

Practica de Energie & Resurse Naturale de la ZRVP este construita pe mandate transfrontaliere, expertiza sectoriala profunda și o echipa cu vizibilitate internaționala | De vorba cu Lidia Trandafir (Managing Associate) despre dinamica și perspectivele unei piețe în plina ascensiune, în care fotovoltaicul ramâne locomotiva investițiilor, stocarea câștiga rapid teren, iar hidrogenul și e-fuels se contureaza la orizont ca frontiera urmatorului ciclu de creștere



Practica de Energie & Resurse Naturale a Zamfirescu Racof Vasile & Partners (ZRVP) a traversat în ultimele 12 luni una dintre cele mai intense perioade din istoria sa, cu un portofoliu de mandate care acopera întregul spectru al tranziției energetice: finanțari transfrontaliere de zeci de milioane de euro pentru portofolii fotovoltaice, tranzacții M&A cu structuri complexe de co-control, construcția unei centrale pe gaze de 850 MW și proiecte de stocare finanțate prin granturi europene. [Lidia Trandafir](#), *Managing Associate*, descrie o piață în accelerare vizibilă, în care fotovoltaicul ramâne locomotiva investițiilor, stocarea câștiga rapid teren, iar hidrogenul și e-fuels se contureaza la orizont ca frontiera urmatorului ciclu de creștere.

Cele mai robuste structuri PPA și CPPA, spune ea, sunt cele care reușesc sa combine predictibilitatea veniturilor cu flexibilitatea necesara pentru a absorbi volatilitatea și modificările de reglementare – o lecție învățată direct din negocierile recente cu finanțatori internaționali cu standarde ridicate de bancabilitate. Accesul la capacitatea de racordare și mecanismele competitive de alocare redefinesc calendarul și strategia proiectelor regenerabile, în timp ce REMIT (*Regulation on Wholesale Energy Market Integrity and Transparency*), CBAM (*Carbon Border Adjustment Mechanism*) și reglementarile emergente pentru hidrogen traseaza agenda de conformare pentru 2026–2027. REMIT este „codul de conduita” și sistemul de supraveghere al pieței de energie la nivel european, menit sa previna abuzurile. Cunoscut și sub numele de „taxa pe carbon la frontiera”, CBAM este un mecanism prin care UE aplica un cost de mediu marfurilor importate din afara spațiului european.

Asistența în scheme de sprijin – de la CfD și Fondul pentru Modernizare pâna la cuplarea piețelor europene de energie electrica – completeaza un profil de practica rar în peisajul juridic românesc, la granița dintre consiliere tranzacționala, reglementare și politica publica. Recunoașterea internaționala și titlul de „*Romania Law Firm of the Year*” la Lexology Index 2025 pentru al doilea an consecutiv – confirma ca mandatele complexe gestionate de echipa au ecou dincolo de granițele pieței locale.

Citește și

[→ ZRVP, desemnata din nou „Firma de Avocatura a Anului din România” la Lexology Index Awards 2025 | Dr. Cosmin Vasile \(Managing Partner\): Un premiu obținut doi ani la rând spune un lucru simplu: ca echipa merge în direcția buna. O astfel de recunoaștere confirma nivelul profesional atins și, în același timp, ne obliga sa ramânem la fel de exigenți](#)

Un an de intensitate maxima: creștere și diversificare pe toate fronturile

Activitatea echipei de Energie & Resurse Naturale din cadrul ZRVP a atins în ultimele 12 luni un ritm deosebit de alert, marcat de un volum ridicat de mandate derulate în paralel și de o accelerare vizibilă a investițiilor în sector. Majoritatea proiectelor s-au încadrat în categoria mandatelor de tip greenfield sau de expansiune a portofoliilor existente, cu precădere în zona proiectelor fotovoltaice de mari dimensiuni. Echipa a consiliat atât dezvoltatori internaționali la prima intrare pe piața românească, cât și investitori deja activi, care au ales să își consolideze și extindă pozițiile prin proiecte noi sau prin achiziția unor proiecte aflate în diverse stadii de dezvoltare.

„Am asistat atât dezvoltatori internaționali aflați la intrarea pe piața din România, cât și investitori deja prezenți, care își consolidează și extind portofoliile prin proiecte noi sau achiziții de proiecte în diverse stadii de dezvoltare. Din perspectiva tipologiei de mandate, activitatea a fost concentrată în principal pe asistența pentru dezvoltare de proiecte, tranzacții M&A cu proiecte ready-to-build sau în stadii avansate, finanțări de proiect, inclusiv finanțări transfrontaliere, unde am asistat multiple instituții de credit în structuri complexe, aliniate la cerințele piețelor internaționale, asistența în negocierea contractelor comerciale - EPC, O&M, PPA - precum și pe componenta de reglementare specifică sectorului energiei”, a explicat Lidia Trandafir. Diversitatea mandatelor gestionate reflectă maturizarea progresivă a pieței românești de energie, unde proiectele devin tot mai complexe din punct de vedere juridic, financiar și operațional, solicitând asistența integrată pe mai multe paliere simultan.

Pe lângă asistența pentru dezvoltare și tranzacții, echipa a consemnat o creștere semnificativă a solicitărilor pe zona de conformare și reglementare, incluzând aspecte legate de legislația pieței de energie, obligații de raportare și cerințe de autorizare. Numeroase mandate au îmbrăcat un caracter interdisciplinar, implicând componente de drept fiscal, imobiliar, de mediu, de concurență și ajutor de stat, dar și de dreptul muncii. Această complexitate tot mai ridicată a proiectelor din acest sector a impus din partea echipei o abordare integrată, capabilă să gestioneze simultan provocări juridice foarte diferite în cadrul aceluiași proiect.

”Per ansamblu, dinamica pieței confirmă tranziția accelerată către energie regenerabilă și maturizarea proiectelor, cu un interes susținut al investitorilor pentru România ca jurisdicție strategică în regiune”, a nuanțat interlocutoarea

BizLawyer.

Ultimele 12 luni au confirmat România ca destinație de prim rang pentru investițiile în energie regenerabilă, cu un apetit investițional semnificativ și o cerere în creștere pentru servicii juridice integrate. Volumul și diversitatea mandatelor gestionate de echipa ZRVP ilustrează atât amploarea transformărilor din sector, cât și capacitatea firmei de a răspunde unor solicitări tot mai sofisticate. Dinamica actuală anticipează o continuare a acestei tendințe, pe fondul accelerării tranziției energetice.

