VÂNZAREA ÎNTREPRINDERII CA UN COMPLEX PATRIMONIAL UNIC ÎN PROCEDURA DE INSOLVABILITATE: STUDIU COMPARATIV REPUBLICA MOLDOVA VS. ROMÂNIA

SALE OF THE ENTERPRISE AS A UNIQUE PROPERTY COMPLEX IN INSOLVENCY PROCEEDINGS: COMPARATIVE STUDY REPUBLIC OF MOLDOVA VS. ROMANIA

CZU: 347.427:334.7:340.5(478:498) **https://doi.org/10.59295/spd2025j.47**

Svetlana FANARI
ORCID: 0009-0005-3416-1974
E-mail: fanarisv79@gmail.com
Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău, Republica Moldova

Summary. *In the current economic context, businesses face significant challenges, particularly in evaluating their value and managing crisis situations such as insolvency. Within this framework, the concept of an enterprise extends beyond financial aspects to include the unique patrimony it possesses. The sale of this patrimony becomes a complex process that requires a detailed analysis of its legal and economic implications. This article examines the regulation of the sale of an enterprise as a unique patrimonial complex within insolvency procedure in the Republic of Moldova and Romania. It identifies the conceptual and regulatory differences between the two legal systems, as well as the effects of this form of asset realization on creditors, debtors, and the broader economic cycle.*

Keywords: *enterprise, insolvency, Moldova, patrimonial complex, sale-purchase, Romania.*

INTRODUCERE

Termenul „întreprindere” are, în legislația actuală, o semnificație ambiguă. Deși există o reglementare clară, el este definit expres în Legea nr. 845/1992 privind antreprenoriatul și întreprinderile. Conform acestei legi, întreprinderea este forma organizatorico-juridică a activității antreprenoriale, fiind un agent economic cu denumire proprie, creat de antreprenor potrivit legii [1, art. 3]. Poate avea statut de persoană juridică sau fizică, ambele având aceleași drepturi și obligații, cu excepția modului de răspundere patrimonială. Statutul de subiect de drept se dobândește prin înregistrarea oficială.

În Republica Moldova și România, legislațiile naționale prevăd posibilitatea vânzării întreprinderii ca un tot – „patrimoniu unic” – în cadrul procedurilor de insolvabilitate, conferindu-i un regim special. Deși scopul este similar, diferențele legislative și de practică dintre cele două sisteme se reflectă în condițiile, efectele juridice și poziția creditorilor.

Această formă de vânzare ridică provocări juridice și economice, precum identificarea elementelor componente, evaluarea valorii, protecția creditorilor, asigura-

rea transparenței și prevenirea pierderii valorii activului. Din aceste motive, o analiză comparativă a reglementărilor din Moldova și România este esențială pentru a evalua eficiența acestui instrument juridic.

Scopul articolului este de a examina regimul juridic al vânzării întreprinderii ca „patrimoniu unic" în procedurile de insolvabilitate din Republica Moldova și România. Studiul identifică asemănările și diferențele dintre cele două sisteme, evidențiază avantajele și limitele fiecăruia și formulează concluzii privind impactul asupra protecției creditorilor și conservării valorii economice a întreprinderii. Analiza se bazează pe compararea cadrului normativ din cele două state, cu accent pe reglementările privind vânzarea întreprinderii ca patrimoniu unic, utilizând surse legislative, doctrinare și jurisprudențiale relevante.

MATERIAL ȘI METODĂ

Lucrarea are la bază o metodologie de cercetare juridică comparativă, care îmbină analiza normativă cu evaluarea doctrinară și jurisprudențială. Studiul se axează pe examinarea reglementărilor legale aplicabile în Republica Moldova și România privind vânzarea întreprinderii ca un complex patrimonial unic în cadrul procedurii de insolvabilitate.

În primă fază, a fost efectuată o analiză detaliată a legislației primare relevante, în special Legea nr. 149/2012 privind procedura de insolvabilitate din Republica Moldova și Legea nr. 85/2014 privind procedura insolvenței din România, alături de dispozițiile codurilor civile naționale. Ulterior, s-au consultat surse doctrinare relevante, inclusiv articole de specialitate, comentarii legislative și lucrări monografice, pentru a evidenția interpretările existente în literatura juridică.

