

**Luiza Iuliana Budușan  
Diana Flavia Barbur**

# ***Recuperarea creanțelor***

---

*Ghid practic*



## COLECȚIA BUSINESS

---

Colecție inițiată și coordonată de **Dragoș Panainte**

Au mai apărut:

- Cerasela Carp, Florin Dăscălescu, Dragoș Panainte – *Cum să înființezi și să administrezi un SRL. Soluții juridice, contabile și fiscale pentru primii pași în afaceri*
- Alin Popescu – *Despre afacerile on-line și problemele lor juridice. Confesiunile unui fost vânzător de încredere*
- Bogdan Glăvan – *Împotriva curentului. Însemnări asupra crizei financiare actuale*
- Alina Duca, Emilian Duca – *Soluții fiscale pentru perioade de criză. Reorganizarea afacerilor. Aspecte fiscale*
- Daniel Apostol – *Criza, a cincea putere în stat. Managementul crizelor politice și economice, reflectat în presa timpului în România anilor 1930-1939*
- Costel Istrate – *Contabilitatea nu-i doar pentru contabili!*
- Larisa Toader – *Secretele relației cu presa. Sfaturi practice și studii de caz*
- Arin Octav Stănescu, Simona Maria Miloș, Ștefan Dumitru, Otilia Doina Milu – *Procedurile de prevenție a insolvenței: concordatul preventiv și mandatul ad-hoc. Reorganizarea judiciară*
- Alexandru Cristian Ștrenc – *Tehnologia informației. Protejarea și respectarea dreptului proprietății intelectuale*
- Ionel Bostan – *Controlul financiar al afacerilor*
- Ciprian Pîlan – *Ajutorul de stat – afaceri cu bani publici. Aspecte practice privind aplicarea legislației în domeniul ajutorului de stat*
- Felix Tudoriu – *Înființarea unei societăți comerciale pe acțiuni*
- Ionel Bostan – *Auditul public extern*
- Elena Grecu – *Mărcile comunitare. Ghid practic de înregistrare în Uniunea Europeană*
- Ioana Hațegan, Andreea Iancu, Alina Iozsa – *Instrumente financiar-bancare pentru societăți comerciale*
- Marius Ghenea – *Antreprenoriat. Drumul de la idei către oportunități și succes în afaceri*
- Alina Gorghiu – *Medierea. Oxigen pentru afaceri*
- Luminița Oprea – *CSR Vector*
- Gabriel Biriș – *Despre fiscalitate*

## CONȚINUT CD

### **Acte normative**

1. Legea nr. 146 din 24 iulie 1997 (actualizată) privind taxele judiciare de timbru
2. Legea nr. 58 din 1 mai 1934 (actualizată) asupra cambiei și biletului la ordin
3. Ordonanța nr. 5 din 19 iulie 2001 (actualizată) privind procedura somației de plată
4. Regulamentul (CE) nr. 1896/2006 al Parlamentului European și al Consiliului din 12 decembrie 2006 de instituire a unei proceduri europene de somație de plată
5. Legea nr. 85 din 5 aprilie 2006 (actualizată) privind procedura insolvenței
6. Legea nr. 59 din 1 mai 1934 (actualizată) asupra cecului
7. Ordonanța de urgență nr. 119 din 24 octombrie 2007 (actualizată) privind măsurile pentru combaterea întârzierii executării obligațiilor de plată rezultate din contracte între profesioniști

### **Modele de documente**

1. Procedura recuperării debitelor
2. Cerere pentru emiterea unei somații de plată
3. Cerere pentru emiterea unei ordonanțe de plată
4. Notificare către executorul judecătoresc incluzând și cererea de chemare la conciliere

5. Cerere de asigurare de dovezi
6. Cerere de chemare în judecată
7. Cerere intervenție în interes propriu
8. Cerere de intervenție accesorie
9. Cerere de chemare în garanție
10. Cerere de sechestru asigurator
11. Cerere de investire cu formulă executorie
12. Cerere de executare silită
13. Cerere de admitere a creanței
14. Cerere de deschidere a procedurii insolvenței
15. Extras de cont
16. Lista cuprinzând clauzele considerate ca fiind abuzive

*Au colaborat la redactarea capitolelor:*  
*„Ordonanța de plată” – Adrian-Virgil Miloș și*  
*„Biletul la ordin. CEC-ul” – Marian Bota*

### **Care este scopul lucrării și cui îi este adresată**

Prezenta lucrare a fost gândită și structurată pentru a fi un instrument util mediului de afaceri din România, în principal în vederea recuperării creanțelor de la partenerii de afaceri rău-platnici.