Harta oportunităților din energie: fotovoltaic în prim-plan, stocare în ascensiune

Segmentul energiei electrice din surse regenerabile, cu precădere proiectele fotovoltaice, și-a menținut poziția dominantă pe piața românească, atât în cursul anului trecut, cât și la debutul anului în curs. Volumul ridicat de noi dezvoltări s-a suprapus cu procese de consolidare și optimizare a portofoliilor deja constituite, confirmând atractivitatea susținută a acestui segment pentru investitorii internaționali. Totodată, piața traversează un proces de maturizare necesar, prin adoptarea de măsuri menite să descurajeze proiectele speculative și să prioritizeze dezvoltările viabile.

„Ne așteptăm ca investițiile în energie regenerabilă să rămână consistente, dar și să devină progresiv mai sofisticate, atât din perspectiva structurării juridice și financiare, cât și a cerințelor de reglementare. Măsurile

adoptate pentru a descuraja proiectele inițiate în scop speculativ și pentru a prioritiza proiectele viabile contribuie la o mai buna disciplina investițională și la o utilizare mai eficientă a capacității rețelei", a aratat Lidia Trandafir. Aceasta maturizare a pieței impune o adaptare a strategiei investiționale, în condițiile în care competitivitatea unui proiect depinde tot mai mult de calitatea structurării sale juridice și de conformarea la un cadru de reglementare în continua evoluție.

Accesul la capacitatea de racordare și mecanismele de alocare au dobândit un rol central în ecuația dezvoltării proiectelor. „Introducerea unor procese competitive pentru anumite categorii de proiecte, precum și calendarul acestora, impun o planificare mult mai riguroasă din partea dezvoltatorilor și pot influența semnificativ timing-ul investițiilor. Deși aceste mecanisme pot genera întârzieri pe termen scurt, ele tind să conducă, pe termen mediu, la proiecte mai solide și mai bancabile", a explicat Lidia Trandafir.

Rigorile noilor mecanisme de alocare reprezintă, în fond, un filtru de calitate care va remodela peisajul competitiv al pieței de energie regenerabilă din România, separând proiectele cu adevărat pregătite de cele cu fundamente fragile.

Un segment aflat într-o creștere vizibilă este stocarea energiei, susținută de un interes tot mai pronunțat din partea investitorilor pentru soluții atât stand-alone, cât și integrate în proiecte regenerabile existente sau în curs de dezvoltare. „Această tendință este determinată nu doar de considerente comerciale, ci și de necesitatea tehnică de a gestiona intermitența producției și de a contribui la echilibrarea sistemului energetic, ceea ce face aceste proiecte din ce în ce mai relevante pentru stabilitatea pieței", a punctat Lidia Trandafir. Creșterea stocării transformă fundamental modelul de business al proiectelor regenerabile, adăugând un strat suplimentar de valoare și sporind atractivitatea lor pentru finanțatori și investitori instituționali.

Concomitent, proiectele de centrale pe gaz natural, finanțate parțial prin Fondul pentru Modernizare, și-au continuat avansul, în cadrul procesului de înlocuire a capacităților pe lignit dezafectate prin angajamentele asumate în PNRR.

Sectorul resurselor minerale a consemnat, la rândul său, o intensificare a activității, reflectând un interes reînnoit pentru valorificarea resurselor locale. Acest dinamism este alimentat atât de imperativele securității energetice regionale, cât și de cererea industrială în creștere pentru materiile prime critice utilizate în lanțurile de producție energetică. Per ansamblu, oportunitățile vor rămâne concentrate în zona energiei regenerabile și a infrastructurii conexe, dar succesul proiectelor va depinde tot mai mult de capacitatea investitorilor de a naviga un cadru de reglementare în continua transformare.

„Am înregistrat o intensificare a activității în sectorul resurselor minerale, unde am asistat clienți în proiecte ce implica licențe miniere. Aceste mandate reflectă un interes reînnoit pentru valorificarea resurselor locale, atât în contextul securității energetice, cât și al cererii pentru materii prime utilizate în lanțurile industriale și energetice", a aratat Lidia Trandafir.

Interesul pentru resursele minerale locale semnalează o diversificare a portofoliului de mandate în energie, dincolo de proiectele clasice de generare, și configurează un profil de piață mai rezistent la volatilitatea unui singur segment.

Peisajul sectorului energetic românesc se conturează ca unul din ce în ce mai nuanțat, în care fotovoltaicul rămâne locomotiva investițiilor, dar stocarea, gazele naturale și resursele minerale câștigă rapid teren. „Per ansamblu, anticipăm că oportunitățile vor rămâne concentrate în zona energiei regenerabile și a infrastructurii conexe (inclusiv stocare și rețele), însă succesul proiectelor va depinde într-o măsură tot mai mare de capacitatea investitorilor de a naviga constrângerile de reglementare și de a structura proiecte adaptate noilor realități ale pieței", a aratat avocata interviuata de **BizLawyer**.

Citește și

→ Piața M&A în 2025, radiografiata de avocații ZRVP: stabilitate în volum, diversitate în tipologii, clienți internaționali mai activi decât cei locali și o presiune crescândă a conformării; SPV-urile și earn-out-urile nu mai sunt inovații, ci standarde operaționale, în timp ce hibridele cu real estate au o frecvență mai mare | Anca Danilescu (Senior Partner): ” Nu abandonez atitudinea optimista și nu exclud o creștere continuă a volumului și valorii tranzacțiilor, cu un potențial de megadeal-uri în energie, IT, logistica și sănătate”

Anatomia mandatelor complexe din energie: finanțări transfrontaliere și structuri de co-control

Echipa de Energie & Resurse Naturale din cadrul ZRVP a gestionat în ultima perioadă un portofoliu consistent de mandate complexe și transfrontaliere, cu precădere în zona finanțării și dezvoltării proiectelor fotovoltaice de mari dimensiuni. Expertiza integrată pe aspecte de reglementare și energie s-a dovedit un element diferențiator esențial în mandatele unde cerințele de bancabilitate impuneau nu doar asistența juridică clasică, ci și o înțelegere aprofundată a specificului pieței locale.

