

Filip & Company operează în segmentul cel mai sofisticat al pieței de Capital Markets, acolo unde se proiectează emisiuni pentru stat, bănci sistematice, companii listate și emitenți antreprenoriali, toate sub presiunea unui calendar strâns și a unor standarde de conformare ridicate | De vorbă cu Olga Nița (Partener) despre direcția pieței, proiectele-refer ale anului, modul în care funcționează ”laboratorul de soluții” și mecanismele interne care permit echipei să finalizeze, la timp și în siguranță, tranzacții extrem de sofisticate



Practica de piață de capital de la Filip & Company operează în zona mandatelor sofisticate, acolo unde se intersectează structura juridică, presiunea de calendar și exigențele investitorilor. Echipa lucrează cu o disciplină de proiect impenetrabilă, reușind să țină sub control simultan fluxuri complexe – de la obligațiuni bancare reglementate și emisiuni „verzi”, până la IPO-uri cu expunere puternică în fața investitorilor de retail și instituționali. Forța echipei stă în combinația dintre experiența partenerilor și expertiza bine așezată a avocaților de nivel intermediar, ceea ce le permite să gestioneze integral parcursul unei tranzacții cu mize mari, fără sincopă și fără improvizatii.

În dosarele recente, echipa a demonstrat că are capacitatea de a echilibra corect cerințele de reglementare, așteptările investitorilor și obiectivele comerciale ale emitentului, astfel încât structura finală să fie și conformă, și bancabilă. Practica funcționează natural în logica multi-jurisdicțională, colaborând cu firme internaționale de top și integrând standardele acestora în tranzacții ancorate în piața locală. În același timp, Filip & Company se află în centrul tendințelor mari ale pieței: re poziționarea finanțării prin obligațiuni, creșterea relevanței instrumentelor cu componenta de sustenabilitate și presiunea tot mai mare pe guvernanta și transparența. Modul în care echipa reușește să identifice din timp momentele favorabile din piață, pregătind emitenții pentru ele, cu reacții rapide la schimbări, confirmă profilul unei practici care nu doar urmează ritmul pieței, ci contribuie la setarea lui.

În prima linie a pieței de capital: obligațiuni sofisticate, IPO-uri ”exigente” și presiunea conformării pentru emitenții listați

Practica de piață de capital a Filip & Company traversează în această perioadă un moment de densitate și sofisticare, în care aproape toate instrumentele disponibile pe piață sunt puse la lucru pentru clienți. Dincolo de etichetele tehnice, vorbim despre mandate care combină tranzacții de finanțare ambițioase, presiuni de reglementare tot mai puternice și așteptări ridicate din partea investitorilor instituționali. În centrul acestor evoluții se află o echipă obișnuită să gestioneze din momentele inițiale și până la final proiecte complexe, în care sincronizarea juridică, financiară și de reglementare devine decisivă.

„Asistăm emitenții cu privire la toată gama de operațiuni pe piețele de capital - de la oferte publice inițiale și secundare, la plasamente private, emisiuni de obligațiuni (inclusiv «verzi» sau legate de obiective de sustenabilitate), programe de acordare de acțiuni de tip «stock options plan», programe de rascumpărare etc. Oferim sprijin atât în definirea strategiei și structurii tranzacției, cât și în pregătirea documentației și coordonarea cu autoritățile de reglementare”, a explicat [Olga Nița](#), Partener Filip & Company, într-un interviu acordat ^{Biz}

Lawyer. Dincolo de acest tablou general, realitatea de zi cu zi înseamna calibrări succesive între nevoile de finanțare ale emitenților, profilul apetitului de risc pe partea de investitori și cerințele de reglementare, care devin tot mai detaliate.

Un semn clar al direcției în care evoluează piața este repoziționarea obligațiunilor în centrul strategiilor de finanțare. „În prezent, observăm cel mai ridicat interes în direcția finanțării prin intermediul obligațiunilor, întrucât multe companii caută să își diversifice sursele de capital, să își optimizeze maturitățile datoriilor și să valorifice apetitul robust al investitorilor instituționali, inclusiv pentru instrumente cu componenta ESG”, a arătat **Olga Nița**. Ea a adăugat că emisiunile de obligațiuni oferă o modalitate rapidă și flexibilă de acces la piață, un avantaj important într-un context macroeconomic încă marcat de volatilitate și modificări rapide ale percepției investitorilor.

Pe segmentul ofertei publice inițiale, dinamica este mult mai nuanțată. Interesul rămâne prezent, dar este mult mai selectiv. „Interesul pentru IPO-uri tradiționale rămâne prezent, dar este semnificativ mai selectiv: companiile așteaptă ferestre de piață favorabile, niveluri de evaluare suficient de stabile și, nu în ultimul rând, doar un subset dintre acestea atinge nivelul de maturitate operațională, financiară și de guvernanta necesar pentru a deveni emitenți listați”, a subliniat partenerul Filip & Company. Practic, doar companiile care bifează simultan un set exigent de criterii - cifre solide, guvernanta credibilă, istoric de raportare și procese interne bine puse la punct - intra realist în discuție pentru listare.

În acest cadru, portofoliul recent de mandate evidențiază atât gradul de complexitate al instrumentelor utilizate, cât și rolul central al avocatului în structurarea fișei juridice a tranzacțiilor. Un exemplu emblematic este asistența acordată Bancii Transilvania pentru prima emisiune de obligațiuni de tip AT1 în euro, în valoare de 500 de milioane de euro. „Principala provocare a constat în structurarea instrumentelor AT1, care presupune un cadru normativ complex (CRR/CRD, MREL, BRRD etc), o documentație riguroasă și o coordonare atentă cu BNR, cuplate cu unele așteptări exigente din partea investitorilor internaționali”, a detaliat **Olga Nița**. Practic, echipa a fost nevoită să așeze, într-un singur proiect, cerințe europene sofisticate, inclusiv normele care reglementează modul de intervenție și restructurare a bancilor în criza și standarde de piață impuse de investitori experimentați.

În aceeași tranzacție, avocații au avut de construit un traseu juridic complet pentru emisiune, adaptat atât cadrului local, cât și celui internațional. „Echipa noastră a oferit asistență în structurarea termenilor și condițiilor emisiunii, pregătirea documentației aferente și alinierea acesteia cu cerințele aplicabile, precum și asistența în ce privește interacțiunea cu autoritățile relevante - BNR în România, Banca Centrală a Irlandei, întrucât instrumentele urmează să fie listate pe piața reglementată din Irlanda”, a menționat **Olga Nița**. Ea a completat că Filip & Company a coordonat întreg parcursul juridic al tranzacției, de la etapa de structură inițială și documentație de emisiune, până la relația cu bancile de investiții care au intermediat tranzacția și dialogul cu autoritățile de reglementare, ceea ce a presupus sincronizare fină între numeroși actori instituționali.

