ocupând poziții de partener.

Între timp, echipa s-a extins considerabil, fiind formată astăzi din peste 50 de profesioniști. 17 dintre aceștia sunt specializați pe Litigii, iar ceilalți activează în arii de practică diverse, cu relevanță în avocatura de business: concurența, fiscalitate, corporate M&A, relații de muncă, energie, imobiliare și construcții etc.. „Uitându-ne însă în urma putem constata cu mândrie că, în piața, mulți avocați s-au format și dezvoltat profesional de-a lungul timpului în firma noastră”, menționează **Dan Dascalu**.

Avocatul amintește faptul că, atunci când s-a lansat, firma a pornit de la zero, iar consultanții implicați în construirea D&B au ridicat caramida cu caramida practicile în care activau și care nu erau dezvoltate atunci pe piața din România.

„Punctele de referință pentru practica pe care o conduc, cea de litigii, a fost implicarea în 2003 în procesul de transparență decizională privind scrierea codului de procedură fiscală. Asta a dus la cunoașterea materiei, am scos prima carte de pe piața despre cod”, își amintește Dan Dascalu. ”Apoi, un punct de cotitură a fost perioada anilor 2008-2009, când a venit criza, după boom-ul din perioada anterioară în care, în linie cu întreaga piață a avocaturii, ajunseseam să facem 80% litigii imobiliare și real estate. A trebuit să ne reinventăm odată cu criza și am început să construim în alt fel partea de litigii fiscale decât o făcusem anterior; practic, noi am fost cei care am lansat conceptul pe această piață de tax & litigation, profitând de experiența acumulată în litigii și în scrierea Codului de procedură fiscală și reprofilând total echipa care făcea due diligence și litigation de real estate. Cu sprijinul echipei de taxe a PwC am reușit să livrăm „end to end” în controversele și disputele fiscale, asistând clienții de la inspecția fiscală până la hotărârea Înaltei Curți”, spune **Dan Dascalu** (foto).

Apoi adaptarea legislației naționale la cea europeană odată cu aderarea la UE a schimbat și mai mult paradigma. Firma s-a implicat la Curtea Europeană de Justiție în șapte cauze, unele în cooperare cu alte firme, inclusiv asistând PwC Polonia și PwC Belgia în dispute, și mai sunt de așteptat alte trei.

”Soluțiile noastre (adaptarea restrictivei Decizii V/2007 a ICCJ după aderarea la UE, dobânzile din materia fiscală, revizuirile admise pentru încălcarea dreptului european etc.) au fost de foarte multe ori deschizătoare de drumuri în practica autorităților fiscale; ele au generat schimbări în legislația fiscală sau chiar înlăturarea de la aplicabilitate a unor acte normative neconforme cu legea fiscală, cu dreptul european sau cu Constituția României”, a explicat avocatul.

Un brand construit de oameni pentru oameni

În toată această construcție care formează astăzi brandul **D&B David și Baias**, fiecare om implicat în firma a jucat un rol major. La fel de importante au fost și proiectele în care firma a lucrat. Avocații din echipa au clădit împreună o cultură organizațională bazată pe principii sanatoase, iar această cultură este centrată pe clienți, pe oameni.

„Fiecare persoană întâlnită, fiecare coleg sau client își lasă amprenta asupra ta într-o mai mică sau mai mare măsură și am învățat lucruri noi de la fiecare. Am avut norocul să întâlnesc mentori în D&B și PwC de la care am învățat multe, tot așa cum am învățat de la clienți. Și le sunt recunoscătoare fiecăruia dintre ei!”, susține **Anda Rojanschi**.

Partenerul D&B explică faptul că diversitatea domeniilor și a proiectelor în care firma lucrează înseamnă foarte multe oportunități pentru avocați, care trebuie tot timpul să învețe și să se reinventeze pentru a beneficia de ele. „De pildă, fiecare dintre avocații din echipa mea își dorește să lucreze în tranzacții și, din fericire, putem să le oferim această experiență”, mai spune avocatul.

„Punem în centru profesionalismul, iar prin soluțiile diferite și inovative pe care am reușit să le obținem în raport cu ceilalți, avem recunoașterea pieței, așa cum rezulta din cataloagele internaționale de specialitate. În plus, în multe cazuri lucrăm în echipa cu specialiști ai PwC România, oferind pachete de servicii integrate de consultanță fiscală și juridică începând chiar cu momentul planificării operațiunilor din perspectiva fiscală, până la instanța de judecată, acolo unde apar complicații sau neconcordanțe fiscale”, completează **Dan Dascalu**.

Opiniile unor profesioniști care ocupă 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.

Urmeaza noi provocari

Firma de avocatură a trecut și prin momente grele, iar unul dintre ele a fost în perioada recesiunii din 2008-2010, atunci când economia s-a resetat. La fel s-a întâmplat și cu multe domenii și structuri organizaționale. Cu toate acestea, lucrurile au evoluat pozitiv pentru D&B, iar în ultima perioadă fiecare an a fost mai bun decât cel anterior, iar avocații speră ca totul să continue în această direcție.

În ceea ce privește viitorul firmei, **Sorin David** se așteaptă ca următorii 20 de ani să vină cu două mari provocări: integrarea tehnologiei, a Inteligenței Artificiale, în munca avocaților și menținerea unui mediu de muncă formator, profesional și uman, de care consultanții să fie atașați. Acesta este și motivul pentru care D&B va miza în continuare pe investiții care vizează tehnologia și promovarea oamenilor, fără de care evoluția unei firme nu poate avea loc.