Metoda comparativă a permis identificarea asemănărilor și diferențelor între cele două sisteme juridice, evidențiind modul în care fiecare stat reglementează vânzarea întreprinderii în bloc și impactul asupra creditorilor, debitorilor și circuitului economic. Cercetarea a inclus și analiza jurisprudenței relevante, în special a deciziilor instanțelor de insolvență și a Curții de Justiție a Uniunii Europene (CJUE), acolo unde a fost aplicabil.

REZULTATE ȘI DISCUȚII

Vânzarea întreprinderii în cadrul procedurii de insolvabilitate (sau faliment) reprezintă un mecanism strategic pentru conservarea valorii economice a activelor și satisfacerea maximală a creditorilor. Această formă de valorificare depășește logica clasică a lichidării prin dezmembrare și propune o abordare funcțională, care tratează întreprinderea ca un patrimoniu coerent, susceptibil de a fi transferat în bloc. Atât legislația Republicii Moldova, cât și cea a României prevăd această opțiune, însă cu diferențe semnificative în privința cadrului procedural, a infrastructurii de aplicare și a maturității practicii judiciare.

Conform Legislației R. Moldova vânzarea întreprinderii ca un complex patrimonial unic în cadrul procedurilor judiciare de insolvabilitate reprezintă un mecanism modern destinat eficientizării recuperării creanțelor și conservării valorii economice a activului debitorului. Articolul 129 din Legea nr. 149/2012 privind procedura de insolvabilitate a Republicii Moldova oferă cadrul normativ necesar pentru desfășurarea acestei operațiuni complexe, stabilind condițiile, etapele și efectele juridice asociate procesului.

Norma consacră posibilitatea ca, în cadrul falimentului sau restructurării, întreprinderea debitorului să fie vândută ca ansamblu funcțional, cu acordul expres al adunării creditorilor. Această cerință reflectă principiul consensual al procedurii colective și legitimează tranzacția din perspectiva interesului comun al creditorilor. Mecanismul în sine presupune înstrăinarea tuturor bunurilor destinate activității economice, inclusiv a celor necorporale – cum sunt denumirea comercială, mărcile, licențele sau autorizațiile. Astfel, întreprinderea este tratată nu doar ca o simplă sumă de active, ci ca un patrimoniu organizat, unitar și funcțional, apt de a-și continua activitatea sub o nouă conducere.

Un aspect esențial al reglementării este legat de protecția titularilor drepturilor de separare. Potrivit legii, vânzarea poate avea loc doar după satisfacerea acestor drepturi sau cu acordul expres al titularilor. În situația în care vânzarea este realizată înaintea satisfacerii acestor drepturi, cumpărătorul dobândește obligația de a le onora. Această prevedere este în mod evident menită să asigure echilibrul dintre eficiența procedurii și respectarea drepturilor patrimoniale opozabile masei debitoare.

Un element de continuitate juridică remarcabil este reprezentat de transferul tuturor contractelor de muncă către noul cumpărător, care devine succesor în drepturi și obligații ale angajatorului. Această soluție contribuie la menținerea stabilității sociale și la evitarea unor conflicte de muncă, în timp ce întărește dimensiunea de salvare a întreprinderii, nu doar de lichidare. Totodată, vânzarea are loc, de regulă, prin licitație sau concurs, dar legea permite adunării creditorilor să stabilească o altă metodă, oferind astfel o flexibilitate procedurală adaptabilă fiecărui caz.

Procedura de valorificare presupune publicarea unui aviz cuprinzător, care include detalii despre activul scos la vânzare, condițiile de participare, prețul inițial și criteriile de adjudecare. Se asigură astfel transparența și concurența, principii fundamentale într-o procedură de natură economică și juridică. Cu toate acestea, în situația în care este depusă o singură cerere de participare, adunarea creditorilor poate decide adjudecarea întreprinderii fără reluarea licitației, ceea ce poate ridica semne de întrebare privind maximizarea valorii obținute și egalitatea de tratament a potențialilor ofertanți.