Pe planul secund – și deloc de neglijat, în rândurile ce urmează veți găsi sfaturi de „prevenție”, pentru a se încerca – pe cât posibil – evitarea unei poziții dezavantajoase în relația cu partenerii de afaceri, poziție de a cărei realitate ne dăm seama, în majoritatea cazurilor, numai la momentul în care decidem să trecem la acțiuni juridice.

Începând cu anul 2009, recuperarea creanțelor a devenit una din principalele rezoluții de început de an al fiecărei societăți comerciale din România – alături de reducerea - drastică – a costurilor.

Cei care au luat prea târziu aceste măsuri – fie din lipsă de informație, fie din lipsă de organizare/timp, sau cei care nu au fost suficient de puternici pe piață/nu au avut suficiente rezerve – au dispărut - sau sunt pe cale de dispariție - de pe piața afacerilor.

Una din principalele frustrări pe care le-am întâlnit în ultimii ani a fost aceea că un număr surprinzător de mare a oamenilor de afaceri au citit – cu atenție – contractele în care erau implicați doar la momentul apariției problemelor – moment în care au descoperit ce au semnat cu adevărat. Consecința a fost pierderea de sume de bani care nu în puține cazuri au zguduit puternic firma pe care o conduceau – dacă nu au dus-o în insolvență. Cazurile sunt dintre

cele mai comune – penalități pentru întârziere de 2-3%/zi întârziere, descoperite după 1-2 ani de la data scadenței, când creditorul a considerat că a câștigat destul, lipsa de termene contractuale pentru îndeplinirea obligațiilor ș.a.m.d.

Vestea bună este că, urmare a vremurilor tulburi pe care le trăiește mediul de afaceri – nu doar din România (dar poate aici e un pic mai greu din cauza stabilității fragile a legislației) s-au cernut încet oportuniștii, amatorii și în principal pe piață au rămas - în majoritate - oamenii de afaceri adevărați, pentru care chiar proba trecerii prin 3 ani de foc a demonstrat că știu să-și conducă afacerile și, nu în ultimul rând, că au avut informațiile care i-au ajutat să rămână pe piață.

Adevărații manageri profesioniști au știut să se înconjoare la rândul lor de alți profesioniști – în domeniile cheie în care lipsa unor oameni de valoare poate produce daune grave – fiscal și legal. Dacă în domeniul fiscal - datorită complexității acestui domeniu și chiar datorită obligativității legale - regula de aur a fost că fiecare societate trebuie să aibă un contabil, în domeniul legislativ s-a apelat – o vreme îndelungată – la juriști/avocați – doar în situațiile de criză, când de multe ori, cauza era pierdută.

În prezent toată lumea a învățat din greșelile trecutului, și am observat că se încearcă din ce în ce mai des – încă de la prima fază a inițierii unei afaceri – protejarea acesteia prin semnarea unor contracte cu girul juriștilor.

Prin prezenta lucrare, construită pe experiența și practica ultimilor ani, s-a încercat o prezentare accesibilă a procedurilor legale aflate la dispoziția creditorilor pentru recuperarea debitelor neîncasate la scadență.

Capitolul 1 prezintă câteva noțiuni despre contractul comercial - și nu numai - și documentele ce trebuie să-l însoțească/completeze, precum și despre importanța prevenției într-o relație comercială – prevenție care pornește de la chiar alegerea partenerului de afaceri.

În capitolul 2 sunt prezentate noțiunile pe care orice creditor trebuie să le aibă, pentru a putea porni un demers juridic – fie aceasta

o acțiune în instanță sau o executare silită (verificările ce sunt utile a fi efectuate anterior investirii de sume de bani în proceduri judiciare).

Capitolul 3 este dedicat prezentării pe scurt a procedurilor judiciare care pot fi utilizate pentru a recupera debitele scadente. Astfel e prezentată somația de plată, ordonanța de plată, acțiunea comercială („de drept comun”), somația europeană de plată (prin care creditorii români pot obține în România o ordonanță împotriva datornicilor lor aflați în alte țări din Uniunea Europeană.)

De asemenea, este trecută în revistă procedura executării și a insolvenței, toate acestea fiind dezvoltate pe larg în capitolele următoare.

Capitolul 4 se referă la somația de plată, guvernată de Ordonanță de Guvern nr. 5/2001. Această procedură rapidă, aplicabilă pentru cazurile în care există acte ce demonstrează existența datoriilor, este în prezent folosită pentru recuperarea tuturor creanțelor în afara celor comerciale. A fost uzitată și pentru recuperarea creanțelor comerciale până la apariția Ordonanței de Urgență nr. 119/2007, însă de la acest moment se aplică în special pentru recuperarea datoriilor „civile”, între persoane fizice și alte entități care nu sunt considerate comercianți.