Unul dintre mandatele reprezentative a vizat asistența acordată unui dezvoltator internațional specializat în energie regenerabilă în vederea obținerii unei finanțări de aproximativ 40 de milioane de euro din partea unei bănci olandeze, pentru un portofoliu de proiecte fotovoltaice. „În acest mandat, am coordonat elaborarea raportului de due diligence juridic asupra proiectelor și societăților de proiect, pus la dispoziția finanțatorului, și am asistat clientul în procesul de «project cleaning», aducând proiectele la stadiul ready-to-build din perspectiva reglementărilor sectorului energetic. De asemenea, am sprijinit clientul în revizuirea și structurarea documentației proiectelor pentru a corespunde standardelor de bancabilitate în energie”, a explicat Lidia Trandafir. Banca a fost asistată de avocați olandezi și români.

Mandatul ilustrează rolul tot mai activ al avocaților de tranzacții în fazele de pregătire a proiectelor, dincolo de asistența la negociere și semnarea documentelor, contribuind direct la construirea bancabilității unui portofoliu înainte ca finanțatorul să intre în scenă.

Un al doilea mandat relevant a implicat asistarea unei instituții de credit olandeze în efectuarea due diligence-ului juridic pentru un proiect fotovoltaic de anvergură din România, tranzacție cu o semnificație aparte, marcând prima intrare a acestei bănci pe piața locală de energie. „Rolul nostru a constat în due diligence juridic asupra proiectului și a societăților de proiect, consilierea clientului în înțelegerea specificului pieței de energie regenerabilă din România, identificarea riscurilor și aspectelor relevante pentru implementarea și operarea proiectului, redactarea unei părți semnificative din documentația de finanțare inclusiv în redactarea clauzelor specifice din FA, redactarea garanțiilor și asistarea clientului în negocieri, precum și la closing-ul finanțării. Valoarea finanțării a fost de aproximativ 40 de milioane de euro. Proiectul a fost structurat complex, cu părți reprezentate de firme de avocați din Olanda, Turcia și România, ceea ce a implicat coordonarea între jurisdicții multiple și alinierea standardelor contractuale internaționale”, a detaliat Lidia Trandafir.

Coordonarea între echipe juridice din trei jurisdicții diferite adăuga un nivel suplimentar de complexitate acestor mandate, cerând o capacitate ridicată de aliniere a abordărilor contractuale și a standardelor de risc, fără ca niciun element esențial să se piardă în traducere.

Cel de-al treilea mandat evidențiat a implicat asistarea unui investitor turc în cadrul unei tranzacții de vânzare a unui portofoliu de proiecte de energie regenerabilă, cu o structură neconvențională prin care clientul și-a păstrat o participație de 50% în vehiculele de proiect. „Această structură de co-control a ridicat provocări specifice, pe care

le-am gestionat prin negocierea contractului de vânzare-cumpărare și a acordului între acționari, precum și prin definirea mecanismelor de guvernanta și a soluțiilor de deblocare a situațiilor de deadlock. În paralel, am asistat clientul în pregătirea proiectelor pentru transfer, asigurând ca acestea corespund cerințelor investitorului", a aratat Lidia Trandafir. Cumparatorul a fost asistat de o firma locala de avocatura.

Structurile de co-control în tranzacțiile cu proiecte energetice impun o arhitectura juridica sofisticata, în care claritatea mecanismelor de guvernanta și a cailor de ieșire este la fel de importanta ca și prețul tranzacției – uneori chiar mai importanta pe termen lung.

Mandatele descrise contureaza profilul unei echipe capabile sa gestioneze simultan complexitatea sectoriala, juridica și de coordonare internaționala, într-un sector în care miza investițiilor devine din ce în ce mai ridicata. Combinarea expertizei de tranzacții cu cea de reglementare energetica reprezinta un avantaj competitiv definitoriu în structurarea proiectelor bancabile și în asistarea clienților de-a lungul întregului ciclu de viața al investiției. Mandatele recente confirma poziționarea ZRVP ca actor de referință în tranzacțiile complexe din sectorul energiei regenerabile la nivel regional.

Citește și

[→ INTERVIURI ESENȚIALE | Dr. Cosmin Vasile, Managing Partner - ZRVP: Într-o piața a avocaturii marcata de numeroase spin-off-uri, ZRVP se remarca drept singura firma de avocatura de anvergura care a luat naștere printr-o fuziune și s-a consolidat printr-o a doua fuziune. Concentrarea pe avocatura și nu pe business-ul pe care îl reprezintă avocatura a asigurat stabilitatea avocaților-cheie și a portofoliului de clienți](#)

Cinci mandate definitorii: de la fotovoltaic și stocare pâna la centrale pe gaze

Potrivit interlocutoarei ^{Biz}**Lawyer**, practica de Energie & Resurse Naturale a ZRVP a traversat în ultimul an una dintre cele mai solicitante perioade din istoria sa recenta, cu cinci mandate de referință derulate simultan sau în succesiune rapida. Trei dintre acestea au vizat tranzacții de finanțare și M&A în sectorul fotovoltaic, la care se adauga doua proiecte de anvergura în zone distincte ale sectorului energetic: un proiect de stocare a gazului natural, finanțat printr-un grant european, și construcția unei centrale electrice de 850 MW cu ciclu combinat pe gaze naturale. Cele cinci mandate ilustreaza atât profunzimea specializarii echipei, cât și capacitatea sa de a naviga simultan cadre de reglementare, tipologii contractuale și structuri financiare fundamental diferite.

„Proiectele cheie în ultimele 12 luni au fost cele trei mandate de finanțare și M&A fotovoltaic, carora li se adauga un proiect de stocare gaz, finanțat prin grant european, și construcția unei centrale electrice de 850 MW cu ciclu combinat pe gaze naturale. Aceste mandate reflecta capacitatea echipei noastre de a gestiona simultan proiecte complexe, de a integra expertiza juridica pe multiple segmente – reglementare, M&A, proiect finance, energie și fiscal – și de a livra soluții robuste, bancabile și conforme standardelor internaționale”, a subliniat Lidia Trandafir.

Diversitatea acestor cinci mandate – fotovoltaic, stocare și termoenergie – configureaza un profil de practica echilibrat, capabil sa deserveasca întregul spectru al tranziției energetice, de la regenerabile la infrastructura flexibila de echilibrare a sistemului.