Un alt dosar relevant a fost emisiunea de obligațiuni senioare garantate, în valoare totală de 600 de milioane de euro, realizată de DIGI Romania S.A. „Tranzacția a implicat o structură de tip «cross-border» complexă, ce a necesitat coordonarea între entități multiple ale grupului, precum și corelarea regimului obligațiunilor emise de o societate din România, cu cerințele și practica emisiunii de obligațiuni pe piețele internaționale (inclusiv SUA, emisiunea putând fi subscrisă și de investitori calificați din această jurisdicție)”, a explicat **Olga Nița**. În spatele acestei arhitecturi, munca avocaților a însemnat verificarea atentă a documentației, ajustarea pachetelor de garanții la nivel de grup și traducerea într-o singură structură coerentă a cerințelor de reglementare din mai multe jurisdicții.

„În acest sens, am asistat emitentul în pregătirea documentației, în procesul de due diligence, și în actualizarea pachetelor de garanții - în contextul în care acest pachet acoperă și obligațiile din finanțările bancare la nivelul grupului - asigurându-ne că structura oferită corespunde atât cerințelor de reglementare, cât și celor ale

investitorilor”, a punctat avocata. Ea a adăugat că echipa Filip & Company a coordonat procesul din perspectiva juridică, într-o colaborare strânsă cu avocații internaționali ai emitentului și cu bancile de investiții implicate. Rezultatul este un model de mandat în care expertiza locală funcționează ca piesa esențială într-un mecanism global, și nu ca simplu accesoriu formal.

Pe segmentul ofertei publice de acțiuni, firma a fost implicată în IPO-ul Cris Tim Family Holding S.A., în care a asistat consorțiul format din Banca Comercială Română și BRD – Groupe Société Générale, în calitate de co-aranjori mandatați. „IPO-ul a presupus coordonarea unui volum semnificativ de documentație, precum alinierea la regulile actualizate privind transparența și guvernanța”, a evidențiat **Olga Nița**. Traseul juridic al acestei listări a inclus atât structurarea ofertei și revizuirea documentelor de oferta și listare, cât și dialogul tehnic cu autoritățile pieței de capital.

„Am asigurat suport în due diligence și conformare, negocierea documentației contractuale între consorțiu și emitent, precum și soluții prompte pentru aspectele juridice aparute pe parcurs”, a sintetizat ea. Acest tip de mandat ilustrează foarte clar cum se îmbină rolurile: avocatul nu mai este doar „gardianul” conformării, ci un partener care ajută la traducerea constrângerilor de reglementare într-o structură comercială funcțională, în termenul limită dictat de piață.

Citește și

[→ Filip & Company a asistat Banca Transilvania în cea mai mare emisiune de obligațiuni AT1 din Europa Centrală și de Est | Echipa de proiect, coordonată de Alexandru Bîrsan \(managing partner\)](#)

[→ Filip & Company a asistat BCR și BRD în legătura cu oferta publică inițială a Cris Tim Family Holding | Olga Nița \(partener\) și Alexandru Bîrsan \(managing partner\) au coordonat echipa](#)

[→ Filip & Company a asistat DIGI Romania S.A. în legătura cu emisiunea de obligațiuni de 600 mil. €. Alexandru Bîrsan \(managing partener\) a coordonat echipa](#)

În paralel cu aceste proiecte de finanțare, emitenții listați se confruntă cu o agendă de conformare tot mai încărcată. „Principalele preocupări ale emitenților listați se concentrează astăzi pe prevenirea și gestionarea riscurilor de abuz de piață și pe guvernanța corporativă”, a subliniat **Olga Nița**. În zona abuzului de piață, miza este identificarea corectă și la timp a informațiilor privilegiate, documentarea temeinică a deciziilor interne, menținerea listelor de persoane privilegiate și implementarea unor proceduri eficiente de monitorizare a tranzacțiilor efectuate de persoanele cu responsabilități de conducere. Orice breșă sau întârziere poate avea consecințe semnificative, atât la nivel de sancțiuni, cât și la nivel de reputație.

Dimensiunea de guvernanță corporativă a câștigat, la rândul ei, greutate suplimentară. „În materie de guvernanță

corporativa, preocupările s-au accentuat semnificativ în contextul modificării Codului de Guvernanta Corporativa al BVB și al noilor reguli sectoriale aplicabile, inclusiv cele privind echilibrul de gen la nivelul organelor de conducere”, a comentat partenerul Filip & Company. În spatele acestor concepte se afla, în practica, revizuirea componenței consiliilor, redesenarea rolului comitetelor, fortificarea mecanismelor de control intern și reglarea proceselor decizionale astfel încât să fie atât eficiente, cât și conforme.

Olga Nița a subliniat și dimensiunea operațională a acestor provocări: „Trebuie menționat în mod specific și faptul că pentru mulți emitenți, dificultatea nu este doar tehnică, ci și operațională: menținerea unei culturi interne de conformare, coordonarea eficientă cu diverse departamente și gestionarea termenelor strânse pot genera presiune semnificativă asupra structurilor interne de la nivelul unui emitent.” În acest context, consultanța de reglementare nu mai este un accesoriu ocazional, ci o componentă constantă a relației cu firma de avocatură. „Consultanța de reglementare reprezintă o parte substanțială din activitatea noastră de zi cu zi. O mare parte din activitatea noastră constă în interpretarea și aplicarea corectă a normelor pieței de capital, în asistarea emitenților în structurarea proceselor interne de conformare și în oferirea de suport continuu în situații sensibile - inclusiv cu potențial impact reputațional”, a clarificat **Olga Nița**. Practic, echipa de capital markets devine, pentru numeroși clienți, un reper extern de verificare și un partener de dialog în situațiile în care literatura reglementară trebuie adaptată la realitatea din companie.

Privind în ansamblu ultimii doi ani, lista de tranzacții la care Filip & Company a fost implicată confirmă amplitudinea practicii. „În ultimele 24 de luni am asistat o serie de tranzacții relevante pe piețele de capital, inclusive oferte publice inițiale (a se vedea asistența acordată BCR și BRD în legătură cu IPO-ul Cris-Tim) și secundare (operațiunea de majorare capital și vânzare acțiuni existente la nivelul Arobs Transilvania Software S.A. și One United Properties, majorarea de capital la nivelul Roca Industry S.A.), listări pe piața principală (Roca Industry S.A., Simtel Team S.A.), precum și emisiuni de obligațiuni derulate prin plasament privat”, a enumerat **Olga Nița**. Vorbim, așadar, de un portofoliu care acoperă atât piața principală, cât și segmentele alternative, atât capital de tip equity, cât și datorie.