Contractul de vânzare-cumpărare este încheiat în termen de 20 de zile de la licitație sau concurs [2, art. 129, pct. (11)], fiind confirmat de instanța de insolvabilitate și înregistrat la autoritatea competentă. Această confirmare judiciară oferă securitate juridică tranzacției și întărește caracterul oficial al transmiterii patrimoniului. În eventualitatea în care câștigătorul licitației refuză încheierea contractului, acontul său este reținut în masa debitoare, protejând astfel interesele procedurii și ale creditorilor.

Suma obținută din vânzare intră în masa debitoare și se distribuie conform legii [2, art. 129, pct. (14)]. Într-un scenariu optim, când veniturile permit satisfacerea integrală a creanțelor, procedura poate fi închisă, iar debitorul reabilitat. Această finalitate evidențiază scopul constructiv al reglementării: nu anihilarea întreprinderii, ci redresarea sa, chiar și prin transfer către un nou titular.

Totuși, aplicarea practică a articolului 129 relevă mai multe provocări. Una dintre cele mai importante ține de evaluarea întreprinderii ca ansamblu funcțional. Legea nu prevede o metodologie unitară, ceea ce poate duce la subevaluări sau supraevaluări și implicit la litigii. În plus, lipsa unei platforme naționale de licitații electronice specializate în vânzarea afacerilor limitează vizibilitatea activelor și reduce interesul investitorilor, mai ales în regiuni slab dezvoltate.

Mai mult, regimul juridic al contractelor în derulare, al licențelor netransferabile sau al autorizațiilor cu valabilitate limitată nu este tratat suficient de clar. Acest fapt creează incertitudini și poate descuraja potențialii cumpărători. De asemenea, lipsa unui ghid practic destinat lichidatorilor și administratorilor privind evaluarea integrată a întreprinderii determină o aplicare neuniformă a normei, contrar cerințelor de previzibilitate și eficiență.

Această reglementare recunoaște caracterul specific al întreprinderii ca ansamblu economic, integrând ideea că o vânzare unitară poate păstra valoarea activelor, menține fluxurile de activitate și chiar conserva locurile de muncă. Cu toate acestea, aplicarea practică a acestui instrument este limitată de mai mulți factori:

1. Rolul limitat al lichidatorului: În practică, lichidatorii preferă deseori vânzarea pe active individuale, care este mai ușor de gestionat și mai rapidă, chiar dacă adesea rezultă în pierderea valorii globale a întreprinderii.
2. Lipsa investitorilor interesați: Din cauza riscurilor juridice, fiscale și comerciale asociate cu preluarea unei întreprinderi aflate în insolvabilitate, numărul potențialilor cumpărători este extrem de redus.

În concluzie, articolul 129 din Legea insolvabilității oferă un cadru legal valoros și modern pentru valorificarea integrată a patrimoniului debitorului. Acesta promovează o abordare funcțională a activității economice și urmărește atât recuperarea creanțelor, cât și menținerea unei dinamici economice sustenabile. Cu toate acestea, este necesară o reformă legislativă complementară, care să includă: clarificări metodologice privind evaluarea, dezvoltarea unei infrastructuri digitale pentru valorificarea activelor, precum și instruirea profesională continuă a practicienilor în insolvabilitate.

România oferă un cadru legislativ mult mai structurat și flexibil pentru vânzarea întreprinderii în procedura de insolvență, reglementat de Legea nr. 85/2014 privind procedura insolvenței. Această lege consacră posibilitatea valorificării afacerii ca un „ansamblu funcțional", atât în etapa de reorganizare, cât și în lichidare. Transferul de afacere în cadrul procedurii de insolvență constituie o practică inovatoare și eficientă pentru asigurarea continuității activității economice a debitorului, salvarea valorii economice a întreprinderii și protejarea interesului creditorilor.