Capitolul 5 dezbată Ordonanța nr. 119/2007 - în prezent cea mai folosită procedură de recuperare a debitelor comerciale pentru care există acte ce pot fi considerate de acceptare din partea debitorului (contracte, comenzi, procese-verbale de predare primire, facturi semnate și ștampilate, recunoaștere de sold, plăți parțiale). Este prezentată procedura în fața instanțelor, termenele și consecințele nerespectării acestora, căile de atac, posibilitatea de a solicita penalități/dobânda legală precum și modalitățile cele mai uzitate de apărare, toate argumentate cu soluții de practică.

În cadrul capitolului 6 este explicitată pe larg procedura acțiunii comerciale de pretenții, respectiv acea cale legală care rămâne la dispoziția creditorului în cazul în care nu s-a reușit recuperarea datoriei pe calea Ordonanței nr. 119/2007, cale legală în care se pot folosi toate tipurile de dovezi admise de dreptul românesc

(interogatoriul părții adverse, martori, expertize etc.). De asemenea, se dezvoltă posibilitatea de a atrage răspunderea unor terțe persoane, dacă se dovedește că acestea sunt responsabile pentru neîndeplinirea obligației „pârâtului” (celui care a fost chemat în judecată). Este, de asemenea, prezentat un mijloc important aflat la dispoziția creditorului pentru asigurarea posibilității recuperării efective a debitului – și anume sechestrul asigurator.

Capitolul 7 este dedicat unei proceduri relativ noi și din această cauză încă nu îndeajuns folosită de societățile românești, și anume somația europeană de plată, procedură cu ajutorul căreia societățile românești pot recupera datoriile pe care le au față de parteneri de afaceri (foști parteneri de afaceri) din Uniunea Europeană. Caracteristicile acestei proceduri sunt prezentate pe larg cu accent pe avantajele pe care folosirea acestei proceduri o aduce creditorilor români – costurile mici (taxa de timbru de 39 de lei), desfășurarea procedurii la instanțele judecătorești de la sediul creditorilor, chiar și în cazul în care debitorul face opoziție (astfel nu mai este necesar a identifica pașii de parcurs într-o țară străină – motiv pentru care de multe ori debitorii români preferă să renunțe la recuperare de debite de mii și zeci de mii de Euro).

În capitolul 8 am tratat situația extrem de frecventă în ultima perioadă a executării de instrumente de plată – bilete la ordin și cecuri – avantajele - dar și dezavantajele acestora precum și termenele în care trebuie acționat pentru atingerea rezultatelor dorite cu costuri minime.

Penultimul capitol - 9 – prezintă pe larg procedurile de urmat pentru executarea efectivă a debitului pentru care există un titlu executoriu – pornind de la chiar definiția titlului executor și ce anume acte înseamnă titlu executoriu, până la modalitățile de vânzare efectivă a bunurilor debitorului.

Capitolul 10 dezbate extrem de spinoasa situație a insolvenței și a consecințelor acesteia. În prezent cred că sunt foarte puțin persoane - și nu doar dintre comercianți - care să nu fi fost afectate într-un fel sau altul în vreun fel de această procedură: fie în calitate de asociat

sau administrator al unei societăți, fie foști colaboratori de afaceri deveniți creditori sau chiar foști angajați. Cu toate că este o expresie deja intrată în limbajul uzual al oricui, prea puțină lume cunoaște efectiv mersul acestei proceduri și posibilitățile care - totuși - există pentru a recupera datoria – măcar în parte – în această procedură - și mai ales avantajele pe care le au creditorii în cazul în care societatea ajunsă în incapacitate de plată dorește să se reorganizeze.

În fine, după concluzii, partea a 2-a este constituită dintr-un ghid practic cuprinzând modele de cereri, acțiuni, întâmpinări – pentru fiecare capitol în parte, fiecare cu instrucțiunile de depunere – număr copii, taxe de timbru necesare etc.

Arătăm că, deși în majoritate lucrarea este orientată spre modalități și posibilități de recuperare a debitelor, s-au mai strecurat și anumite apărări pe care debitorul le poate invoca - pe de o parte pentru a pregăti creditorul în a le contracara, și pe de altă parte pentru că orice persoană – fizică sau juridică - poate fi într-un moment al existenței creditor și într-un alt moment debitor (și în unele din aceste din urmă cazuri - câteodată justificat, existând motive pentru care refuză plata debitului – fie pentru că nu a fost executată obligația partenerului fie pentru că există datorii reciproce).