În spatele fiecărui proiect s-a aflat o fază de pregătire intensă, care a început cu mult înainte ca tranzacția să fie vizibilă pentru piață. „Tranzacțiile s-au bucurat de o pregătire riguroasă încă din fazele incipiente, ceea ce a facilitat coordonarea cu autoritățile, fluxul de aprobare internă al emitenților și acomodarea cerințelor de conformare”, a precizat partenerul Filip & Company. Ea a arătat că aceasta pregătire, dublată de cooperarea bună dintre echipa de avocați, emitent, intermediari și ceilalți consultanți, a făcut posibilă structurarea eficientă a ofertelor și închiderea proiectelor în termenele agreate.

Nu toate obstacolele pot fi însă anticipate sau eliminate. „Provocarile principale au provenit din complexitatea cadrului de reglementare și din nevoia de a adapta rapid structura tranzacțiilor la evoluțiile de piață, în contextul unor ferestre «înguste» de piață”, a evaluat **Olga Nița**. Tocmai aceste constrângeri explică de ce, în practica actuală de piațe de capital, flexibilitatea juridică și capacitatea de a recalibra structuri într-un timp foarte scurt sunt la fel de importante ca experiența acumulată în proiecte similare.

Concluzia acestei perioade aglomerate este limpede. „În ansamblu, experiența ultimilor doi ani confirmă importanța unei pregătiri anticipate și a unei coordonări strânse între toate părțile implicate pentru a livra tranzacții de succes”, a sintetizat **Olga Nița**. Practica de piațe de capital a Filip & Company se poziționează astfel ca un nod de expertiză în care se întâlnesc finanțări sofisticate, exigențele tot mai puternice ale reglementatorilor și nevoia emitenților de a avea alături o echipă care să le înțeleagă businessul, să anticipeze riscurile și să îi însoțească în fiecare etapă a traseului către piață.

Pregătirea pentru bursa și deschiderea către piețe internaționale: cum arată, din interior, mandatele de capital markets ale Filip & Company

Filip & Company are deja conturat un nou val de proiecte de listare, în care companiile își testează serios pregătirea pentru piață. Pipeline-ul nu se vede încă în ringul bursei, dar munca a început. „Avem câteva inițiative în pregătire pentru anul viitor, aflate în diverse stadii de analiza și structurare”, a explicat **Olga Nița**, Partener Filip & Company. În spatele acestei formulări concise se afla procese interne detaliate, de la diagnoza guvernantei și a raportărilor până la calibrarea structurilor cu așteptările investitorilor și ale intermediarilor.

Unul dintre punctele sensibile este calendarul. Nu doar termenele cu autoritățile pun presiune, ci mai ales pașii pe care compania înșasi trebuie să îi parcurgă înainte de a ieși în fața pieței. „De regulă, principalele surse de întârziere apar în etapele de pregătire internă a companiei (organizarea documentației, ajustări de guvernanta și raportare), precum și în procesele de evaluare și aliniere a calendarului cu toți participanții implicați”, a detaliat **Olga Nița**. Practic, listarea se blochează cel mai des nu în sala de ședință a autorității de supraveghere, ci în interiorul emitentului, acolo unde documentele trebuie ordonate, fluxurile de raportare puse la punct, iar deciziile strategice bine argumentate și asumate.

Discuția despre listări nu mai este de mult limitată la Bursa de Valori București. Pentru unele companii, ambiția vizează din start piețe mai mari din Europa sau chiar din SUA. „Listarea unei companii românești pe o bursă europeană mare sau pe o piață internațională este realistă, dar doar pentru firme cu dimensiune semnificativă, raportare impecabilă și potențial de scalare globală”, a subliniat avocata interviuata de **BizLawyer**. Ea a reamintit exemplul UiPath, care „deși fondată în România, a reușit listarea pe NYSE abia după ce și-a consolidat prezența internațională, guvernanta și procesele financiare la standarde globale”, ilustrând foarte clar că drumul către o bursă mare trece printr-o restructurare atentă a modelului de business și a raportării.

În această logică, lista de „teme pentru acasă” este una exigentă și nu se rezumă la pregătirea unui prospect convingător. „«Temele pentru acasă» includ guvernanta solidă, audit și raportare IFRS fără sincope, o structură juridică clară, o strategie de creștere credibilă și capacitatea de a susține un dialog profesionist cu investitori internaționali”, a punctat **Olga Nița**. Cu alte cuvinte, compania trebuie să arate că poate funcționa, din prima zi de listare, în linie cu regulile impuse unei companii publice, tranzacționate la bursă, cu reguli clare, transparență, proceduri robuste și o poveste de creștere care poate fi testată critic de investitori sofisticăți.

Un alt capitol major în arhitectura unei oferte este rolul investitorilor de retail. În contextul în care ofertele recente au atras mii de persoane fizice, modul în care aceștia înțeleg riscurile și mecanismele instrumentelor financiare devine esențial. „Educația investitorilor de retail este esențială pentru succesul unei oferte, deoarece crește înțelegerea riscurilor și încrederea în proces”, a evidențiat **Olga Nița**. Ea a nuanțat că, deși emitentul și intermediarul pot explica elementele specifice ale unei tranzacții, „responsabilitatea principală ar trebui să revină autorităților și bursei, care pot oferi materiale neutre, ghiduri de risc, campanii educaționale și instrumente practice”. Un astfel de cadru educațional solid, a aratat ea, „duce la o participare de retail mai informată și mai stabilă”, reducând volatilitatea indusă de decizii luate pe baza unor înțelegeri incomplete.

Dimensiunea internațională a practicii de piețe de capital este tot mai vizibilă în mandatele Filip & Company. Emisiunile de obligațiuni cu plasament în mai multe jurisdicții sau listările pe piețe externe reclama colaborare strânsă cu firme de avocatură globale. „În ultimii doi ani am lucrat în mai multe mandate transfrontaliere pe piețe de capital, în special în contextul unor emisiuni de obligațiuni cu componentă internațională sau locală”, a explicat interlocutoarea **BizLawyer**. Ea a subliniat că statutul de firmă locală independentă le oferă „flexibilitatea de a colabora cu societăți de avocați internaționale, precum *Freshfields, Linklaters, Weil, Cleary Gottlieb, A&O Shearman* etc.”, adaptând astfel echipele de lucru la specificul fiecărui proiect.

