

Ratele dobânzilor sunt unele dintre cele mai negociate puncte în cadrul tranzacțiilor de finanțare, ratingul de credit al împrumuturilor fiind determinant în stabilirea marjei dobânzii. De vorba cu Ioan Chiper, Counsel DLA Piper România, despre apetitul pentru finanțarea proiectelor și factorii perturbatori ce pot influența piața îndatorării financiare, negocierea unui astfel de credit și activitatea echipei de avocați pe care o coordonează



Fie ca vorbim despre turbulențe politice, despre volatilitatea economica sau despre criza sanitara, oricare dintre acești factori de risc reprezinta un criteriu important în politica de creditare a finanțatorilor, atât pentru cei din România cât și pentru cei externi. [Ioan Chiper](#), Counsel și Head of Finance, Projects & Restructuring DLA Piper România, subliniază ca toți acești factori subsumează categoriile majore de risc: de piața, de credit, de lichiditate, operațional. Sunt factori de care fiecare finanțator ține cont atunci când decide sa acorde un împrumut. La toate acestea se adauga și costurile finanțării și măsurile adecvate protejării intereselor finanțatorului, concretizate în obligațiile financiare și non-financiare impuse împrumutatului, dar și în pachetele de garanții solicitate.

Ultimii doi ani au evoluat sub imperiul pandemiei declașate de virusul SARS CoV -2, iar măsurile adoptate de autoritațile publice naționale, inclusiv din România, de stavilire a extinderii pandemiei au condus, pe de o parte, la suspendarea temporara sau diminuarea considerabila a activității în anumite ramuri ale economiei (producție, transporturi, turism, horeca, industria de spectacole și evenimente publice), pe de alta parte, la o revigorare, reinventare, redefinire sau diversificare a activității prestatorilor din anumite zone economice (IT, catering, comenzi online, curierat, comunicare electronica).

„La momentul de față, în afara aspectelor de ordin sanitar (intoarcerea sezonului rece favorizeaza creșterea numarului de cazuri de infectari cu Covid-19), provocarile cu care se confrunta economia provin din zona producției de microcipuri, a materialelor de construcție, situația complicata a transporturilor internaționale de marfuri, în special maritime, precum și prognoza unei inflații în creștere. Cu toate acestea, sunt sectoare care performeaza atractiv, precum agricultura, parcurile logistice, iar altele care promit o revenire la stralucirea de odinioara: parcurile de energie regenerabila”, explica **Ioan Chiper**.

Datele statistice publicate de Banca Naționala a României arata ca, din punct de vedere al apetitului pentru creditare, se poate observa o creștere constanta a creditării consumatorilor de la an la an (relativ anemic la nivelul creditelor de consum și chiar negativa în perioada T2 2020-T1 2021, dar pronunțata la creditele pentru locuințe), media fiind de circa 5% în 2020 și peste 6% în prima jumătate a anului 2021.

„Creșterea creditării populației a cunoscut un avans categoric la finanțările în lei, dar și o scadere constanta a finanțărilor în euro și alte monede straine. Este interesant ca pentru segmentul de creditare pentru locuințe, creșterea a fost de aproape 10% atât în 2020, cât și în prima jumătate a anului 2021, cu un anunțat trend ascendent în a doua jumătate a anului 2021. Cifrele respective arata, însa, și o alta perspectiva interesanta, și anume creșterea în medie cu aproape 17% a finanțărilor pentru locuințe în lei (atât la nivelul lui 2020, cât și al primului semestru din 2021), ponderata de o scadere masiva a creditării în euro (cca -7,5% în 2020 și -8,5% în S1 2021) și alte

monede straine (aproape -11,5% în 2020 și -15,5% în S1 2021)”, menționează avocatul interviuat de **BizLawyer**.

În aceeași nota, se poate observa că creditarea sectorului corporativ nefinanciar a cunoscut, de asemenea, o creștere medie constantă de la an la an (5,3% în 2020 și, respectiv, peste 12% în primul semestru al lui 2021), cu tendințe oarecum similare ca cele de la creditarea populației: o ascensiune a creditării în lei peste media generală (7,8% în 2020 și, respectiv, 18,7% în S1 2021), dar sub media generală la creditarea în euro (2,6% în 2020 și 3% în S1 2021). La creditarea în alte valute se remarcă o situație interesantă: o scădere semnificativă (-10,6% în 2020 și -6,5% în T1 2021) urmată de o creștere substanțială în T2 2021 (15,5%), și cu un trend constant crescător în luna iulie 2021 (26,8%).