Mandatul considerat cel mai complex a fost cel privind finanțarea transfrontaliera a unui portofoliu de proiecte fotovoltaice în valoare de aproximativ 40 de milioane de euro, coordonat de **Lidia Trandafir** în calitate de

Managing Associate, cu implicarea unei echipe de patru avocați – doi seniori și doi asociați. Complexitatea sa a derivat din suprapunerea unui volum mare de documente gestionate simultan cu presiunea unui termen-limita strict și cu necesitatea de a livra un raport de due diligence fiabil și bancabil în intervalul foarte scurt disponibil după punerea la dispoziție a documentelor proiectelor. Aceste constrângeri au testat capacitatea echipei de a opera cu precizie și rapiditate, menținând în același timp standardele de calitate impuse de un finanțator internațional. Capacitatea de a livra analize de due diligence de înaltă calitate în condiții de presiune extrema de timp reprezintă, în proiectele de finanțare a energiei, un avantaj competitiv esențial, care influențează direct decizia finanțatorilor de a continua sau nu tranzacția.

Al doilea proiect, privind asistarea unei instituții financiare olandeze la intrarea pe piața românească de energie regenerabilă prin finanțarea unui proiect de anvergură, a fost coordonat de Ioana Racoți, Partener Senior, cu implicarea unei echipe de trei avocați: un *Partener* – [Elena Iacob](#), pe partea de finanțare, un *Managing Associate* și un *Associate*.

Cel de-al treilea proiect, tranzacția de vânzare a unui portofoliu de proiecte de energie regenerabilă cu pastrarea unei participații de 50% (co-control), a implicat coordonarea pe partea de M&A de către [Anca Danilescu](#), *Partener Senior*, și pe partea de energie de către **Lidia Trandafir**.

Proiectul privind stocarea gazului natural finanțată prin grant european a presupus asistența juridică pentru respectarea formalităților impuse de programul de finanțare, alinierea structurilor contractuale la cerințele acestuia și asigurarea conformității cu criteriile de eligibilitate. Mandatul a fost gestionat de **Lidia Trandafir** sub supervizarea [Ioanei Racoți](#), *Senior Partner* în cadrul ZRVP, combinând expertiza în dreptul energiei cu specificul finanțărilor nerambursabile europene.

Accesarea finanțărilor europene în sectorul energiei implică o suprapunere complexă de cerințe – de conformitate, contractuale și operaționale – care solicită o expertiză juridică distinctă față de mandatele clasice de finanțare comercială, în care logica bancabilității și logica eligibilității sunt adesea în tensiune.

Cel de-al cincilea mandat, construcția centralei electrice de 850 MW cu ciclu combinat pe gaze naturale, a solicitat o echipă multidisciplinară coordonată îndeaproape de **Ioana Racoți**, acoperind aspecte din domeniile corporate, imobiliar, achiziții publice, concurență, investiții străine, proiect finance și reglementare.

Aceste mandate de referință din ultimul an confirmă că ZRVP gestionează proiecte de energie la cel mai înalt nivel de complexitate, acoperind deopotrivă tranzacțiile transfrontaliere, finanțările cu fonduri europene și proiectele de infrastructură critică. Organizarea echipelor cu coordonatori dedicați și implicare la nivel de partener senior asigură calitatea livrabilelor chiar și în condiții de presiune maximă a timpului. ”Per ansamblu, aceste mandate reflectă capacitatea echipei noastre de a gestiona simultan proiecte complexe, de a integra expertiză juridică pe multiple segmente reglementare, M&A, proiect finance, energie și fiscal și de a livra soluții robuste, bancabile și conforme standardelor internaționale”, a arătat Lidia Trandafir.

Portofoliul diversificat reflectă totodată capacitatea firmei de a însoți clienții în toate etapele unui proiect energetic major, de la structurare și permitting până la closing și punere în funcțiune.

Citește și

[→ Patru case locale de avocați se afirmă în topul global al celor mai bune 100 de firme implicate în arbitraje internaționale | ZRVP, Filip & Company, TZA și LDDP gestionează 30 de arbitraje în curs, cu o valoare agregată de aproximativ 4,1 miliarde de dolari și rămân pilonii prezenței românești în GAR 100,](#)

ediția 2026**PPA și CPPA: structuri robuste, condiții stricte și lecții din negocierile recente**

Din practica ultimului an, structurile PPA (*Power Purchase Agreement* — contracte de achiziție de energie pe termen lung) și CPPA (*Corporate Power Purchase Agreement* — contracte directe între producători și consumatori industriali) care s-au dovedit cele mai rezistente în fața riscurilor de piață și de reglementare sunt cele care reușesc să combine predictibilitatea veniturilor cu suficienta flexibilitate pentru a absorbi volatilitatea pieței și schimbările de cadru legislativ.

În practica, preferința pieței se îndreaptă spre contracte pe termen lung, încheiate cu offtakeri bancabili, care includ mecanisme de tip fixed price sau floor price, uneori completate de structuri de tip collar sau mecanisme de sharing al veniturilor în funcție de prețul de piață. „Structurile „pay-as-produced”, împreună cu benzi de toleranță și mecanisme de balancing, funcționează bine din perspectiva alocării riscurilor operaționale iar soluțiile de tip sleeved PPA ajută la simplificarea relației contractuale și reducerea expunerii la riscuri de piață”, a explicat Lidia Trandafir.

Robustețea unui PPA se măsoară, în cele din urmă, prin capacitatea sa de a rămâne funcțional și bancabil pe toată durata de finanțare, absorbind modificările de piață fără a genera renegocieri costisitoare sau litigii care să pericliteze proiectul.

Pentru proiectele aflate în finanțare, ajustările contractuale se concentrează pe gestionarea riscurilor de reglementare și de piață, prin clauze solide de *change in law*, mecanisme de *price reopener* sau *hardship* și o alocare clară a riscurilor legate de *curtailment* (limitarea sau întreruperea producției, N.R.), dezechilibre și accesul la rețea. ”În paralel, se acordă mai multă atenție *credit support*-ului contrapărților (garanții, scrisori de garanție, suport din grup N.R.) și extinderii clauzelor de forță majoră pentru a acoperi inclusiv evenimente de natură legislativă”, a evidențiat avocata.