Beneficiile acestor parteneriate sunt, în logica tranzacțiilor, directe și cuantificabile. „Avantajele acestor parteneriate sunt clare: acces rapid la expertiză specializată, coordonare eficientă în proceduri multi-jurisdicționale

și o aliniere mai buna la practicile și așteptările investitorilor internaționali”, a aratat **Olga Nița**. Ea a evidențiat ca aceasta combinație permite „sa oferim clienților o execuție coerentă și predictibilă în tranzacții complexe”, ceea ce, în termeni practici, înseamna reducerea riscului de blocaj juridic sau de diferențe de interpretare între diversele piețe pe care se derulează oferta.

Citește și

[→ Filip & Company a oferit asistența juridică în legătura cu o nouă emisiune de obligațiuni corporative garantate de către Agroserv Măriuța, în valoare de 3 mil. €](#)

[→ Filip & Company a oferit asistența juridică la înființarea Bursei Internaționale a Moldovei](#)

[→ Filip & Company a asistat consorțiul de bănci care a intermediat a doua emisiune de obligațiuni prin care Romgaz a atras 500 de mil. € de pe piețele internaționale| Alexandru Bîrsan \(managing partner\) și Olga Nița \(partener\) au coordonat echipa](#)

Un dosar de listare ridică însă și o întrebare inevitabilă: cât se poate spune public și când, respectiv ce rămâne confidențial până în fazele critice ale tranzacției. „Gestionăm echilibrul dintre transparența și confidențialitate prin structurarea tranzacției încă de la început astfel încât să respecte pe deplin obligațiile de informare, dar să protejeze în același timp informațiile sensibile ale emitentului”, a descris **Olga Nița**. Ea a menționat că echipa se sprijină „pe o cunoaștere tehnică solidă a reglementărilor în materie și a ghidurilor europene, precum și pe practica internațională în materie de transparență și abuz de piață, ceea ce ne permite să calibrăm corect momentele și nivelul de detaliu al informațiilor publicate”. În practică, asta înseamnă decizii fine în privința momentului în care anumite intenții sau cifre devin publice și a felului în care acestea sunt formulate.

Profilul clienților din practica de capital markets s-a nuanțat la rândul lui în ultimii ani. „Cel mai des lucrăm cu emitenți și bănci de investiții, atât în proiecte pe zona de «equity», cât și pe zona de «debt» de obligațiuni”, a precizat avocata. Dacă anterior exista o diferență mai pronunțată între companiile „învațacele” și cele cu istoric bursier, acum se vede o maturizare evidentă: „În ultimii ani, schimbarea observată a fost în ce privește profilul emitenților: a crescut gradul lor de sofisticare, inclusiv în ceea ce privește înțelegerea valorii unei guvernante riguroase, a transparenței și a unei asistențe juridice solide și bine calibrate pe cerințele piețelor de capital”, a comentat ea. Aceasta evoluție se materializează „într-o abordare mai structurată a tranzacțiilor și într-o colaborare excepțională încă din fazele incipiente”.

Pe acest fundal, „pregătirea pentru bursă” devine un proces structurat, care începe cu mult înainte de semnarea contractului cu intermediarul. „«Pregătirea pentru bursă» începe mult înainte de oferta și presupune câteva etape esențiale: consolidarea guvernantei, alinierea raportării financiare, pregătirea documentelor-cheie (prospect, situații

financiare auditate, politici interne) și, foarte important, definirea unei equity story clare și credibile”, a explicat **Olga Nița**. Ea a subliniat ca aceasta poveste pentru investitori „este decisiva pentru a explica investitorilor modelul de business, potențialul de creștere și motivele pentru care compania merita finanțată”, adică, în esență, firul logic care leagă cifrele de strategie pe termen mediu și lung.

Cele mai multe probleme se ivesc, de regula, atunci când aceste etape sunt tratate formal, doar pentru a bifa cerințele minime de listare. „Greșelile frecvente apar atunci când aceste aspecte sunt abordate superficial: guvernanta insuficienta, procese de raportare nepregatite pentru un audit riguros, informații financiare incomplete sau o poveste incoerenta pentru investitori”, a avertizat **Olga Nița**. Ea a aratat ca „în mod obișnuit lipsesc documente critice precum situații financiare istorice robuste, politici interne bine definite și o structura corporativa transparenta”, ceea ce poate submina încrederea investitorilor chiar înainte de debutul tranzacției. În contrapunct, „o companie bine pregatita începe devreme, își întărește guvernanta, își clarifica equity story-ul și își organizeaza din timp toate fluxurile și documentele cerute de piața”, a concluzionat partenerul Filip & Company, conturând profilul emitenților care au șanse reale sa duca la capat, în bune condiții, un proces de listare.

Obligațiuni, litigii și reforme necesare: cum se schimba regulile jocului pe piața de capital

În ultimii ani, practica de piețe de capital a Filip & Company vede tot mai clar o re poziționare a companiilor în fața opțiunilor de finanțare. Emisiunile de obligațiuni câștiga teren în fața majorarilor de capital, mai ales acolo unde acționarii vor sa își protejeze pozițiile. „Observam, într-adevar, un interes crescut pentru finanțarea prin obligațiuni, inclusiv «verzi», în special din partea companiilor care cauta flexibilitate, acces rapid la piața și evitarea diluării acționarilor existenți”, a explicat **Olga Nița**. Ea a aratat ca aceasta migrare nu este doar o moda, ci rezultatul unei evaluări lucide a costului capitalului și a impactului pe termen lung asupra structurii acționariatului.

În spatele alegerii între datorie și equity se afla un set de factori care nu pot fi ignorați într-o discuție serioasa despre finanțare. „Alegerea între obligațiuni și majorari de capital este determinata în principal de costul finanțării, apetitul pentru îndatorare, stadiul de dezvoltare al companiei și natura proiectelor ce urmeaza a fi finanțate”, a detaliat partenerul Filip & Company. Pentru companiile aflate în expansiune accelerata și care urmaresc consolidarea unei baze de capital permanente, majorarile de capital ramân o soluție naturala, pentru ca aduc resurse pe termen lung și susțin o structura financiara mai robusta. În schimb, acolo unde proiectele pot fi încadrate clar ca fiind eligibile, iar acționarii prefera sa nu își dilueze participațiile, obligațiunile – inclusiv cele cu componenta de sustenabilitate – devin instrumentul preferat.

Instituțiile de credit au, la rândul lor, o agenda specifica atunci când aleg sa emita obligațiuni. „În cazul instituțiilor de credit, emisiunile de obligațiuni au un rol suplimentar esențial: optimizarea structurii capitalului din perspectiva prudențiala, prin instrumente care pot fi incluse în fondurile proprii (de exemplu, MREL/TLAC sau alte categorii de capital reglementat)”, a subliniat **Olga Nița**. Pentru banci, decizia nu se rezuma la finanțarea unui proiect punctual, ci la calibrul întregii structuri de capital în raport cu cerințele de intervenție în caz de criza și de adecvare a capitalului. În aceasta ecuație, obligațiunile sunt o piesa tehnica importanta, care îmbina nevoia de finanțare cu imperativele de reglementare.