Potrivit art. 154 alin. (1) din Lege, administratorul judiciar sau lichidatorul poate dispune vânzarea bunurilor debitorului „în bloc sau individual, în funcție de ceea ce este mai avantajos pentru masa credală". În continuare, legea permite vânzarea „afacerii ca ansamblu funcțional", inclusiv cu transferul contractelor în derulare, licențelor, autorizațiilor și chiar al salariaților, dacă sunt respectate cerințele legale și se asigură acordul părților implicate [3, art. 156].

Regimul românesc al vânzării întreprinderii ca patrimoniu unic se remarcă printr-o serie de avantaje structurale care contribuie la eficiența și atractivitatea acestui instrument în cadrul procedurilor de insolvență. Un prim punct forte constă în existența unor proceduri predefinite, detaliate în chiar anexa Legii privind procedura insolvenței, care reglementează clar pașii necesari pentru desfășurarea licitațiilor și a negocierilor directe. Această reglementare precisă oferă un cadru previzibil și transparent pentru toți actorii implicați – administratori, judecători, creditori și potențiali investitori.

Un al doilea avantaj major este reprezentat de încurajarea reorganizării prin planuri preambalate (prepackaged plans), adică planuri de reorganizare care sunt negociate în prealabil cu investitori interesați să preia afacerea imediat după deschiderea procedurii. Acest mecanism permite o tranziție rapidă și eficientă, evitând degradarea valorii întreprinderii și asigurând continuitatea operațională.

Totodată, în România s-a format o practică judiciară consolidată care sprijină activ vânzarea întreprinderii ca unitate funcțională, mai ales în domenii precum industria producătoare și sectorul de retail, unde continuitatea operațiunilor este esențială pentru păstrarea valorii economice. Această jurisprudență favorabilă conferă încredere practicienilor și investitorilor în viabilitatea procedurii.

Nu în ultimul rând, regimul românesc beneficiază de un interes crescut din partea investitorilor, în special al fondurilor de investiții și al companiilor aparținând unor grupuri multinaționale. Aceștia sunt permanent în căutare de active cu potențial de relansare, ceea ce face ca întreprinderile aflate în dificultate, dar cu valoare de piață, să poată fi valorificate rapid și eficient. Acest interes ridicat contribuie la maximizarea masei credale și, implicit, la succesul procedurii de insolvență.

Legea nr. 85/2014 consacră în mod expres posibilitatea transferului de afacere în cadrul reorganizării, reglementând printre măsurile adecvate implementării planului de reorganizare și „transmiterea tuturor sau a unora dintre bunurile averii debitorului către una ori mai multe persoane fizice sau juridice, constituite anterior ori ulterior confirmării planului" [3, art. 133 alin. (5) lit. c].

Această dispoziție permite elaborarea unor planuri de reorganizare pre-pregătite (pre-packed), prin care activele viabile și creanțele garantate sunt transferate către entități special create – SPV-uri (Special Purpose Vehicles) – într-o manieră care asigură continuitatea activității și conservarea valorii întreprinderii. Spre deosebire de fuziune sau divizare, în cadrul reorganizării prin transfer de afacere contraprestația are natură bănească, garantând un flux de numerar util acoperirii pasivului debitorului.

O analiză riguroasă impune clarificarea raportului dintre transferul de afacere și alte forme de reorganizare, consacrate în dreptul societar. Conform [4, art. 232–233], reorganizarea societății presupune fuziunea, divizarea și transformarea acesteia. Totuși, în realitate, restructurarea poate include operațiuni mai largi, cum ar fi: transferul de active (parțial sau total); reconfigurarea structurii de capital; externalizarea unor funcțiuni economice prin transferul acestora către entități terțe.

Totodată, conform Legii fiscale a României „Nu constituie livrare de bunuri [5, art. 270 alin. (7)] transferul total sau parțial al tuturor activelor, în cazul fuziunii sau divizării, precum și în cazul transferului de active, dacă beneficiarul este o persoană impozabilă și utilizează bunurile respective în scopul desfășurării unei activități economice."

În materie fiscală, reorganizarea include toate formele de transfer de active, nu doar cele clasice de fuziune sau divizare, iar Legea insolvenței reflectă această viziune complexă, incluzând restructurarea operațională, financiară și corporativă a debitorului [3, art. 5 pct. 54].