Din perspectiva finanțatorilor, aprobarea tranzacțiilor vine la pachet cu condiții precedente aplicate strict: PPA/CPPA semnat și bancabil, due diligence complet fără riscuri majore neacoperite, autorizațiile relevante obținute și contractele esențiale deja încheiate. ”Se adaugă implementarea structurii de garanții - inclusiv cesiuni de contracte și conturi de garanții), dovada aportului de capital și polițele de asigurare. La nivel de performanță, bancile se uita în principal la DSCR, producția estimată, respectarea calendarului și stabilitatea structurii contractuale, fără modificări materiale neaprobate”, a adăugat Lidia Trandafir.

Strictețea cu care finanțatorii aplică aceste condiții precedente reflectă o maturizare a pieței locale de proiect finance, în care toleranța față de riscurile negestionate contractual s-a redus semnificativ față de ciclurile anterioare de investiții în energie regenerabilă.

Atunci când condițiile standard nu sunt integral îndeplinite, finanțatorii recurg tot mai frecvent la structuri hibride, care combină proiect finance cu suport corporativ, implicând garanții suplimentare – *corporate guarantees* sau alte forme de *credit enhancement* –, alături de mecanisme contractuale de protecție: *direct agreements*, cesiuni de contracte și limitarea expunerii vehiculului de proiect. Presiunea crește și asupra partenerilor contractuali, cărora li se solicită asumarea unor răspunderi mai solide, inclusiv pe marje ridicate, iar cerințele privind asigurările devin mai stricte. La nivel de performanță, bancile monitorizează cu precizie indicatorul DSCR (*Debt Service Coverage Ratio*), care măsoară capacitatea reală a unei afaceri de a-și achita ratele și dobânzile din profitul operațional generat, producția estimată, respectarea calendarului și stabilitatea structurii contractuale, sancționând imediat orice modificare materială neaprobata.

„Lecțiile din negocierile recente sunt ca structurile „*pure merchant*” (NR: *acele proiecte care se bazează exclusiv pe vânzarea energiei pe piața liberă (spot), la prețurile fluctuante ale momentului*) sunt greu de finanțat fără un mecanism de stabilizare a veniturilor – nu e suficient să ai un PPA, trebuie să fie bancabil. Tot ce ține de alocarea riscurilor trebuie să fie foarte clar: *curtailment*, *dezechilibre*, *change in law* – altfel discuția se întoarce în negociere. Rolul garantului devine și el mai important, inclusiv prin forme de suport suplimentar, iar finanțatorii pun mult accent pe controlul contractual, inclusiv prin *direct agreements* și drepturi de *step-in*”, a subliniat Lidia Trandafir.

Aceste lecții confirmă că bancabilitatea unui PPA nu se obține printr-un model contractual generic, ci printr-o structurare precisă, adaptată profilului de risc specific al proiectului și cerințelor concrete ale finanțatorului implicat.

În final, structurile care funcționează sunt cele care reușesc să îmbine cerințele de bancabilitate cu realitatea comercială a proiectului, cu o alocare clară a riscurilor și suficientă flexibilitate pentru a face față schimbărilor din piață.

Structurile PPA și CPPA au evoluat rapid de la instrumente comerciale relativ simple la arhitecturi contractuale complexe, menite să satisfacă simultan cerințele investitorului, ale finanțatorului și ale cumparatorului de energie. Claritatea alocării riscurilor – pe *curtailment*, *dezechilibre*, *change in law* și *credit support* – a devenit condiție sine qua non a bancabilității, nu un element negociabil al tranzacției. Echipa ZRVP urmărește să construiască structuri care să reziste pe toată durata de viață a proiectului, nu doar la momentul closing-ului.

Stocare și servicii de sistem: revenue stack în formare și capcanele unui sector incipient

Proiectele de stocare a energiei prin baterii se afla, în România, într-un stadiu incipient. „În zona proiectelor de stocare, structurile contractuale și *revenue stack*-ul (*adica mixul de surse de venit - vânzare pe bursa, contracte bilaterale, certificate verzi sau servicii de echilibrare, N.R.*) sunt încă într-un stadiu incipient în România, piața fiind în formare atât din perspectiva comercială, cât și de reglementare. Ca urmare, structurile contractuale și „*revenue stack*”-ul sunt în curs de formare, iar predictibilitatea veniturilor rămâne limitată. În practică, veniturile proiectelor provin dintr-o combinație de surse – arbitraj pe piața de energie, servicii de sistem, care în România sunt încă limitate și nu generează fluxuri consistente de venit, și integrarea cu proiecte regenerabile. Lipsa unui cadru stabil și a mecanismelor clare de monetizare face ca aceste venituri să fie greu de estimat și, implicit, dificil de finanțat”, a arătat Lidia Trandafir.

Absența unui *revenue stack* stabil și predictibil constituie principalul obstacol în calea bancabilității proiectelor de stocare stand-alone, deplasând centrul de greutate al finanțării către structurile hibride, ancorate în veniturile unui parc regenerabil asociat.

Din experiența echipei ZRVP, „proiectele de stocare sunt, în majoritatea cazurilor, dezvoltate în asociere cu parcuri fotovoltaice existente sau în curs de dezvoltare. Această structură hibridă îmbunătățește profilul de risc și crește bancabilitatea, permițând susținerea finanțării pe baza veniturilor generate de componenta de producție. Principalele capcane sunt date de incertitudinile legate de reglementare și accesul efectiv la piețele relevante – inclusiv servicii de sistem – care pot afecta semnificativ modelul de business, iar în proiectele hibride lipsa delimitării clare a responsabilităților și a modului de operare generează riscuri suplimentare, tehnice și contractuale”, a menționat Lidia Trandafir.

Gestionarea interfețelor tehnice și contractuale dintre componenta de stocare și parcul regenerabil asociat reprezintă unul dintre cele mai delicate aspecte ale proiectelor hibride, cu implicații directe asupra performanței operaționale și a răspunderii contractuale pe termen lung.

Piața de stocare a energiei din România se afla la un moment de cotitură, în care fundamentele comerciale și de

reglementare se construiesc simultan, creând oportunități reale pentru investitorii cu viziune pe termen lung. "Principalele provocări sunt legate de sincronizarea cu producția regenerabilă, neclaritățile din piața serviciilor de sistem și asigurarea previzibilității fluxurilor de venit, astfel încât proiectele să fie bancabile", a nuanțat interlocutoarea ^{Biz}Lawyer. Pentru a accelera dezvoltarea și a minimiza riscurile, recomandarea echipei ZRVP este invariabilă: planificarea structurilor contractuale și tehnice trebuie să înceapă din faza de dezvoltare, cu contact constant cu autoritățile și operatorii de sistem și cu clauze care protejează proiectul față de riscurile de reglementare și de piață. Proiectele care reușesc să navigheze această incertitudine cu structuri solide vor fi primele care vor beneficia de maturizarea pieței.