Citește și

[→ Filip & Company a asistat Ministerul Finanțelor Publice în emisiunea de obligațiuni în valoare de 4,7 miliarde de euro | Monica Stănescu \(partener\): ”Cererea puternica și condițiile de finanțare semnificativ îmbunătățite arata ca România este perceputa tot mai mult ca un emitent stabil și credibil”](#)

→ Filip & Company a asistat consorțiul de banci în legatura cu prima emisiune de obligațiuni verzi a Electrica, în valoare de 500 de milioane de euro. Alexandru Bîrsan (managing partner) și Olga Nița (partener) au coordonat echipa

Pe ansamblu, tabloul este mai degrabă unul de coexistență a celor două rute, fiecare cu utilitatea sa. „Majorările de capital rămân atractive pentru companiile aflate în expansiune și care urmăresc resurse permanente, în timp ce obligațiunile sunt preferate atunci când obiectivul este finanțarea proiectelor eligibile, menținerea controlului și, în cazul bancilor, întărirea structurii capitalului”, a sintetizat **Olga Nița**. Practic, companiile mature, cu proiecte bine definite și cu un nivel atent gestionat al îndatorării, se orientează tot mai des către obligațiuni, în timp ce emitenții care își construiesc încă prezența pe piața recurg mai des la majorări de capital pentru a-și susține dezvoltarea.

Zona litigiilor rămâne un spațiu sensibil, în care greșelile de guvernanta și de comunicare își fac rapid simțite consecințele. „Cele mai frecvente litigii în zona pieței de capital sunt cele care privesc drepturile acționarilor, în special aspecte precum dreptul la informare, tratamentul egal, și contestarea hotărârilor corporative”, a aratat avocata. Pe lângă aceste conflicte între acționari și companie, ea a menționat și „investigații punctuale privind eventuale încălcări ale obligațiilor de transparență”. În spatele lor se afla, de cele mai multe ori, fie lipsa unor proceduri interne clare, fie o comunicare deficitară cu piața în momentele cheie.

Filip & Company evita să vorbească în termeni de statistici despre succes, dar insistă asupra a ceea ce face diferența în practică. „Nu obișnuim să comentăm asupra ratei de succes, însă am dori să punctăm că o mare parte a succesului în asemenea litigii se datorează modului în care pregătim și structurăm situațiile încă din etapa pre-contencioasă: documentare tehnică solidă, guvernanta clară și gestionarea riguroasă a obligațiilor de informare”, a subliniat **Olga Nița**. Ea a aratat că, în foarte multe cazuri, disputele pot fi prevenite dacă emitentul își construiește din timp procese robuste, își aliniează practicile de comunicare cu așteptările acționarilor și aplică fără deviații principiile de tratament egal. „Lecția principală este că majoritatea acestor litigii pot fi evitate atunci când compania are procese robuste, comunicare coerentă și aplică consecvent principiile de tratament egal și transparență”, a concluzionat avocatul.

Reglementările de sustenabilitate și noile cerințe de guvernanta au intrat, inevitabil, în ecuația deciziilor de listare, însă, privite separat, nu au o forță suficientă pentru a bloca decizia de listare. „Cerințele de sustenabilitate și guvernanta sunt, în mod clar, un element luat în calcul în decizia de listare și în viața la bursă, însă de regulă nu au o pondere decisivă”, a explicat **Olga Nița**. Ea a subliniat că, în practică, un emitent care își pune realist problema listării este deja conștient că „nivelul de transparență și complexitatea raportării vor crește, iar pregătirea pentru conformare face parte natural din proces”. Provocarea este, așadar, nu să evite regulile, ci să le integreze inteligent în funcționarea de zi cu zi.

De aceea, recomandările pentru clienți vizează abordarea timpurie și structurată a acestei agende. „Pentru a evita transformarea acestor cerințe într-o povară, recomandăm clienților să înceapă devreme, să integreze sustenabilitatea în guvernanta internă și să utilizeze procese și instrumente standardizate, în locul unor soluții ad-hoc”, a indicat **Olga Nița**. Ea a adăugat că, absoardate astfel, „obligațiile ESG devin gestionabile și pot chiar să aducă un plus de credibilitate și disciplină internă, apreciat de investitori”. Cu alte cuvinte, reglementările nu sunt doar o listă de sarcini în plus, ci pot deveni un filtru de profesionalizare pentru companiile care vor să joace pe termen lung pe piață.

Privind înspre arhitectura de ansamblu a pieței de capital, există câteva ajustări legislative care, în opinia **Olgai Nița**, ar putea produce efecte vizibile în timp relativ scurt. „În primul rând, consolidarea infrastructurilor pieței - finalizarea și operaționalizarea CCP-ului, stimularea reală a activității de market making și creșterea lichidității pe piața secundară”, a enumerat ea. Un mecanism de compensare și decontare pe deplin operațional și o activitate

reala de market making ar crea premisele pentru o piață secundară mai lichidă și mai atractivă pentru investitori.

Un alt pilon ține de modul în care autoritatea de supraveghere își derulează procedurile. „În al doilea rând, accelerarea și digitalizarea proceselor ASF, astfel încât autorizarile, avizele și aprobarea prospectelor să devină mai rapide, mai previzibile și mai eficiente”, a punctat interlocutoarea ^{Biz}Lawyer. Din perspectiva practicianului, timpul și predictibilitatea sunt resurse esențiale într-o piață în care ferestrele de oportunitate se pot închide rapid. În fine, un al treilea registru de reforma vizează produsele de investiții. „În al treilea rând, simplificarea regimului fondurilor de investiții alternative, pentru a reduce barierele administrative și a facilita lansarea de noi vehicule de investiții care să atragă capital și să diversifice oferta pentru investitori”, a concluzionat ea. Un astfel de cadru ar putea stimula apariția unor noi jucători și strategii de investiții, consolidând, în timp, adâncimea și reziliența pieței de capital locale.

Un an plin pe piețele de capital: mandate majore, echipa compactă și lecția anticipării într-o piață volatilă

Privită în ansamblu, activitatea Filip & Company pe piețele de capital în acest an reflectă, într-o formă condensată, dinamica întregii piețe: emisiuni de obligațiuni cu profil sofisticat, oferta publică inițială reper, tranzacții suverane de amploare și proiecte de infrastructură de piață. **Olga Nița** a trecut în revistă un portofoliu care acoperă, practic, toate palierele relevante – bănci, emitenți corporativi, stat, energie, agricultură și piața de capital emergentă peste Prut.

