

Konstrukcja umownego podporządkowania wierzytelności wewnątrzgrupowych w praktyce transakcji finansowania

W ostatnim czasie na rynkach finansowych obserwuje się podwyższone wymagania dotyczące wysokości wkładu własnego w transakcjach finansowania kredytowego. Dotyczy to wszelkich operacji finansowania poziomu inwestycyjnego, w tym projektów typu *project finance*¹, projektów finansowania eksportowego² i projektów finansowania budowy nieruchomości. Jako że zaangażowanie sponsora nabiera coraz większego znaczenia, warto przyrzeć się konstrukcji umownego podporządkowania wierzytelności wewnątrzgrupowych. Celem niniejszego artykułu jest dokonanie analizy istotnych postanowień prawidłowo skonstruowanej umowy podporządkowania.

ARTUR RUTKOWSKI

Sponsor (będący zazwyczaj jednym z pośrednich lub bezpośrednich współników kredytobiorcy) oraz kredytobiorca zobowiązują się w praktyce do dokonania określonych czynności związanych ze wsparciem sponsora dla projektu. Wsparcie takie w danej transakcji z różnych względów nie może zostać udzielane w formie zaangażowania kapitałowego, a w zamian wykorzystuje się formę dłużną. Umowa podporządkowania stanowi w praktyce bardzo często dodatkowe zabezpieczenie finansowania kredytowego. W takich sytuacjach jest narzędziem eliminacji ryzyka wcześniejszego zaspokojenia sponsora przed spłatą kredytu bankowego.

Natura umowy podporządkowania

Choć w praktyce obrotu umowy podporządkowania są już powszechnie znane pod tą właśnie nazwą, bardzo często konstrukcja ta może zostać uregulowana w innym dokumencie, np. w umowie pomiędzy wierzycielami.

¹ Więcej informacji na temat projektów typu *project finance* por. A. Wojewnik-Filipkowska, *Wykorzystanie Project Finance w inwestycjach infrastrukturalnych*, Warszawa 2008, s. 17 i n.

² Szerzej na temat projektów eksportowych por. P. R. Wood, *Project Finance, Securitisations, Subordinated Debt*, Sweet&Maxwell 2018, nb. 4-024.