

INTERVIU | Cosmin Vasile, singurul avocat român evidențiat ca Thought Leader atât în practica de Arbitration, cât și de Commercial Litigation, în Who's Who Legal/ Lexology: "Avem șansa să fim implicați într-un număr foarte mare de arbitraje internaționale, de la comerciale la investiționale, dar și în numeroase arbitraje domestice. Pe de altă parte, reputația firmei noastre de litigatori excepționali ne dă șansa să gestionăm numeroase proiecte semnificative ca miza, sonoritate a părților implicate și care au o componentă internațională"



Dr. Cosmin Vasile, partener coordonator în cadrul societății de avocați Zamfirescu Racoți Vasile & Partners (ZRVP), singurul avocat român listat recent în catalogul de referință al celor mai valoroși avocați de litigii la nivel mondial (WVL Thought Leaders: Commercial Litigation, ediția 2024) și o prezență constantă în topul practicienilor în arbitraj internațional (Who's Who Legal Arbitration), considerat Thought Leader și în acest domeniu, este de părere că o anumită anvergură a proiectelor și, în special, a celor internaționale, este ceea ce face practic posibil ca un avocat să apară în orice fel în aceste clasamente. "Avocatura în general și, pe de altă parte, avocatura de litigii sau avocatul de arbitraj reprezintă, prin natura, prin esența lor, medii foarte competitive. Pretutindeni performerii sunt cei care au toate calitățile necesare și disponibilitatea la efort pentru a reuși în această cursă de duranță", a declarat avocatul, într-un interviu acordat *BizLawyer*.

Teoretic, orice avocat poate să ajungă pe radarul Who's Who Legal (WVL/Lexology). Practic, cei care apar ca recunoscuți, atât în România cât și în orice altă jurisdicție, sunt acei avocați individuali - pentru că este vorba doar de o rankare individuală în acest caz, nu a firmelor - a căror practică internațională este suficient de dezvoltată încât să ofere posibilitatea primirii unui număr semnificativ de recomandări din partea clienților și pe de altă parte, din partea altor avocați care la rândul lor sunt nominalizați în WVL și participă la acest survey. "Cu alte cuvinte, o anumită anvergură a proiectelor și în special a celor internaționale este ceea ce face practic posibil ca un avocat să apară în orice fel în acest clasament", a explicat **Dr. Cosmin Vasile**.

Reamintim că avocatul interviuat de *BizLawyer* este considerat Thought Leader în domeniul arbitrajului și a fost descris de publicațiile de profil drept "o stea" a lumii arbitrajului, "un practician experimentat și competent cu o atitudine extraordinară". Pe de altă parte, [el este apreciat ca fiind "un avocat de litigii de top pe piața românească", care excelează și în domeniul construcțiilor, al ingineriei și al arbitrajului](#) de către WVL Thought Leaders: Commercial Litigation, platforma care reunește într-un singur raport expertiza, cunoștințele și perspectiva unora dintre cei mai importanți avocați de litigii din lume.

"Faptul că și în acest an apar și sunt singurul avocat român Thought Leader, atât la Commercial Litigation cât și la Arbitration, este o recunoaștere cât se poate de magulitoare pentru munca mea. Pe de altă parte, nu este niciun secret că îmi petrec timpul profesional gestionând deopotrivă mandate ca avocat în arbitraj internațional și ca arbitru, și pe, de altă parte, continuându-mi activitatea de litigator. Așadar, din perspectiva aceasta, apariția mea în ambele clasamente arată o anumită simetrie și calitate comparabilă a mandatelor de care mă ocup în cele două domenii", a menționat **Dr. Cosmin Vasile** în interviul acordat publicației noastre.

Mai multe despre semnificația titlaturii de *Thought Leader*, ceea ce ar trebui să facă un avocat pentru a ajunge în vârf și, mai apoi, pentru a se menține acolo, dar și despre viitorul litigiilor comerciale și schimbările așteptate pe piața locală, în discuția purtata de redactorii *BizLawyer* cu **Dr. Cosmin Vasile**, coordonatorul ZRVP.