Pe zona bancară, firma a fost în prima linie a unor tranzacții definitive pentru felul în care băncile își asigură resursele de finanțare. Un prim reper este asistența acordată Băncii Transilvania pentru „prima sa emisiune de obligațiuni sustenabile denumite în lei, în valoare de 1,5 miliarde de lei”, după cum a menționat **Olga Nița**. Această tranzacție marchează nu doar intrarea băncii pe segmentul de obligațiuni sustenabile în moneda locală, ci și consolidarea pieței de instrumente cu componenta ESG în România, într-un moment în care investitorii se uita tot mai atent la utilizarea fondurilor și la criteriile de mediu și guvernare.

Tot Banca Transilvania a fost în centrul unui alt proiect major, în care echipa Filip & Company a asigurat „asistența în legătură cu prima sa emisiune de obligațiuni de tip AT1 în EUR, în valoare de 500 milioane de EUR”, a reamintit **Olga Nița**. Emisiunea de instrumente de tip AT1, cu rol esențial în structura capitalului reglementat, implică un nivel înalt de complexitate juridică și de reglementare și o aliniere fină la cerințele prudențiale europene. Din această perspectivă, mandatul confirmă capacitatea echipei de a opera la intersecția dintre reglementare bancară, piețe de capital și așteptările investitorilor instituționali sofisticăți.

Pe segmentul emitenților corporativi, DIGI Romania S.A. rămâne unul dintre dosarele de referință ale anului. Filip & Company a acordat „asistența în legătură cu emisiunea de obligațiuni senioră garantată în valoare totală de 600 de milioane de euro”, a subliniat **Olga Nița**. Este vorba despre o finanțare cu structură complexă, în care problema nu este doar plasarea instrumentelor, ci și calibrarea pachetului de garanții, integrarea exigențelor investitorilor internaționali și armonizarea cerințelor din mai multe jurisdicții. Astfel de mandate sunt, de regulă, proiecte în care colaborarea cu firme internaționale și cu bănci de investiții de prim rang se combină cu o înțelegere minuțioasă a dreptului românesc și a practicii locale.

Energia și utilitățile au apasat, la rândul lor, puternic pe agenda practicii. Echipa a asistat „consorțiul format din Banca Comercială Română S.A., BNP PARIBAS, Citigroup Global Markets Europe AG, ING Bank N.V., J.P. Morgan SE, Raiffeisen Bank International AG, BT Capital Partners S.A., Intesa Sanpaolo S.p.A., Société Générale și UniCredit Bank GmbH în legătură cu prima emisiune de obligațiuni verzi a Societății Energetice Electrice S.A., în valoare de 500 de milioane de euro”, a explicat **Olga Nița**. Tranzacția marchează intrarea Electrica în zona finanțării verzi și întărește profilul Bursei de Valori București pe segmentul instrumentelor dedicate proiectelor cu impact de sustenabilitate.

Un alt proiect relevant a vizat piața obligațiunilor corporative emise de companii de stat. Filip & Company a oferit „asistența consorțiului format din BT Capital Partners S.A., Citigroup Global Markets Europe AG, Erste Group Bank AG, J.P. Morgan SE, Raiffeisen Bank International AG și UniCredit Bank GmbH în tranzacția prin care Societatea Națională de Gaze Naturale ROMGAZ SA a derulat a doua emisiune de obligațiuni în cadrul Programului Euro Medium Term Notes, în valoare totală de 500.000.000 euro”, a detaliat avocata. Prin aceasta a doua emisiune în cadrul programului EMTN, Romgaz își consolidează prezența pe piețele internaționale de capital și își diversifică sursele de finanțare, în timp ce piața locală își întărește reputația de furnizor de emitenți relevanți pentru investitorii globali.

Componenta suverană nu lipsește din tabloul acestui an. „Am acordat asistența Ministerului de Finanțe, în cadrul unei emisiuni de obligațiuni în trei tranșe, în valoare totală de 4,7 miliarde de euro”, a punctat **Olga Nița**. Mandatul arată ca practica de capital markets a firmei are capacitatea să opereze la scară mare, în tranzacții care influențează direct curba de randament a statului și percepția investitorilor față de riscul de țară. Structurarea, documentarea și coordonarea unor astfel de emisiuni presupun o sincronizare fină cu bancile aranjatoare și o bună înțelegere a apetitului diferitelor categorii de investitori pentru maturități și cupoane distincte.

Piața de acțiuni este reprezentată, în mod natural, de IPO-ul Cris Tim Family Holding S.A., unul dintre momentele cheie ale anului bursier. **Olga Nița** a reamintit că echipa Filip & Company a asigurat „asistența consorțiului format din Banca Comercială Română S.A. și BRD – Groupe Société Générale S.A. în calitate de Co Aranjori Mandatați în cadrul ofertei publice inițiale a Cris Tim Family Holding S.A., derulată între 17 și 29 octombrie 2025”. Ea a arătat că „oferta publică inițială s-a finalizat cu succes la un preț final de oferta de 16,5 lei/acțiune, ceea ce implică o capitalizare bursieră anticipată de 1,33 miliarde lei (aproximativ 262 milioane euro) și un free float de 34,48%”, iar „în urma ofertei, Cris Tim Family Holding a atras 454,35 milioane lei de la investitorii de retail și instituționali”. Aceste cifre confirmă nu doar reușita tranzacției, ci și capacitatea pieței locale de a absorbi un volum semnificativ de acțiuni noi, într-un context de volatilitate regională.

Practica nu se limitează însă la jucători mari. Echipa a asistat „o nouă emisiune de obligațiuni corporative derulată de către Agroserv Mariuța S.A., companie românească din sectorul agricol și producătoarea produselor Lăptărie cu Caimac”, a menționat **Olga Nița**. Emisiunea a fost realizată „prin intermediul unui plasament privat de obligațiuni corporative garantate, prin care compania a atras 3 milioane de euro, întreaga sumă vizată”. Tranzacția arată cum instrumentele de piață de capital pot susține și companii antreprenoriale, cu branduri puternice în zona de FMCG, și deschid accesul la capital pentru proiecte de dezvoltare în sectoare tradițional bancarizate.

Un alt proiect cu miza structurală este „asistența juridică în procesul de înființare a Bursei Internaționale a Moldovei, un proiect esențial pentru dezvoltarea unei piețe de capital moderne, conectate la fluxurile financiare regionale și internaționale”, după cum a descris **Olga Nița**. Aici, rolul avocaților depășește dimensiunea tranzacțională clasică și intră în zona de arhitectură instituțională: reguli de funcționare, mecanisme de guvernare, compatibilitate cu standardele internaționale. Completând tabloul, echipa a acordat „asistența Simtel Team S.A. în legătură cu aprobarea programului de obligațiuni corporative în valoare de 30 milioane EUR”, consolidând astfel și zona de emitenți orientați spre proiecte de infrastructură energetică și tehnologică.