„Piața avocaturii se va „industrializa” mai mult și vor fi tot mai multe soluții tehnice. În zona de tax litigation nu există însă niciun fel de temere că nevoia de avocați să nu mai existe. Fără teama de a greși sau de a fi acuzat de autosuficiența sau aroganța, pot să spun cu mâna pe inimă că nicio mașină nu va putea surprinde toate nuanțele pe care mintea umană le poate surprinde când creează structuri, când scrie hârtiile; ceea ce desigur nu mă împiedică să recunosc utilitatea și nevoia de a folosi mașinile pentru a elimina partea de activitate în care se pierde mult timp neproductiv. Presiunea big tech este mult prea mare ca să nu influențeze și avocatura, birocrăția și hârțogaraia trebuie eliminate prin digitalizare. Pe partea de litigii, cred că serviciile juridice fiscale integrate, care să răspundă cerințelor și provocărilor din ce în ce mai sofisticate și complicate ale clienților noștri, în special în relația cu autoritățile, sunt și rămân o componentă de bază în viitorul practicii noastre. Aceasta întrucât cred că am dovedit că suntem o firmă de avocatură puternică și deschisă la provocări, care găsește soluții pentru fiecare client, iar colegii alături de care lucrăm azi împărtășesc pe deplin aceste valori și idealuri”, completează **Dan Dascalu**.

În acest nou context, planurile de viitor ale firmei vizează adaptarea la evoluția mediului de afaceri. „Ne propunem să rămânem în permanență relevanți și la un nivel superior, ceea ce înseamnă implementarea unor noi procese și modalități de furnizare a serviciilor juridice și să continuăm să sprijinim dezvoltarea oamenilor talentați. Una dintre cele mai mari provocări va fi automatizarea, adaptarea serviciilor noastre la o lume din ce în ce mai tehnologizată. Referindu-mă strict la M&A, cred că negocierile nu se vor automatiza prea curând, pentru că depind foarte mult de emoțiile oamenilor, dar e clar că vom lucra altfel. O altă provocare la fel de importantă este să transmitem mai departe pasiunea tinerilor avocați, să-i motivăm și să-i ajutăm să reinventeze profesia noastră”, nuanțează **Anda Rojanschi**.

„Urmatorii 20 de ani vor fi foarte frumoși pentru D&B, suntem o echipa închegata și matura, ne-am crescut partenerii de generația a doua și avem un plan de dezvoltare ce ia în calcul implicarea lor și continuarea dezvoltării. Sigur, ne uităm la concurența, dar ce îi sfatuiesc pe oamenii noștri este să nu concurem cu concurența, ci este suficient să concurem cu noi înșine, pentru că numai așa devenim mai inventivi și găsim soluții mai bune și automat acest lucru ne duce înainte. Atunci când concurezi cu tine ai cea mai mare șansa să obții cel mai mare progres, dacă ești obiectiv și perseverent”, adaugă **Dan Dascalu**.

D&B David și Baias, 20 de ani de încredere și parteneriate de succes:

- A fost alături de sute de companii din toate industriile, antreprenoriale sau multinaționale, care și-au dezvoltat și consolidat operațiunile din România sau s-au extins pe alte piețe.
 - A asistat clienții în unele dintre cele mai importante tranzacții care au avut loc pe piața românească.
 - Datorită aprecierii din partea clienților, D&B se află de mulți ani în topul Legal 500 EMEA, cu șapte practici: concurența, fiscalitate, corporat M&A, litigii, relații de muncă, energie și imobiliare și construcții.
 - Echipa de Litigii fiscale a D&B David și Baias se clasează printre cele mai recunoscute pe piața avocaturii pentru succesele raportate în fața instanțelor naționale și a CJUE (în fața căreia a asistat clienți în 9 cauze), prin soluțiile inovatoare obținute pentru companiile reprezentate.
 - D&B are o practică puternică în domeniul concurenței, în care a câștigat cazuri importante și complexe atât în fața Consiliului Concurenței (prin închiderea unor investigații fără aplicarea de amenzi clienților săi), cât și în fața instanțelor (prin reducerea semnificativă sau anularea unor amenzi).
 - Sorin David este recunoscut drept ”Eminent Practitioner” în practica de Concurența de către Chambers Global, cea mai înaltă categorie a ghidului juridic internațional.
 - Dan Dascalu, Partener și Liderul Practicii de Litigii, a fost inclus în categoria ”Band 1” a avocaților din practica de Fiscalitate, de către ghidul juridic internațional Chambers Global, precum și în categoria ”Leading Individuals” pentru aceeași arie de practică a ghidului juridic ”Legal 500”.
- D&B David și Baias este societatea de avocatură corespondentă PwC în România și este parte din rețeaua internațională PwC Legal, care cuprinde mai mult de 3000 de avocați în peste 90 de țări. Echipa D&B David și Baias este alcătuită din circa 50 de avocați (dintre care 9 parteneri) și acordă consultanța și asistența juridică societăților locale și multinaționale în domenii precum: fuziuni, achiziții și restructurări, societăți comerciale și grupuri de societăți, proprietăți imobiliare, concurența și ajutoare de stat, servicii financiare și piețe de capital, relații de muncă și resurse umane, proprietate intelectuală, protecția consumatorului și a datelor cu caracter personal, litigii fiscale și comerciale.

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