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

***BizLawyer*: Domnule Cosmin Vasile sunteți unul dintre cei mai buni specialiști pe segmentul de Dispute Resolution de pe piața locală de servicii juridice. Iata, recent ați fost evidențiat ca Thought Leader atât în practica de *Arbitration*, cât și de *Commercial Litigation* în Who's Who Legal (WWL / Lexology). Înainte de toate v-aș ruga să ne spuneți ce semnifica această titlatura de *Thought Leader*? Și când poate ajunge un avocat *Thought Leader* într-un domeniu de practica monitorizat de WWL/Lexology?**

Dr. Cosmin Vasile: WWL este una dintre cele mai respectate platforme sau anuare care se ocupa cu clasificarea/rankarea avocaților, dar și a experților pe diverse domenii de practica. În primul rând, WWL este foarte serioasa, se bucura de o tradiție semnificativa și, foarte important, este una din cele câteva publicații ale carei clasamente sunt luate în seama de industrie și de clienți, printre altele și pentru ca nu exista posibilitatea sponsorizării sau a distorsionării în orice maniera mercantila a clasamentului.

Clasamentul se refera, pe de o parte, la avocați, pe de alta, la experți. În ceea ce privește avocații, exista diverse arii de practica, Dispute Resolution e una, Arbitraj e alta, dar exista și Aviation, Construction, Banking și mai multe altele. Pe de alta parte, în ceea ce privește nivelurile de rankare sau *tiers*, cum sunt ele numite, exista cinci: Future Leaders care sunt tinerii practicieni sub 45 de ani și care vor fi viitorii lideri în domeniile respective, Nominarea Naționala este al doilea nivel, dupa care Recunoașterea Internaționala (Recommended) cum apare în terminologia lor, Thought Leader, care este a patra în ordine crescatoare de rankare și care este nivelul superior urmator și, în fine, exista și un nivel suprem, care este Global Thought Leader.

Care credeți ca ar fi atuurile personale care v-au facut vizibil în comunitatea juridica internaționala pe cele doua segmente - *Arbitration* și *Commercial Litigation*? Când și cum ajunge un avocat pe radarul WWL?

Raspunsul este relativ simplu și ține de metodologia folosita de WWL și de criteriile care sunt avute în vedere pentru rankare.

Ceea ce conteaza sunt recomandarile primite de la clienți și, în egala masura, sau poate chiar mai important,

recomandarile primite de la alți avocați.

Teoretic, orice avocat poate sa ajunga pe radarul WWL. Practic, cei care apar ca recunoscuți, atât în România cât și în orice alta jurisdicție, sunt acei avocați individuali (e vorba doar de o rankare individuala în acest caz, nu a firmelor) a caror practica internaționala este suficient de dezvoltata încât sa ofere posibilitatea primirii unui numar semnificativ de recomandari din partea clienților și pe de alta parte, din partea altor avocați care la rândul lor sunt nominalizați în WWL și participa la acest survey.

Cu alte cuvinte, o anumita anvergura a proiectelor și în special a celor internaționale este ceea ce face practic posibil ca un avocat sa apara în orice fel în acest clasament.

Sa spunem cititorilor ca sunteți singurul avocat român listat în catalogul de referința al celor mai valoroși avocați de litigii la nivel mondial, WWL Thought Leaders: Commercial Litigation, ediția 2024. Sunteți apreciat drept "un avocat de litigii de top pe piața româneasca", care exceleaza și în domeniul construcțiilor, al ingineriei și al arbitrajului. Va rog sa ne spuneți câteva cuvinte despre activitatea pe acest segment și proiectele care v-au ridicat profilul profesional.

Faptul ca și în acest an apar și sunt singurul avocat român *Thought Leader*, atât la *Commercial Litigation* cât și la *Arbitration*, este o recunoaștere cât se poate de magulitoare pentru munca mea. Pe de alta parte, nu este niciun secret ca îmi petrec timpul profesional gestionând deopotriwa mandate ca avocat în arbitraj internațional și ca arbitru, și pe, de alta parte, continuându-mi activitatea de litigator. Așadar, din perspectiva aceasta, apariția mea în ambele clasamente arata o anumita simetrie și calitate comparabila a mandatelor de care ma ocup în cele doua domenii.

Desigur, este esențial portofoliul pe care ZRVP îl gestioneaza și la acest moment și în ultimii ani. Avem șansa sa fim implicați într-un numar foarte mare de arbitraje internaționale, de la comerciale la investiționale, dar și numeroase arbitraje domestice. Pe de alta parte, reputația firmei noastre de litigatori excepționali ne da șansa sa gestionam numeroase proiecte semnificative ca miza, ca sonoritate a părților care sunt implicate în fața instanțelor române și, totodata, foarte important, diverse litigii care au o componenta internaționala: fie ca vorbim de litigii în proprietate intelectuala care sunt gestionate în paralel și între care exista o legatura în mai multe jurisdicții, fie ca vorbim de diverse dosare de recunoaștere și executare a unor hotarâri judecatoriști sau sentințe arbitrale, fie, în fine, în materie de concurența și nu numai, exista anumite litigii foarte complexe în care sunt implicate zeci de case de avocatura din zeci de jurisdicții și care sunt, aș spune, tipul de litigiu tipic care naște legaturile și conexiunile între avocați care duc la acea recunoaștere profesionala care este cautata de WWL.