Toată această activitate intensă se reflectă atât în bilanțul financiar al firmei, cât și în poziționarea ei pe piață. „Practica de Capital Markets are o contribuție relevantă atât la veniturile, cât și la reputația firmei, iar faptul că suntem clasă constant în eșalonul 1 în directoarele internaționale confirmă nivelul activității noastre în acest domeniu”, a subliniat **Olga Nița**. În spatele acestei recunoașteri se află și modul în care dosarele de piață de capital sunt gestionate la intersecția cu alte practici. „În proiectele complexe colaborez în mod natural cu celelalte departamente, astfel încât să oferim clienților o abordare integrată, coerentă și completă, adaptată tuturor dimensiunilor juridice și operaționale ale tranzacției”, a punctat ea, referindu-se la interacțiunile constante cu echipele de corporate/M&A, fiscal, concurență sau litigii.

Echipa dedicata piețelor de capital este construită într-un format compact, dar foarte bine calibrat pe niveluri de senioritate. „Echipa noastră este formată din 8 avocați (din care 2 parteneri, un Of Counsel, un Counsel, 2 Senior Associate și doi Associate)”, a descris **Olga Nița**. Practica este coordonată de partenerii **Alexandru Bîrsan** (care este și Co-Managing Partner la nivelul firmei) și de **Olga Nița**, ceea ce asigură un nivel ridicat de implicare a partenerilor în fiecare mandat important și o linie de decizie scurtă în fazele critice ale proiectelor.

Profilul noilor colegi căutați în această echipă reflectă complexitatea dosarelor. „În practica de capital markets cautăm colegi cu atenție excelentă la detalii și abilități solide de project management, capabili să gestioneze simultan fluxuri de lucru complexe și termene strânse”, a explicat avocata. Ea a insistat asupra „unei comunicări clare și a unei colaborări eficiente, atât în echipă, cât și cu bănci, consultanți sau autorități”, subliniind că adaptabilitatea, capacitatea de a învăța rapid și disponibilitatea de a naviga cu ușurință situații diverse și dinamice sunt esențiale într-un domeniu în care reglementările și apetitul investitorilor se schimbă frecvent. „La fel de importantă este o atitudine profesională și etică, cu responsabilitate și calm în etapele critice ale proiectelor”, a adăugat ea, conturând un profil în care competențele tehnice și robustețea personală merg mână în mână.

Privind înapoi spre ultimul an, mesajul principal către toți actorii – emitenți, intermediari, investitori – poate fi condensat într-o singură idee. „O singură lecție care traversează ultimul an, indiferent că vorbim despre emitenți, intermediari sau investitori, este importanța anticipării și a reacției rapide într-un mediu de piață volatil”, a sintetizat **Olga Nița**. Pentru emitenți, această lecție înseamnă „să fie pregătiți mai devreme, cu guvernarea, raportări și procese interne suficient de solide încât să poată fructifica oportunitățile atunci când apar”, adică să nu lase pregătirea pe ultimul moment. Pentru intermediari, ea se traduce „în nevoia de a adapta constant structurile tranzacțiilor, documentația și strategia de distribuție la un apetit al investitorilor mult mai volatil și segmentat”, ceea ce presupune flexibilitate și finețe în structurare. Iar pentru investitori, este „dovada că succesul nu stă doar în analiza fundamentală, ci și în capacitatea de a reacționa disciplinat la schimbări”, întregind astfel imaginea unei piețe în care viteza de reacție și calitatea pregătirii fac adesea diferența între oportunitate și risc.

Citește și

[→ Din amfiteatru, la boardroom: „Think Ahead! Practice at Filip & Company!” – programul de vară care oferă studenților o experiență multidisciplinară, remunerată, cu proiecte reale, mentorat și evaluare riguroasă. Mai mult de jumătate dintre absolvenții recentelor ediții au devenit avocați stagiaari ai firmei | De vorba cu Cristina Tudoran \(partener\) și Alexandra Țugui \(HR specialist\) despre accesul studenților interesați de avocatura de business la o experiență practică autentică în cadrul unei firme de top](#)

Ghidurile juridice internaționale: ”O firmă de elită cu un serviciu incredibil pentru clienți, rareori egalat în Europa”

Practica de piețe de capital a Filip & Company intră în 2025 cu o confirmare fermă din partea tuturor marilor directoare internaționale. Legal 500 EMEA plasează firma în primul eșalon pentru Capital Markets în România, alături de un grup foarte restrâns de competitori, și notează că echipa are un palmares solid în unele dintre cele mai importante IPO-uri, emisiuni de titluri și majorări de capital de pe piața locală. IFLR1000, ghidul specializat pe

zonele de finance și capital markets, confirma aceeași poziționare: Filip & Company este în Tier 1 atât pentru Capital markets – Equity, cât și pentru Capital markets - Debt în ediția 2025 dedicată României. Pe zona de recunoaștere individuală, Chambers Europe 2025 întărește mesajul: în tabelul pentru Capital Markets - Romania, **Alexandru Bîrsan** este clasat în *Band 1*, iar **Olga Nița** în *Band 3*, semnalând un nucleu puternic de leadership în această practică.

Legal 500 descrie practica de capital markets a Filip & Company ca având „*un track record puternic*” în IPO-uri semnificative, emisiuni de obligațiuni de valoare ridicată, vânzări de acțiuni și majorări de capital, atât în tranzacții interne, cât și internaționale. Ghidul subliniază rolul lui **Alexandru Bîrsan**, co-managing partner și coordonator de practică, pe care îl prezintă drept un profesionist „*sharp, responsive and commercial*”, unul dintre numele consacrate ale pieței locale. Tot Legal 500 notează că **Olga Nița** este frecvent avocatul coordonator în dosarele de capital markets și o plasează în categoria „*Next Generation Partner*”, în timp ce **Roxana Diaconu** apare ca „*Leading Associate*”, activă în special în proiecte din zona TMT.

Testimoniile incluse de Legal 500 în ediția 2025 explică de ce această poziționare este mai mult decât o etichetă onorifică. Un client vorbește despre Filip & Company ca despre „*practica de referință pe piața de capital din România, cu o echipă foarte eficientă și orientată spre rezultat*”, accentuând atât viteza de reacție, cât și impactul concret în tranzacții. Un alt feedback insistă pe „*profesionalismul excepțional și înțelegerea comercială*” a echipei și pe legăturile foarte bune cu firme partenere internaționale, element-cheie atunci când tranzacțiile implică structuri cross-border sau listări pe piețe externe. Într-o altă opinie, clienții spun că „*este o firmă de elită cu un serviciu incredibil pentru clienți, care rareori este egalat în Europa*”, cu avocați „*extrem de inteligenți, rapizi și permanent conectați la proiect*”, un tip de profil care explică de ce practica de capital markets este văzută ca un reper inclusiv în comparație cu piețe occidentale.