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 foarte în domeniu pot ajunge să perceapă și o rată de 1.000 euro/oră](#)

„În aceste condiții, putem considera că există un apetit în creștere pentru capital, atât propriu, cât și împrumutat, ceea ce cu siguranță influențează piața împrumutării financiare atât la nivelul împrumuturilor bilaterale, cât și a celor în context de club sau sindicalizare”, susține **Ioan Chiper**.

Expertul **DLA Piper** amintește faptul că finanțatorii sunt întotdeauna dornici să asiste cu fonduri afacerile bune și cu perspectiva, atât în structuri bilaterale, cât și în cele de club și sindicalizare. „Având în vedere că inerent structurile de club/sindicalizare pot fi mai scumpe și mai complexe decât cele bilaterale, apetența pentru sindicalizare se manifestă în acele contexte în care sunt prezente anumite criterii ce țin de mărimea grupului împrumutaților, volumul finanțării, natura produsului/produselor financiare oferite, dar și alte elemente care vizează dispersarea riscului de creditare, precum cele de prudențialitate care vizează limitele de creditare pe care fiecare instituție de credit le are raportat la un anumit stat, industrie și/sau grup de societăți”, detaliază specialistul.

În piață, există apetit pentru finanțări mari, de sute de milioane de euro sau chiar miliarde, însă acestea sunt relativ mai puțin întâlnite în România. Analizele avocaților arată că, în general, finanțarea industriilor mari, precum cea prospectivă, extractivă și prelucrătoare de țitei și gaze, cea energetică, a telecomunicațiilor, dezvoltările imobiliare, dar și agricultura au atins praguri de câteva sute de milioane de euro necesitând organizarea unor structuri de sindicat.

În astfel de context, mărimea finanțării ține seama de tipul împrumutaților (de obicei, grupuri mari de societăți cu rating corespunzător) și de dorința membrilor din sindicat de a prelua (prin refinanțare sau consolidare) și, eventual, simplifica sau completa structura și gradul de îndatorare financiară existentă (sub forma de contracte bilaterale sau cluburi).

Negocierea unui credit sindicalizat

Organizarea unei sindicalizări poate porni de la discuțiile grupului împrumutatului cu finanțatorul sau finanțatorii săi existenți cu privire la optimizarea financiară a expunerilor sale derivate din împrumuturile bilaterale. De asemenea, se poate lua în calcul majorarea și diversificarea produselor de finanțare solicitate de grup.

Ioan Chiper spune că, de obicei, într-un asemenea context, finanțatorii existenți sunt aranjorii principali care vor

întreprinde eforturile necesare pentru a găsi alți membri ai sindicatului care să preia o parte din îndatorarea avută în vedere.

Un atribut important al aranjamentelor îl reprezintă capacitatea acestora de a plasa împrumutul, de a atrage alte instituții de credit în procesul de subscriere primară. Aranjamentele sunt însărcinate cu structurarea acordului de împrumut, sindicalizarea, documentarea și finalizarea contractului de împrumut într-un termen cât mai scurt posibil.

„Depinzând de volumul și natura finanțării și de mărimea sindicatului (în unele situații sindicalizarea implică și zeci de creditori), finanțatorii pot clama și alte roluri, în afara de cel al furnizării de fonduri (care, de obicei se prezintă sub forma preluării unui procent din angajamentul de finanțare, nu întotdeauna egal cu cel al celorlalți participanți). Astfel, se întâlnesc în mod curent mai multe roluri. De exemplu, agentul facilității este cel care îi reprezintă pe finanțatori în cadrul contractului de finanțare în relația cu împrumutații și celelalte entități, acționând de aceeași parte cu împrumutații (garanții, sponsorii etc.). Poate exista un agent de garanție, care este autorizat să acționeze în numele finanțatorilor cu privire la garanțiile facilității. Un alt rol este cel de agent de documentare, care apare atunci când această calitate nu este asumată de aranjamentul principal. În acest context, un alt finanțator va fi însărcinat cu întocmirea documentației contractuale și, respectiv, angajarea avocaților sindicatului care să pregătească și să asiste la negocierea acesteia cu grupul împrumutaților și avocații acestuia. De asemenea, intervine contrapartea de hedging, care acționează ca parte care preia riscul în contractul de hedging pentru rata dobânzii sau rata de schimb”, precizează interlocutorul ^{Biz}Lawyer.