În fine, numeroasele ore petrecute de mine în diverse proiecte, [fie ca vorbim de IBA Arbitration Committee](#), [fie altele similare](#), m-au pus în contextul de a petrece foarte mult timp în organizarea de conferințe, proiecte de cercetare care au legatura exclusiv cu litigiile sau cu arbitrajul internațional și care, de asemenea, au contribuit la recunoașterea mea în domeniu.

**[→ Patru case locale de avocați ramân în topul global al celor mai bune 100 de firme implicate în arbitraje intern
Cum sunt prezentate în GAR 100 \(2024\), ce mandate au avut și ce spun clienții despre avocați și prestațiile acesto
ZRVP, LDDP și SP asista clienți în arbitraje cu pretenții de 15,7 miliarde de dolari](#)**

Cum vedeți, într-un plan mai larg, viitorul litigiilor comerciale și care ar fi schimbările așteptate pe piața locala? Credeți ca va exista, într-un orizont de câțiva ani, un impact al inteligenței artificiale în soluționarea litigiilor - pe glob și în România?

Aș începe cu sublinierea unui detaliu negativ. România nu are acum și nu a avut niciodată un Global Thought Leader în materie de arbitraj sau de litigii. Din nefericire, explicația acestui lucru o da dimensiunea pieței sau altfel spus cât de reprezentativă este România la nivel mondial ca piața a litigiilor sau ca piața a arbitrajului.

Lasând deoparte acest minus pe care l-am subliniat, modul în care s-a dezvoltat în materie de arbitraj și cât de semnificativă a devenit România pe harta arbitrajului este mai mult decât spectaculos în ultimii ani. Simt nevoia să fac și această observație ca să nu se înțeleagă că România ca piața sau ca nivel de dezvoltare este într-un moment prost. Dimpotrivă, este într-un moment mai bun ca niciodată, asta neînsemnând că nu există loc de mai bine.

În ceea ce privește viitorul litigiilor comerciale, este limpede că arbitrajul va rămâne calea specifică de soluționare a numeroase categorii de litigii comerciale și mai ales în anumite industrii, construcția și energia fiind industriile care și în România îmbrățișează arbitrajul într-o măsură mai mare decât altele. Pe de altă parte, viitorul va fi al unei supra-specializări în materie de diverse categorii de litigii.

Cred că astăzi se poate vorbi de o supraspecializare în materie de litigii în construcții, în materie de litigii în proprietate intelectuală și în materie de litigii în materie de achiziții publice, ca să mă rezum la niște certitudini.

Și piața, realitatea, ne oferă numeroase exemple de avocați sau chiar firme de avocatură de nișă care practică în aceste domenii. Cred că tendința va continua și pe măsura ce numărul litigiilor de un anumit tip va crește, se va naște în mod firesc și specializarea (exclusivă chiar) în acea categorie de litigii.

În ceea ce privește inteligența artificială, asta este întrebarea momentului.

Da, este limpede că va avea un impact, deja există soft-uri, programe, tot felul de inițiative care, într-un fel sau altul, ușurează viața avocatului în general, inclusiv a celui de litigii. Cred că va mai trece foarte multă vreme până când în România vom avea un impact semnificativ al inteligenței artificiale sau chiar inteligența artificială ca jucător care să rezolve singur, autonom, o parte dintr-un litigiu, sau un litigiu.

Pentru asta va trebui să mai treacă ceva vreme, dar la capitolul ușurat viața avocatului și, dintr-o altă perspectivă, schimbat dinamica (cine ce face înăuntru unei firme de avocatură), cu siguranța fiecare zi și fiecare an care va trece vor oferi schimbări spectaculoase. Nu vreau să mă erijez într-un profet în materie de inteligența artificială, aștept la rândul meu nerăbdător evoluțiile în acest domeniu.

La ora actuală, doar câteva firme de avocatură din România joacă în "liga mare" a arbitrajului internațional, ZRVP fiind printre acestea, iar printre profesioniștii Dreptului sunt, de asemenea, doar puține nume care apar în WWL în această arie de practică în care sunteți evidențiat an de an, de o bună perioadă de timp. Care este secretul? De unde vine motivația? Ce alimentează reactorul intern care vă împinge înainte pe acest segment?