Chambers Europe 2025 vine cu un mesaj complementar, concentrat în special pe aportul individual al avocaților. Tabelul avocaților de Capital Markets pentru România îl plasează pe **Alexandru Bîrsan** în *Band 1*, însoțit de o descriere care îl prezintă drept unul dintre principalii experți în piața de capital, cu experiența consistentă în IPO-uri, programe de emisiune de titluri și emisiuni de obligațiuni. Despre **Olga Nița**, Chambers notează implicarea sa constantă în mandate de capital markets pentru bănci internaționale și grupuri financiare, de la emisiuni de obligațiuni la oferte de acțiuni și listări, și consemnează aprecierea unui client care o vede drept „*un avocat foarte talentat, cu sfaturi foarte solide în chestiuni sofisticate*”. În oglindă, recunoașterea de ansamblu a firmei – *Band 2* în Banking & Finance și *Band 1* în Corporate/M&A – arată un ecosistem în care operațiunile de capital markets se sprijină pe o infrastructură puternică de finance și tranzacții corporative.

Pe zona de capital markets, IFLR1000 are o perspectivă pronunțată tranzacțională, privind în detaliu complexitatea mandatelor și rolul jucat de avocați în structuri sofisticate. În ediția 2025 dedicată României, Filip & Company apare în *Tier 1* atât la *Capital markets: Equity*, cât și la *Capital markets: Debt*, într-un grup foarte restrâns de firme. Practic, pentru orice investitor sau emitent care se uita la combinația dintre calitatea asistenței și nivelul de sofisticare al tranzacțiilor, IFLR1000 transmite că echipa Filip & Company este una dintre alegerile naturale, indiferent dacă vorbim despre listări de acțiuni sau emisiuni de obligațiuni complexe.

În spatele acestor poziționări stau câteva mandate care au marcat piața în ultimii ani și care sunt reflectate în directoare. Legal 500 menționează, între „*work highlights*”, rolul Filip & Company în vânzarea integrală a participației Fondului Proprietatea în cadrul ofertei publice inițiale a Hidroelectrica, cel mai mare IPO din istoria bursei românești și unul dintre cele mai importante IPO-uri europene din ultimii ani. Aceeași sursă reține asistența acordată Bancii Transilvania pentru programul sau de tip Euro Medium Term Notes, precum și rolul în majorarea de capital și admiterea la tranzacționare pe Bursa de Valori București a companiei AROBS Transilvania Software.

La aceste proiecte, deja vizibile în directoare, se adaugă un portofoliu recent care arată cât de larg este spectrul de instrumente acoperite de practică. Echipa a asistat Banca Transilvania în prima emisiune de obligațiuni sustenabile

denominate în lei, în valoare de 1,5 miliarde de lei, dar și în prima emisiune de obligațiuni AT1 în euro, de 500 de milioane, proiecte care combina reglementarea bancară prudentială cu cerințele investitorilor instituționali și cu așteptările pieței în materie de sustenabilitate. DIGI Romania S.A. a apelat la Filip & Company pentru o emisiune de obligațiuni senioare garantate de 600 de milioane de euro, tranzacție cu structura complexă, cross-border, aliniată la practicile marilor piețe internaționale. În zona emitenților corporativi și a sectorului energetic, firma a fost prezentă în prima emisiune de obligațiuni verzi a Electrica, de 500 de milioane de euro, dar și în a doua emisiune de obligațiuni a Romgaz în cadrul programului sau EMTN, tot de 500 de milioane de euro, unde rolul avocaților a fost să calibreze structura la cerințele extrem de tehnice ale investitorilor internaționali și la așteptările de transparență ale autorităților de supraveghere.

În paralel, echipa a lucrat pentru Ministerul Finanțelor într-o emisiune de obligațiuni în trei tranșe, cu o valoare agregată de 4,7 miliarde de euro, ceea ce confirmă încrederea statului român în capacitatea Filip & Company de a gestiona tranzacții suverane sofisticate. Pe segmentul equity, firma a consiliat consorțiul format din BCR și BRD în IPO-ul Cris Tim Family Holding, oferta finalizată cu succes, cu o capitalizare bursieră anticipată de peste 1,3 miliarde de lei și un free float de aproape 35%, precum și emitentul în diverse operațiuni de majorare de capital și listare pe piața principală sau pe AeRO. În zona antreprenorială, proiectele pentru Agroserv Mariuța, printr-o emisiune de obligațiuni corporative garantate de 3 milioane de euro, și pentru Simtel Team, prin programul de obligațiuni de 30 de milioane de euro, arată cum practica translatează know-how-ul de „large cap” și în zona emitenților mid-market. În același registru al dezvoltării de infrastructură de piață, asistența juridică acordată în procesul de înființare a Bursei Internaționale a Moldovei ilustrează o capacitate de a lucra la „schema de ansamblu” a piețelor de capital din regiune, nu doar la dosare punctuale.

Dincolo de deal-urile individuale, este clar că valoarea adăugată a acestei practici stă și în oamenii care o compun. Legal 500 îl include pe **Alexandru Bîrsan** în categoria „Hall of Fame” pentru Capital Markets și îl menționează ca *head of practice*, în timp ce Chambers Europe îl prezintă ca pe un avocat cu implicare constantă în „*cele mai mari și mai inovatoare tranzacții*” din piață. **Olga Nița**, partner, apare în toate ghidurile relevante ca unul dintre numele de urmărit pe zona de capital markets, cu un profil care combină tranzacțiile de equity și debt, o experiență semnificativă în zona de reglementare și o apreciere constantă din partea clienților pentru calitatea și claritatea sfaturilor oferite. Rolul **Roxanei Diaconu**, recunoscută de Legal 500 ca „Leading associate” în această practică, arată că bazinul de talente este adânc și că echipa are resurse să susțină simultan mai multe mandate complexe.

Privite împreună, edițiile 2025 ale *Legal 500*, *Chambers Europe* și *IFLR1000* conturează aceeași imagine: Filip & Company este una dintre puținele firme românești care bifează constant primul eșalon în materia piețelor de capital, atât ca poziționare de ansamblu, cât și ca recunoaștere individuală a avocaților cheie. Faptul că aceste clasări vin la capatul unor ani în care firma a fost implicată în cele mai mari IPO-uri, în emisiuni de obligațiuni de referință și în proiecte care schimbă infrastructura pieței confirmă că nu vorbim doar despre reputație, ci despre o practică vie, ancorată în tranzacții care dau tonul pieței românești de capital.