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

De altfel, în limitele acceptate de documentația de finanțare, finanțatorii pot proceda la reducerea sau majorarea cotei lor de participare din angajamentul total în cadrul etapei de sindicalizare secundară, care se poate desfășura după semnarea documentației de finanțare. Practic, piața de împrumut secundară se referă la transferul și distribuția împrumuturilor sindicalizate de către finanțatorii sindicatului original sau de către achizitorii ulteriori de participare.

Ioan Chiper susține că ratele dobânzilor sunt unele dintre punctele cele mai negociate în cadrul tranzacțiilor de finanțare. Acest lucru se întâmplă cu atât mai mult în cazul celor în format de club sau sindicalizare, acolo unde finanțatorii trebuie să se pună de acord cu privire la rata dobânzii aplicabile facilităților care sunt puse la dispoziție în mod colectiv de aceștia.

Ratingul de credit al împrumutaților este determinant în stabilirea marjei dobânzii, existând o relație invers proporțională între valoarea ratingului de credit și cea a ratei dobânzii. Având în vedere că, de obicei, rata dobânzii este flotantă, împrumutații se pot proteja împotriva unei fluctuații defavorabile prin încheierea, în contextul finanțării primite, a unui aranjament de hedging pentru contracararea riscului financiar aferent ratei dobânzii.

Chiar dacă România nu a înregistrat, în ultimul timp, un număr atât de mare al împrumuturilor sindicalizate, avocatul este de părere că perspectivele economice ale țării noastre sunt promitatoare și, prin urmare, atractivitatea acestora rămâne la un nivel relativ acceptabil, ceea ce încurajează investițiile directe și, concomitent, atragerea de fonduri împrumutate, inclusiv de pe piața sindicalizată.

„Desigur, factorii perturbatori menționați la început, precum instabilitatea politică, incertitudinea și lipsa de predictibilitate legislativă, evoluția situației sanitare în sezonul toamnă-iarnă, pot ajusta predicțiile economice, însă se poate avea în vedere o creștere între 5 și 10%, cu șanse de creștere și mai mari în măsura în care anumite proiecte grandioase anunțate încă din 2018-2019 vor avea șansa să se concretizeze”, punctează avocatul.

Multe operațiuni transfrontaliere de finanțare sindicalizată, în practica DLA Piper

Biroul **DLA Piper** din România, datorită faptului că face parte dintr-o structură internațională, a participat, în perioada 2019 – 2021, la o multitudine de operațiuni transfrontaliere de finanțare sindicalizată. Aceste proiecte au implicat atât bănci internaționale, cât și locale și au vizat un areal larg de sectoare economice (materiale de construcție, agricultura, energie și resurse naturale, inclusiv reciclare a deșeurilor).

O parte substanțială din aceste tranzacții, care au fost coordonate de birourile DLA Piper din Marea Britanie, au implicat asistența acordată grupului împrumutatilor, dar și agenților de facilitare.

Toți membrii echipei Finanțări, Proiecte și Restructurări au fost implicați în aceste proiecte. Este vorba despre **Andreea Badea**, *Senior Associate*, **Georgiana Stan**, *Senior Associate* și despre **Ioan Chiper**, *Counsel*, Coordonatorul practicii de FPR.

„Un proiect interesant și complex a fost prilejuit de asistența acordată Green Group, un grup regional de companii controlat de fondul de capital privat Abris Capital Partners și un lider de piață în Europa de Sud-Est în domeniul gestionării și reciclării integrate de deșeuri în România, având operațiuni și în alte țări din Europa Centrală și de Est, cu privire la finanțarea sindicalizată acordată grupului în cadrul contractului său de facilitări de credit sindicalizat de 66 milioane euro cu ING Bank NV, Sucursala Londra (în calitate de agent de facilitare și agent de garanție), ING Bank NV - Sucursala București (în calitate de coordonator, aranjor și creditor inițial), Unicredit Bank SA (în calitate de aranjor și creditor inițial), Banca Comercială Intesa Sanpaolo România SA și OTP Bank România SA, ca împrumutatori inițiali. Facilitățile de credit au servit atât la refinanțarea împrumuturilor existente ale companiilor din cadrul Green Group, cât și la finanțarea de noi proiecte de investiții în conformitate cu strategia continuă și angajamentul grupului de a derula afaceri cu impact ecologic pozitiv. Tranzacția s-a remarcat printr-un caracter complex în ceea ce privește structura, numărul de părți implicate în mai multe jurisdicții, documentația și negocierile extinse, cu multe provocări juridice și practice”, a precizat **Ioan Chiper** pentru *BizLawyer*.

[Intra pe portalul de concurență pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din această arie de practică](#)