Citește și

[→ Lexology Energy Rankings 2025 | Cine sunt avocații români care s-au remarcat într-o practică devenită, în ultimii ani, un adevărat laborator de inovație juridică: ZRVP, CMS, TZA și NNDKP au o amprentă bine conturată în Oil & Gas. NNDKP stralucește și în Power & Electricity, unde se remarcă și Kinstellar, dar și în Renewables](#)

Hidrogen și e-fuels: oportunități mari, reglementare incertă și contracte care trebuie să reziste schimbării

Hidrogenul și *e-fuels* se afla, în România, în cea mai incipientă etapă a unui ciclu de dezvoltare cu potențial transformator pe termen lung, piața abia conturându-se, cu un cadru de reglementare și mecanisme de sprijin care rămân, în mare parte, în curs de definire. Granturile și schemele de finanțare disponibile provin preponderent de la nivelul Uniunii Europene și se afla în faza de implementare, ceea ce impune o evaluare separată a fiecărui proiect pentru a identifica instrumentele aplicabile în mod concret. Această dinamică specifică unei piețe emergente, în care regulile se scriu simultan cu primele proiecte pilot, definește și abordarea juridică necesară: structuri flexibile, construite să se adapteze rapid modificărilor de cadru.

„În România, hidrogenul și *e-fuels* sunt încă la început, piața abia se conturează și, deși există oportunități mari, reglementarea și mecanismele de sprijin sunt încă nesigure. Granturile și schemele de finanțare vin mai mult de la UE și sunt încă în curs de implementare, așa că fiecare proiect trebuie evaluat separat pentru a vedea ce se aplică concret”, a declarat Lidia Trandafir.

Incertitudinea cadrului de reglementare nu descurajează *per se* investițiile în hidrogen și *e-fuels*, ci impune o abordare juridică mai sofisticată, în care managementul riscului de reglementare devine parte integrantă a structurării proiectului încă din faza de concepție.

Din punct de vedere contractual, proiectele pilot – fie că vizează producția, transportul sau utilizarea industrială a hidrogenului – ridică probleme sensibile care nu au, deocamdată, soluții standard: asigurarea veniturilor în absența unor mecanisme de piață mature, alocarea riscurilor între parteneri și alinierea la cerințele de certificare sau la standardele de sustenabilitate impuse de finanțatori și de cumpărătorii industriali. „Într-o piață emergentă, structurile contractuale trebuie să fie flexibile și să permită ajustări rapide, dacă apar schimbări de reglementare sau de piață. Ce poate funcționa în practică ar fi planificare atentă încă din faza de dezvoltare, identificarea timpurie a riscurilor, implicarea din timp a finanțatorilor sau partenerilor industriali și clauze care protejează proiectul dacă piața sau regulile se schimbă”, a adăugat Lidia Trandafir.

Flexibilitatea contractuală înseamnă arhitecturi deliberat construite cu mecanisme de ajustare clare, care permit proiectului să rămână viabil și în scenarii de reglementare diferite față de cele anticipate la momentul structurării.

Hidrogenul și *e-fuels* reprezintă, pe termen mediu și lung, una dintre cele mai promițătoare frontiere ale sectorului energetic, dar prezentul lor este marcat de incertitudini care cer răbdare, flexibilitate și structurare juridică atentă. Planificarea contractuală din faza de dezvoltare, contactul proactiv cu autoritățile și finanțatorii și includerea de clauze de protecție față de schimbările de cadru reprezintă ingredientele-cheie pentru proiectele care vor reuși să facă tranziția de la pilot la scară comercială. ZRVP urmărește aceste evoluții îndeaproape, pregătindu-se să acompanieze clienții în momentul în care piața va oferi condiții mai favorabile pentru creștere.

Citește și

[→ ANALIZĂ DETALIATĂ - The Legal 500 EMEA, ediția 2026 | Cele mai bune firme de avocatură din România, în 15 arii de practică. TZA se menține în fruntea ierarhiei, NNDKP și Filip & Company sunt pe podium, iar PNSA, Schoenherr, RTPR, CMS și ZRVP sunt în prima bandă în mai multe arii de practică. Avocați noi în toate categoriile de recunoaștere](#)

PPA, CBAM, hidrogen: reglementările care redefinesc peisajul energetic în 2026–2027

Orizontul de reglementare al sectorului energetic pentru 2026–2027 se conturează ca unul deosebit de dens, cu mai multe evoluții legislative de anvergură care se suprapun și generează atât presiuni, cât și oportunități concrete pentru investitori. „Pe radarul clienților noștri pentru 2026–2027 se afla în mod special evoluțiile privind PPA/CPPA și contractele pentru diferență, REMIT și CBAM, precum și reglementările emergente pentru hidrogen și stocare. Clienții sunt preocupați de riscurile generate de volatilitatea prețurilor și de modificările neașteptate ale cadrului de reglementare, care pot afecta bancabilitatea proiectelor și predictibilitatea veniturilor”, a reliefat Lidia Trandafir.

Suprapunerea acestor evoluții legislative creează un mediu de afaceri tot mai solicitant din punct de vedere al conformității, în care anticiparea schimbărilor de cadru și structurarea proactivă a proiectelor devin factori critici de competitivitate.

„Conformitatea cu REMIT și legislația privind abuzul de piață reprezintă un punct critic, clienții fiind expuși la sancțiuni și investigații, ceea ce impune structuri interne stricte de raportare și monitorizare. CBAM ridică provocări legate de costuri și eligibilitatea proiectelor, dar oferă în același timp oportunități pentru soluții inovatoare în eficiența energetică și tehnologii cu emisii reduse, atragând interesul investitorilor”, a evidențiat Lidia Trandafir.

Reglementările de tip CBAM și REMIT redefinesc parametrii de risc ai proiectelor energetice, mutând centrul de greutate al due diligence-ului de la aspectele clasice de titlu și autorizare către conformitatea operațională și transparența tranzacțională pe întreaga durată de viață a proiectului.

