

Финансирование судебных исков

Услуга по финансированию судебных исков только начинает приобретать популярность в России. В западных странах механизм финансирования расходов на судебные споры развивается с середины прошлого века, в России эта услуга только набирает популярность. Как это работает, сколько это стоит и кто может быть заинтересован в получении денег на разбирательства, «Расчету» рассказала **Ирина Цветкова**, адвокат, основатель сервиса судебного финансирования *PLATFORMA*.

Судебное финансирование – услуга, при которой третья сторона, которую в деловом обороте принято называть инвестором, предоставляет финансовую поддержку истцу. Взамен в случае победы в споре инвестор должен получить от стороны спора заранее оговоренную часть (до 50%) возможной компенсации. Практика финансирования судебных споров получила распространение на Западе, в России же пока услуга только начинает становиться известной.

Само по себе финансирование судебных споров позволяет уравнивать позиции обеих сторон спора, вне зависимости от их финансовых возможностей. У истца отсутствуют затраты и риски, инвестор покрывает все судебные расходы и получает

процент от присужденной компенсации только в случае положительного решения. И если выгода заинтересованной стороны в споре очевидна, то в чем же привлекательность таких сделок для инвесторов? Как правило, лицо, финансирующее судебный спор, может заработать высокий процент на сделке.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ

Как уже было сказано, услуга давно развивается на Западе и, нужно заметить, весьма успешно. На рынке альтернативных инвестиций в судебных процессах США работает более 100 хедж-фондов и более 1000 частных инвесторов. По оценкам компании *White&Case* объем рынка

судебного финансирования в США превышает 5 млрд долларов США. В Великобритании под управлением фондов, специализирующихся на предоставлении такой услуги, находится активов свыше 1,5 млрд фунтов стерлингов, в Австралии – 3 млрд долларов США. Рынок арбитражных дел в России с суммой взыскания более 10 млн рублей по подсчетам нашего сервиса составляет более 100 млрд рублей в год.

ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ СТОРОНЫ

Основной потребитель услуги в России – реальный бизнес, у которого нет средств на зачастую дорогостоящие судебные тяжбы.





5 000 000 000

долларов США составляет объем
рынка судебного
финансирования в США

Пример из нашей практики: «Барнаульская тепломагистральная компания» задолжала 18,3 млн рублей «Инвестиционно-девелоперской компании» за поставки тепла и горячей воды. Кредитор решил взыскать долг в судебном порядке, однако денег на разбирательство у него не было. Тогда организация решила воспользоваться подобной услугой, компания нашла инвестора, который потратил 500 000 рублей на судебные расходы.

Урегулирование спора заняло 4 месяца. Результатом разбирательства стало мировое соглашение (дело № А03-11643/2017). Ответчик выплатил истцу все деньги – 18,3 млн рублей. Из них 2,775 млн досталось судебному инвестору.

Чаще всего по нашим наблюдениям в 40% случаев компании используют финансирование судебных процессов для коммерческих споров, включая международный коммерческий арбитраж. К третейскому правосудию у инвесторов доверие зачастую выше, чем к государственным судам.

Но нельзя сказать, что в финансировании судебных споров принимают участие только небольшие компании, не имеющие собственных средств на разбирательства. Мы видим интерес к судебному финансированию и со стороны крупных корпораций, финансовые департаменты которых хорошо понимают, что долгосрочные судебные издержки, субсидируемые из оборотных средств бизнеса, негативно отражаются на P&L компании. Мировой тренд – сокращение и минимизации расходов юридического отдела. На практике такие подразделения тратят более половины своего бюджета на судебные разбирательства, а у 5% больших предприятий этот показатель доходит до 80%.

Выбирая между судебным процессом или профильной деятельностью компании, они все чаще делают выбор в пользу второго. В России количество таких юридических департаментов пока невелико и составляет не более 10%. Показатель стал известен в результате недавнего проведенного нами исследования о практике участия юридических департаментов в судебных процессах.