Avocatură în general și, pe de altă parte, avocatură de litigii sau avocatul de arbitraj reprezintă, prin natură, prin esența lor, medii foarte competitive. Pretutindeni performerii sunt cei care au toate calitățile necesare și disponibilitatea la efort pentru a reuși în această cursă de duranță. Faptul că în România există un număr mic de firme de avocatură care au un portofoliu semnificativ de mandate în materie de arbitraj, ține, în primul rând, de dimensiunile pieței.

În diverse intervenții mă refer obsesiv la această realitate, la dimensiunile pieței, una care nu poate să fie ignorată. Depinde de oferta, depinde de numărul total de arbitraje, câte firme pot să devină specializate, câți avocați pot să gestioneze în mod constant un număr suficient de mare de mandate care să le permită să spună că sunt și să fie coresponsator recunoscuți ca specialiști în materia respectivă.

Dincolo de aceste considerații generale, motivația este o chestiune intrinsecă care ține de fiecare individ în parte.

Dacă din perspectiva firmelor, acestea au propriile resorturi și metode de a se asigura că avocații care coordonează echipele și membrii acestora au toate condițiile necesare pentru a livra calitatea necesară și pentru a-și păstra statutul, la nivel individual este o chestiune care ține de fiecare avocat în parte. Din acest punct de vedere nu pot să spun decât cum vad eu lucrurile și explicația este cea mai simplă cu putință. Eu iubesc ceea ce fac, nu îmi doresc și nu îmi imaginez făcând nimic altceva – aceasta stare de spirit îmi dă toată motivația necesară pentru a face ceea ce trebuie făcut în fiecare mandat în parte și în general pentru client.

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

Credeți în supra și unica specializare, în practica de arbitraj? Cum poți ajunge în vârf și ce ar trebui să faci pentru a te menține acolo?

Dacă ne uităm pe harta Europei în Franța, Elveția, Anglia și nu numai, dar și în alte părți, Statele Unite, chiar și America de Sud, vedem că există avocați, foarte experimentați dar și debutanți, care fac doar arbitraj.

În general avocatul care face doar arbitraj sau firma de avocatură care se ocupă doar de arbitraj, fie că este un boutique cu 5 avocați, fie că este o firmă mai mare, este un jucător care se găsește pe piețele suficient de dezvoltate încât să permită supraviețuirea la nivel corespunzător a firmelor și a indivizilor doar din arbitraj.

În România, după știința mea, nu există încă firma și nu există încă avocați care să spună că trăiesc doar din arbitraj, explicația fiind aceeași pe care am tot menționat-o, dimensiunea pieței.

În ce mă privește, cred cu tărie în dubla specializare litigiilor și arbitraj; eu m-am format așa, partenerii mei și mai tinerii avocați care fac parte din echipa noastră de arbitraj sunt toți litigatori care au învățat la un moment dat și arbitraj și cred că această formulă este perfect adecvată pentru ceea ce înseamnă piața litigiilor și a arbitrajului din România, cel puțin la acest moment.

Până acum v-ați bucurat de o carieră împlinită, cu numeroase recunoașteri în ceea ce privește performanțele profesionale. Dacă ați prinde ”peștișorul de aur” care v-ar îndeplini orice dorință, ce i-ați mai cere? Ce v-ați dori să realizați și nu ați realizat încă?

Destinul meu profesional a fost foarte generos cu mine, am avut chiar anumite realizări care au depășit așteptările pe care le aveam, știu eu...acum peste 20 de ani, când mă uitam plin de dorință și ambiție la muntele ce urma să fie urcat.

Ce ar răspunde Rafael Nadal dacă, după ce a atins și depășit toate performanțele imaginabile în tenis, ar primi această întrebare? Sunt convins că, printre altele, ar spune că vrea să câștige toate meciurile pe care le va mai disputa cât mai joacă tenis. Un avocat, întocmai ca un sportiv, care într-o zi ar spune „am făcut tot ceea ce este de

facut, nu mai exista nimic care sa ma motiveze pentru viitor”, este cel a carui cariera s-a terminat. Nu exista punctul maxim dincolo de care nu mai gasești provocare, dorința de performanța, dorința de victorie.

Sunt fericit sa constat ca am o agenda plina de ținte și noi provocari și vreau sa cred ca, odata cu trecerea anilor, am câștigat și înțelepciunea de a ma implica în proiectele care merita.

Ca sa raspund și punctual la întrebare și mutând discuția într-un plan psihologic, dorința pe care aș adresa-o peștișorului de aur ar fi urmatoarea: sa nu îmi dispara și nici macar sa nu se erodeze bucuria pe care mi-a adus-o dintotdeauna exercitarea profesiei de avocat.