Zona hidrogenului și a proiectelor pilot de *e-fuels* aduce cu sine un set distinct de provocări regulatorii, amplificate de restricțiile în materie de ajutor de stat care limitează structurile de finanțare disponibile. O planificare atentă, ancorată în cunoașterea precisă a cadrului de reglementare european și național, este esențială pentru a valorifica potențialul acestor proiecte fără a genera vulnerabilități juridice sau financiare. „Abordarea noastră, practica și

realista, urmărește să identifice aceste riscuri și să le transforme în oportunități concrete, prin structuri contractuale și financiare adaptate pieței, asigurând astfel atât conformitate, cât și bancabilitate și sustenabilitate pe termen mediu", a indicat Lidia Trandafir.

Transformarea constrângerilor de reglementare în oportunități de structurare definește, din ce în ce mai mult, valoarea adăugată pe care consilierii juridici specializați o aduc proiectelor energetice complexe, într-un moment în care cadrul legal devine tot mai sofisticat și mai interconectat la nivel european.

Peisajul de reglementare al anilor 2026–2027 testează capacitatea investitorilor de a rămâne agili și bine consiliați într-un mediu legislativ în continua transformare. Firmele capabile să anticipeze impactul CBAM, să structureze contracte PPA/CPPA solide și să construiască sisteme de conformitate REMIT robuste vor deține un avantaj real față de competitorii mai puțin pregătiți. Orizontul hidrogenului și al stocării anunță, dincolo de provocările imediate, o nouă generație de proiecte cu potențial transformator pentru mixul energetic al regiunii.

Autorizarea proiectelor energetice: cum se evita blocajele și se câștigă timp

Procesul de autorizare și permitting pentru proiectele de energie se desfășoară eficient atunci când comunicarea cu autoritățile competente este nu doar regulată, ci și proactivă, anticipând întrebările și clarificând aspectele tehnice înainte ca ele să devină obstacole formale. Contactul constant și clarificarile oferite în timp util permit autorităților implicate – fie ca este vorba de cele responsabile de EIA (*Environmental Impact Assessment*), de urbanism sau de avizele de specialitate – să răspundă adesea chiar înaintea expirării termenului legal, comprimând astfel calendarul de autorizare. Aceasta abordare colaborativă generează, în practică, economii semnificative de timp și reduce riscul blocajelor procedurale care pot periclita viabilitatea economică a unui proiect.

„Din experiența noastră, procesul de autorizare și permitting se desfășoară eficient atunci când există o comunicare activă și proactivă cu autoritățile, inclusiv cu cele responsabile pentru EIA, urbanism, Natura 2000 și alte avize de specialitate. Contactul constant și clarificarile oferite în timp util permit autorităților să răspundă nu doar în termenul legal, ci de multe ori chiar mai rapid, ceea ce ajută semnificativ la respectarea calendarului proiectelor și asigură alinierea părților la cerințe", a arătat Lidia Trandafir.

Proactivitatea în relația cu autoritățile este o strategie juridică deliberată care poate determina, în proiectele mari, diferența dintre respectarea unui calendar bancar strict și pierderea unei ferestre de finanțare.

Siturile Natura 2000 reprezintă unul dintre principalele puncte de vulnerabilitate în calendarul proiectelor energetice, în special în condițiile în care România deține una dintre cele mai extinse rețele de arii protejate din Uniunea Europeană. „În cazul siturilor Natura 2000, recomandăm clienților să facă verificări și analize de compatibilitate încă din faza de planificare. În general, se încearcă evitarea dezvoltării pe astfel de situri, dar dacă proiectul se desfășoară pe un astfel de teren, se fac evaluări și analize pentru a se asigura compatibilitatea cu cerințele de reglementare, iar planificarea timpului și a costurilor ia în calcul termenele minime prevăzute de legislație pentru realizarea EIA", a remarcat Lidia Trandafir.

Integrarea timpurie a evaluărilor de mediu în planificarea proiectelor energetice nu este doar o practică de bună gestiune a riscurilor, ci a devenit o condiție implicită a bancabilității în ochii finanțatorilor internaționali, care privesc orice vulnerabilitate de permitting ca pe un risc de portofoliu.

Autorizarea rămâne una dintre cele mai imprevizibile faze din ciclul de viață al unui proiect energetic, dar poate fi gestionată eficient printr-o combinație de expertiză tehnică, proactivitate administrativă și planificare riguroasă. Tratarea aspectelor de mediu și urbanism ca variabile integrate în strategia juridică a proiectului, și nu ca obstacole externe de gestionat la final, face ca proiectele să avanseze în termen și să nu se blocheze în proceduri. ZRVP abordează permitting-ul ca pe un proces care se câștigă prin pregătire temeinică și dialog constant cu autoritățile.

Citește și

→ [Dr. Cosmin Vasile, singurul avocat român considerat de Lexology „Thought Leader” atât în practica de Arbitration, cât și de Commercial Litigation | Ce spune un practician român de top despre prezentul și viitorul arbitrajului: piața cere proceduri eficiente și previzibile, UE trebuie să clarifice circulația sentințelor arbitrale straine, iar finanțarea de către terți urcă pe agenda. Arbitrajul rămâne opțiunea asumată pentru dispute complexe, cu rezultate măsurabile](#)

Scheme de sprijin și finanțări publice: de la Fondul pentru Modernizare la cuplarea piețelor europene

Implicarea ZRVP în procesele de finanțare publică și scheme de sprijin din sectorul energiei acopera un spectru larg, de la asistența în procesele de transparență legislativă până la structurarea documentației contractuale pentru mecanisme complexe, precum contractele pentru diferență. Echipa urmărește cu regularitate proiectele de acte normative în domeniul energiei și al ajutorului de stat, formulând comentarii detaliate la inițiativele publicate de autoritățile competente și susținând pozițiile clienților în sesiunile de dezbateră publică, în comisiile parlamentare și în dialogul direct cu autoritățile naționale și europene. Această prezență activă în procesele de consultare legislativă asigură clienților o înțelegere anticipativă a direcțiilor de reglementare, permițând adaptarea strategiilor de investiții înainte ca modificările normative să producă efecte pe piață.

Participarea proactivă la procesele legislative nu este un serviciu adiacent, ci o componentă strategică a consilierii juridice în energie, prin care firmele pot influența cadrul normativ în favoarea investițiilor viabile și pot proteja clienții de efectele unor reglementări neprevizibile.