Причина обращения больших организаций к нашему сервису может быть и другой. Например, в этом году корпоративный юрист очень крупной российской компании, обращаясь к нам, объяснил, что организация не готова рисковать собственными деньгами в

сложном споре. Руководству было важно, чтобы спор не отражался на отчетности. Действительно, в этом случае привлечение инвестора к финансированию судебного разбирательства снижает финансовые риски самого предприятия. У большинства обратившихся к нам компаний есть средства, но они предпочитают вложить их в бизнес, а не потратить на судебные тяжбы.

СУДЕБНЫЙ ИНВЕСТОР БЕРЕТ НА СЕБЯ ВСЕ СУДЕБНЫЕ РАСХОДЫ: ОПЛАТУ УСЛУГ ЭКСПЕРТОВ, ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ И ПРОЧЕЕ – В ОБМЕН НА ВЫПЛАТУ ЧАСТИ ПРИСУЖДЕННОЙ СУММЫ ИСТЦУ. ПРОЦЕНТ, КОТОРЫЙ ПОЛУЧИТ ИНВЕСТОР, ЗАРАНЕЕ УКАЗЫВАЕТСЯ В ДОГОВОРЕ. ОБЫЧНО ОН СОСТАВЛЯЕТ ОТ 10% ДО 50% ОТ СУММЫ ВЗЫСКАНИЯ.

ЦЕНА ВОПРОСА

Истцы, нуждающиеся в финансировании судебных издержек, либо их юристы или адвокаты обращаются на наш (или подобный) сервис. Эксперты оценивают материалы дела и его шансы на успех. После правовой экспертизы и анализа бюджета, если дело признается перспективным, информация о нем размещает-

Перед привлечением инвестиций дела проходят юридический и экономический анализ. Освещается основание иска, изучается доказательная база, выясняется, кто ответчик, определяется исполнимость решения и т. д. Судебные инвесторы финансируют коммерческие споры с хорошо обоснованными убытками, которые в несколько раз больше, чем ожидаемые расходы на ведение дела. Срок рассмотрения спора также влияет на принятие решения. Критериями оценки каждого иска являются платежеспособность ответчика и стоимость судебного разбирательства.

Судебный инвестор берет на себя все судебные расходы: оплату услуг экспертов, юридических услуг и прочее – в обмен на выплату части присужденной суммы истцу. Процент, который получит инвестор, заранее ука-

зывается в договоре. Обычно он составляет от 10% до 50% от суммы взыскания. Сумма и порядок выплат также определяются контрактом.

Сам истец также заключает контракт с сервисом, который подбирает инвестора. Это может быть либо договор об оказании услуг, либо агентский договор в зависимости от конкретных обстоятельств и применимого права.

В ЭТОМ ГОДУ КОРПОРАТИВНЫЙ ЮРИСТ ОЧЕНЬ КРУПНОЙ РОССИЙСКОЙ КОМПАНИИ, ОБРАЩАЯСЬ К НАМ, ОБЪЯСНИЛ, ЧТО ОРГАНИЗАЦИЯ НЕ ГОТОВА РИСКОВАТЬ СОБСТВЕННЫМИ ДЕНЬГАМИ В СЛОЖНОМ СПОРЕ. РУКОВОДСТВУ БЫЛО ВАЖНО, ЧТОБЫ СПОР НЕ ОТРАЖАЛСЯ НА ОТЧЕТНОСТИ.

ся на сайте сервиса либо потенциальный инвестор привлекается лично.

Чтобы максимально снизить риски инвесторов, сервис берет в работу только те дела, где по оценке экспертов компании процент выигрыша составляет не менее 70%. Судебные инвестиции получают не более 2–3% дел.

В настоящее время активно разрабатываются поправки, которые позволят законодательно закрепить во второй части Гражданского кодекса отдельный вид договора – соглашение о финансировании судебных расходов стороны спора. Новация должна помочь всем сторонам сделки. ■