Transferul de afacere în cadrul procedurii insolvenței este un instrument de salvare a valorii și de optimizare a rezultatului economic pentru creditori. Reglementarea expresă în Legea insolvenței, coroborată cu acceptarea sa în doctrină și jurisprudență, confirmă valoarea acestui mecanism în procedura de reorganizare, dar și în faza falimentului. Extinderea noțiunii de reorganizare dincolo de limitele Codului civil este nu doar oportună, ci necesară, într-un mediu economic în care adaptabilitatea și inovația sunt esențiale pentru supraviețuirea afacerilor aflate în dificultate.

Dificultatea de evaluare a întreprinderii, în special în lipsa unor standarde naționale clare privind elementele intangibile precum fondul de comerț sau goodwill-ul, generează riscuri de subevaluare sau contestații. De asemenea, transferul licențelor, contractelor și autorizațiilor este uneori condiționat de consimțământul unor terți, ceea ce complică și descurajează finalizarea tranzacției.

Pentru ca vânzarea întreprinderii ca patrimoniu unic să devină un instrument eficient și frecvent utilizat, se impun intervenții legislative, instituționale și profesionale. Este necesară completarea cadrului legal cu dispoziții clare privind evaluarea unitară a întreprinderilor, pașii procedurali ai valorificării globale și criteriile pentru alegerea acestei metode. Totodată, introducerea unor facilități fiscale pentru investitorii care preiau întreprinderi în dificultate – precum scutiri de TVA sau reduceri de taxe – poate stimula interesul și dinamiza piața. În paralel, este esențială formarea continuă a practicienilor în domenii precum evaluare economică, managementul tranzacțiilor complexe și due diligence, astfel încât să se asigure o aplicare profesionistă a acestui instrument.

CONCLUZII

Vânzarea întreprinderii ca un complex patrimonial unic în cadrul procedurii de insolvabilitate constituie un mecanism juridic cu valențe economice și sociale profunde. Această metodă de valorificare nu doar permite recuperarea eficientă a creanțelor, ci contribuie și la conservarea valorii economice a întreprinderii, la protejarea locurilor

de muncă și la menținerea continuității activității economice. Studiul comparativ dintre Republica Moldova și România evidențiază existența unor diferențe semnificative atât la nivel normativ, cât și în planul aplicabilității practice.

În timp ce cadrul legal din Republica Moldova, reglementat de art. 129 din Legea nr. 149/2012, recunoaște vânzarea patrimoniului în bloc, aplicarea acestuia este adesea afectată de lipsa unor metodologii clare, de insuficiența infrastructurii de valorificare și de o reticență generală a practicienilor în utilizarea acestui instrument. Prin contrast, legislația românească, în special Legea nr. 85/2014, oferă un cadru detaliat, predictibil și eficient, sprijinit de practici judiciare bine consolidate și de un interes real al investitorilor pentru preluarea unor afaceri viabile în dificultate.

Analiza efectuată relevă faptul că succesul acestui mecanism depinde în mod esențial de trei factori: claritatea și flexibilitatea reglementărilor legale, existența unei infrastructuri instituționale care să faciliteze vânzarea afacerilor în bloc, precum și profesionalismul actorilor implicați în procedurile de insolvabilitate. În lipsa unei abordări sistemice și interconectate a acestor elemente, vânzarea întreprinderii ca patrimoniu unic riscă să rămână o opțiune teoretică, rar aplicată în practică.

REFERINȚE:

1. Legea nr. 845 din 03-01-1992 cu privire la antreprenoriat şi întreprinderi
2. (https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=138560&lang=ro#)
3. Legea nr. 149/2012 insolvabilității
4. (https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=146832&lang=ro)
5. Legea nr. 85/2014 privind procedura insolvenței
6. (https://legislatie.just.ro/Public/DetaliiDocument/159286)
7. Codul civil al României (https://legislatie.just.ro/public/detaliidocument/175630)
8. Codul fiscal al României (https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/legislatie/Cod_fiscal_norme_2023.htm)
9. Jurisprudența CJUE, cauza C-497/01, Zita Modes (https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:62001CJ0497)