Pe latura finanțărilor publice, echipa ZRVP a asistat clienți în încheierea de contracte pentru finanțări din Fondul pentru Modernizare, instrument european esențial pentru modernizarea capacităților energetice în statele membre cu intensitate ridicată a carbonului. ”De asemenea, în sectorul energiei am implementat proiecte privind schema de sprijin CfD și mecanisme de finanțare publică destinate dezvoltării unor proiecte de anvergură, inclusiv prin analiza cadrului de reglementare aplicabil, structurarea documentației contractuale și evaluarea riscurilor juridice și de conformare asociate”, a precizat interlocutoarea ^{Biz}Lawyer. Un capitol aparte l-a constituit asistența acordată operatorului de piață în proiecte cu dimensiune europeană, precum cele privind cuplarea piețelor de energie electrică, prin elaborarea de analize și poziții juridice și prin alinierea documentației și a mecanismelor analizate la cerințele cadrului legal și instituțional aplicabil.

Combinarea asistenței în finanțări publice cu implicarea în procesele de reformă legislativă conferă echipei o perspectivă distinctivă: aceea a unui consilier care înțelege deopotrivă logica politicii publice și constrângerile practice ale structurării unui proiect bancabil, navigând cu aceeași abilitate între Bruxelles și autoritățile naționale de reglementare.

Implicarea ZRVP în schemele de sprijin și finanțările publice din sectorul energiei ilustrează un model de consiliere integrat, care acopera deopotrivă dimensiunea legislativă, contractuală și de conformare. Capacitatea de a dialoga competent cu autoritățile naționale și europene – inclusiv în proiecte cu dimensiune transfrontalieră – diferențiază firma față de consilierii cu o abordare exclusiv tranzacțională. Această prezență activă în ecosistemul instituțional al energiei oferă clienților un avantaj real în navigarea unui mediu de reglementare complex și în continua transformare.

Citește și

→ ZRVP și anatomia unei investigații interne conduse impecabil | O discuție cu Doru Cosmin Ursu (Managing Associate) despre metoda, rigoare probatorie și coordonare strânsă între specializari, în mandate sensibile, inclusiv transfrontaliere, care ofera managementului claritate și opțiuni concrete de acțiune

O echipa integrată: coordonare, interdisciplinaritate și capacitate multi-jurisdicțională

Practica de Energie & Resurse Naturale este coordonată de **Ioana Racoți**, *Senior Partner și fondator ZRVP*, avocat cu experiența vastă în domeniu, iar **Lidia Trandafir**, *Managing Associate*, este *lead lawyer* pe multe proiecte din aceasta practică, aceasta formulă asigurând continuitate și acoperire pe toate tipurile de mandate, de la finanțări și M&A până la reglementare și permitting.

De menționat este și faptul că Ioana Racoți a primit recent recunoașterea *Client Choice - Energy*, din partea *Lexology*. Pentru un avocat, *Client Choice* este, în esență, o „monedă” reputațională rară: nu doar că vine de la client, dar vine de la acel segment de clientelă care lucrează constant cu avocați, compară, validează și știe exact ce înseamnă să primești un răspuns bun la timp, un contract gândit comercial, o strategie coerentă într-o criză sau un plan cu șanse reale într-un litigiu.

Anul acesta, accentul în evaluarea avocaților pentru premiul *Client Choice* în Energie a căzut pe tipologia mandatelor: dezvoltare de proiecte energetice, tranzacții de achiziție de centrale, privatizări, distribuție de energie și resurse naturale, due diligence – exact genul de muncă în care relația avocat–client este pe termen lung și se construiește în timp, prin decizii și riscuri asumate împreună. Iar caracterizarea din feedback („*wealth of experience in handling complex negotiations*”) a prins, în câteva cuvinte, ceea ce piața de energie cere constant: negociere, reziliență și răbdare procedurală.

Citește și

→ Client Choice by Lexology: Ioana Racoți (ZRVP), Adina Chilim Dumitriu (NNDKP), Octavian Adam (GNP), printre cei șapte profesioniști care se diferențiază prin calitatea relației cu clientul și capacitatea de a adăuga valoare reală afacerii acestuia | Cine sunt avocații români pentru care nominalizarile au venit exclusiv de la corporate counsels, într-o procedură ce nu poate fi influențată și care sunt ariile de practică în care excelează

Modelul de lucru al echipei se bazează pe colaborare strânsă și permanentă cu practicile conexe ale firmei – proiect finance, real estate, mediu, concurență, reglementare și M&A/corporate –, ceea ce permite livrarea unor soluții juridice integrate, capabile să răspundă simultan tuturor dimensiunilor unui proiect complex. Aceasta interconectare permite echipei să livreze soluții bancabile, aliniate cu cerințele de reglementare și piața, chiar și în contexte multi-jurisdicționale. Componenta de proiect finance, achiziții publice și concurență este coordonată de **Elena Iacob** (Partener), asigurând acoperire cu expertiză înaltă și pe palierele financiare și de reglementare a pieței.

Structura integrată a echipei reprezintă un avantaj competitiv real în proiectele energetice de mari dimensiuni,

unde niciun mandat nu se reduce la o singura arie de drept, iar soluțiile cele mai eficiente apar tocmai la intersecția mai multor specialități juridice.

Capacitatea de a gestiona mandate multi-jurisdicționale a fost testată și confirmată în proiectele recente, în care ZRVP a coordonat echipe juridice din mai multe state sau a colaborat în paralel cu firme de avocatură din Olanda, Turcia și alte jurisdicții europene. Aceasta experiența transfrontalieră a impus o disciplină internă riguroasă: aliniere a standardelor contractuale, comunicare clară cu echipele internaționale și capacitatea de a traduce specificul juridic românesc pentru finanțatori și investitori formați în piețe mai mature. Consolidarea continuă a capacității pe proiecte multi-jurisdicționale se realizează atât prin mandatele internaționale gestionate direct, cât și prin interacțiunile permanente cu instituții europene și cu cadrul de reglementare al Uniunii Europene.

Coordonarea eficientă între specialiști din practici diferite, sub umbrela unui proiect comun, este unul dintre cei mai greu de replicat avantaje competitive ale unei firme de avocatură, și tocmai acesta este elementul care face diferența în mandatele complexe din sectorul energiei.