

УДК 347.9  
ББК 67

## ФИНАНСИРОВАНИЕ СУДЕБНЫХ ПРОЦЕССОВ

**ВЛАДИСЛАВ ЮРЬЕВИЧ СОЛОВЬЕВ,**

доцент МПГУ

Научная специальность 12.00.11 — судебная деятельность, прокурорская деятельность, правозащитная и правоохранительная деятельность

E-mail: 9231731@gmail.com

Citation-индекс в электронной библиотеке НИИОН

**Аннотация.** Анализируется новая форма финансирования судебных процессов — litigation finance — механизм, при котором третья сторона покрывает судебные расходы стороны дела для проведения судебных разбирательств. Истец или ответчик получает финансирование на покрытие всех или части судебных расходов от инвестора, у которого нет прямой заинтересованности в исходе дела. Если дело выиграно, спонсор получает согласованный процент от выигранной суммы. Если дело проиграно, то вложенные средства инвестору не возвращаются.

**Ключевые слова:** судебные расходы, истец, ответчик, инвесторы, судебный процесс, финансирование судебных разбирательств, инвестиционный бизнес.

**Annotation.** The article examines a new form of funding of litigation — litigation finance — a mechanism by which a third party covers the legal costs of the case for trial. The plaintiff or the defendant receives funding to cover all or part of legal costs from the investor who has no direct interest in the outcome of the case. If the case is won, the sponsor receives an agreed percentage of the amount won. If the case is lost, then the invested funds to the investor are not returned.

**Keywords:** legal expenses, the plaintiff, the defendant, investors, lawsuit, litigation finance, investment banking.

### ЧТО ТАКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СУДЕБНЫХ РАЗБИРАТЕЛЬСТВ?

Финансирование судебных процессов (англ. litigation finance), — механизм, при котором третья сторона покрывает судебные расходы стороны дела для проведения судебных разбирательств. Истец или ответчик получает финансирование на покрытие всех или части судебных расходов от инвестора, у которого нет прямой заинтересованности в исходе дела. В свою очередь, если дело выиграно, спонсор получает согласованный процент от выигранной суммы. Если дело проиграно, то инвестору не возвращаются вложенные средства<sup>1</sup>.

Цель такого финансирования в том, что чтобы содействовать достижению целей истца в правовом иске в обмен на денежное вознаграждение. Капитал, предоставленный исковыми инвесторами, может помочь индивидуальным истцам оплатить расходы на проживание или непосредственно оплатить некоторые расходы по судебным разбирательствам, включая гонорары адвокатов, гонорары экспертов-свидетелей, судебные издержки и другие расходы, связанные с иском. Капитал от поставщика услуг по финан-

сированию судебных процессов может использоваться для финансирования операционных расходов компаний, участвующих в судебных процессах. Он также может быть предоставлен непосредственно юридическим фирмам для финансирования их деятельности. Финансовая награда для инвесторов может принимать различные формы, включая фиксированную комиссию, кратную авансовой сумме, процент от суммы процентной ставки, когда это кредит юридической фирме, или какой-либо другой основе компенсации.

Финансирование судебных разбирательств является новым и актуальным видом бизнеса. Оно порождает особые проблемы, которые нуждаются в понимании и внимании. Сегодня такой вид финансово-юридических услуг осуществляется в десятках стран, но наибольший интерес представляет опыт пионеров этого вида деятельности, а именно США и Великобритании.

В отечественной литературе данная тема рассматривается пока только в научно-популярных

<sup>1</sup> Litigation finance. Association of Litigation Funders // URL: <http://associationoflitigationfunders.com/>



публикациях. Интересны в связи с этим статьи Д. Проводина<sup>2</sup>, Б. Уэлса<sup>3</sup>, А. Писарева<sup>4</sup>, И. Цветковой<sup>5</sup> и ряда других авторов.

Серьезное исследование проблемы ведется за рубежом. Обращает на себя внимание, в частности, обзорное исследование Школы права Линкольнского университета и Центра социально-правовых исследований Оксфордского университета. Финансирование судебных процессов: статус и проблемы. Исследовательский отчет Кристофера Ходжеса, Джона Пейзнера и Ангуса Нурса<sup>6</sup>, исследование К. Ходжеса, С. Вогиара и М. Тулибака<sup>7</sup>, Кристофера П. Богарата<sup>8</sup> и др.

Глубокий и всесторонний анализ проблемы содержится в работе Макса Вольского, со-основателя и главного инвестора американской технологической платформы LexShares «Краткое введение в финансирование судебного процесса»<sup>9</sup>.

Обстоятельным является также исследование аналитика Рэнд корпорейшн Стивена Гарбера «Альтернативное финансирование судебных разбирательств в США. Известные и неизвестные проблемы»<sup>10</sup>.

Этот труд является исследованием проблемы в рамках Института гражданского права, финансов и программы рынков капитала Рэнд корпорейшн.

## МОДЕЛЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУДЕБНОГО ПРОЦЕССА

Базовой моделью судебного процесса финансирования является инвестиционный бизнес, основанный на получении соответствующей отдачи от инвестиций. Это не банковский кредит, так как проценты не начисляются, не страхование, и не плата. Инвестиции сделаны в любом случае, если есть достаточно шансов на успех по существу, и имеют сильную юридическую поддержку с убедительной стратегией дела.

Суть схемы — оплата судебных издержек истцов в обмен на часть «выбитых» у ответчика средств.

Вознаграждение «вложившихся» в процесс варьируется в пределах 10—40% от суммы истребованного в суде. В случае поражения инвесторы остаются в убытке.

Выгода для истца очевидна — нулевые затраты при любом исходе судебного процесса. Интерес инвесторов заключается в получении значительного куша в случае победы.

На Западе старейшими (и самыми известными) из работающих в этой сфере фондов являются амери-

канские платформы Mighty, LexShares и TrialFunder. Их учредители предпочитают не рисковать собственными деньгами, привлекая для оплаты судебных издержек людей со стороны. Оплата услуг юристов осуществляется из средств «вложившихся» в дело граждан. Итоговый гонорар делится между всеми «приобщившимися». За возможность заработать на такой схеме платформы удерживают небольшие комиссионные.

Рассмотрим, как работает такая схема в странах, имеющих уже солидный опыт в этом виде деятельности.

## ИСТОРИЯ И ЭВОЛЮЦИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУДЕБНЫХ РАЗБИРАТЕЛЬСТВ

Прежде всего необходимо отметить, что прямые формы финансирования судебных процессов, в частности финансирование судебных издержек игроками, которые не связаны с предметом спора, появились лишь недавно из-за некоторой правовой неопределенности, которая исторически препятствовала инвестициям в эту сферу. В средневековой английской доктрине «техническое обслуживание» и «сутяжничество», связанное с договоренностью о том, что одна из сторон поддерживает другую сторону, с тем чтобы позволить ей продвинуть иск — было прямо запрещено законом в большинстве стран общего права.

<sup>2</sup> Проводина Д. Финансирование судебных процессов как вид бизнеса // URL://<http://www.advgazeta.ru/blog/posts/625?attempt=1>

<sup>3</sup> Ben Wells. История судебного финансирования за рубежом и его развитие в России // URL://<https://platforma-online.ru/info/istoriya-sudebnogo-finansirovaniya-za-rubezhom-i-ego-razvitie-v-rossii>

<sup>4</sup> Писарев А. Прибыльный процесс. Как инвестировать в судебные дела // URL://<http://www.rbc.ru/newspaper/2017/03/23/58d27e299a7947ef9e30d6ed>

<sup>5</sup> Цветкова И. Инвестиции в суд: как заработать на чужом иске // URL://<http://www.forbes.ru/kompanii/340659-investicii-v-sud-kak-zarabotat-na-chuzhoj-probleme>

<sup>6</sup> Litigation funding: status and issues. Research report by Christopher Hodges, John Peysner and Angus Nurse, January, 2012.

<sup>7</sup> Hodges S. Vogenauer and M Tulibacka, The Costs and Funding of Litigation: A Comparative Perspective (Hart Publishing, 2010) // URL://<http://www.hartpub.co.uk/books/details.asp?isbn=9781849461023>. For details of the research see [http://www.csls.ox.ac.uk/european\\_civil\\_justice\\_systems.php](http://www.csls.ox.ac.uk/european_civil_justice_systems.php)

<sup>8</sup> Кристофер П. Богарт The State Of The Litigation Finance Industry In 2017 // URL://<https://www.law360.com/aerospace/articles/885864>

<sup>9</sup> Max Volsky. A Brief Introduction to Litigation Finance // URL://[https://www.lexshares.com/Legal\\_Finance\\_Summary\\_Volsky.pdf](https://www.lexshares.com/Legal_Finance_Summary_Volsky.pdf)

<sup>10</sup> Steven Garber. Alternative Litigation Financing in the United States Issues, Knowns, and Unknowns // URL://[https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/occasional\\_papers/2010/RAND\\_OP306.pdf](https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/occasional_papers/2010/RAND_OP306.pdf)

По мере того, как средства контроля за злоупотреблениями в правовой практике становились более эффективными, необходимость запретов на финансовую помощь в судебном процессе посторонних лиц отпала. Связано это было также с активизацией государственной политики, направленной на расширение доступа к правовой защите для тех, кто не мог себе это позволить из-за отсутствия денежных средств.

### СУДЕБНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В США

Тем не менее, до середины 2000-х гг. судебное финансирование в США ограничивалось делами по причинению вреда здоровью. Специализированное коммерческое финансирование судебных разбирательств возникло в 2006 г., когда CreditSuisseSecurities основал стратегическую группу рисков судебных разбирательств. Впоследствии она была расформирована, однако начало коммерческого судебного финансирования было уже положено. В последние годы коммерческий рынок финансирования судебных разбирательств значительно вырос и в настоящее время используется компаниями и юридическими фирмами для привлечения средств на покрытие судебных расходов и привлечения капитала. На сегодняшний день судебное финансирование поддерживается, главным образом, на законодательном уровне штатов. Но на общегосударственном уровне также имеется тенденция к одобрению судебного финансирования в коммерческих спорах и арбитраже. Некоторые штаты, как например Делавэр, в которых финансовая поддержка одной из тяжущихся сторон была запрещена, до сих пор продолжается ограничение судебного финансирования коммерческих дел. В США суды также признали необходимым ограничение раскрытия информации о соглашениях между инвестором, стороной дела, получившей финансирование, и адвокатом.

В США количество американских юристов, чьи практики привлекли внешнее финансирование за период с 2013 по 2016 гг., выросло в четыре раза (28% судебных исков против 7%). На начальном этапе судебные инвестиции интересны истцам по крупным коммерческим спорам, а также малому и среднему бизнесу и потребителям, которые рискнут судиться с крупными корпорациями<sup>11</sup>.

Увеличение внешнего инвестирования в США в эту сферу связано с высокой стоимостью ведения судебного процесса. Минимальная сумма, необходимая для подачи иска, в среднем составляет

10 тыс. долл. Люди или компании часто отказываются от исков только по той причине, что не могут оплатить услуги адвоката<sup>12</sup>.

В настоящее время прямое финансирование исков в судебном процессе разрешается при условии, что организация финансирования не контролирует судебный процесс. При этом финансовые кампании предлагают три основных вида услуг, специализируясь в различных сферах права.

Первый вид услуги — это финансирование расходов на проживание во время затяжных судебных разбирательств при рассмотрении деликтных исков.

Второй вид финансирования направлен на поддержку исков по коммерческим вопросам в таких областях, как контракты.

Наконец третий вид услуг — это предоставление займов адвокатам и юридическим фирмам при нехватке собственных средств.

Замедление развития мировой экономики в последние годы, в сочетании с ужесточением кредитных рынков, снижением стоимости активов, ростом судебных издержек, увеличением помощи со стороны институциональных инвесторов, и растущая восприимчивость в юридической отрасли инновационных финансовых продуктов, значительно расширили практику и целесообразность вложения капитала в судебные процессы. В течение буквально последнего десятилетия финансовые вложения в судебные процессы превратились в индустрию с альтернативными классами активов, с растущим участием публичных компаний. Впервые в юридической практике возникла большая доступность финансовых продуктов для частных лиц, компаний и юридических фирм.

При этом в Соединенных Штатах (как и некоторых государствах Содружества Наций) имеет место дихотомия следующего характера:

1) существует потребительское судебное финансирование — клиенты (физические лица), участвующие в определенном споре в качестве истца, получают денежные средства для покрытия личных расходов (проживание, медицинские услуги и т.д.) в период идущего разбирательства;

<sup>11</sup> Кристофер П. Богарт. The State Of The Litigation Finance Industry In 2017 // URL://<https://www.law360.com/aerospace/articles/885864>

<sup>12</sup> Цветкова И. Инвестиции в суд: как заработать на чужом иске // URL://<http://www.forbes.ru/kompanii/340659-investicii-v-sud-kak-zarabotat-na-chuzhoy-probleme>



2) второй вид услуг коммерческого судебного финансирования — клиенты (юридические лица), участвующие в определенном споре в качестве истца, получают денежные средства на текущие расходы, связанные с разбирательством или для «монетизации» требования до ожидаемого исхода (судебного решения, мирового соглашения или др.)<sup>13</sup>.

К 2017 г. в США инвестирование в судебные процессы (litigationfinance) стало отраслью, оцениваемой в 3 млрд долл., где доминируют специализированные банки и хедж-фонды<sup>14</sup>.

Также в США есть несколько интернет-площадок (FundedJustice, LexShares или FundRazr), где любой желающий может объявить сбор средств на ведение дела или найти единичного инвестора. Всего на рынке альтернативных инвестиций в судебные процессы в США работает более 100 хедж-фондов и более 1000 частных инвесторов. По данным исследования «2016 Litigation-FinanceSurvey», проведенного компанией BurfordCapital, рынок судебного финансирования в США вырос в четыре раза. Так, если в 2013 г. рынок financinglitigation составлял только 7% от общего количества судебных процессов, то в 2016 г. — уже 28% судебных исков требовали дополнительного внешнего финансирования. Общий объем инвестиций BurfordCapital и его конкурента, чикагской компании GerchenKeller, специализирующихся на внешнем судебном финансировании, составляет более 2 млрд долл., компании Fulbrook — около 1 млрд долл., Harbour оперирует суммой более 1400 млн, а Bentham IMF — 1,6 млрд долл. В докладе британской компании JusticeNotForProfit указано, что за последние семь лет рынок внешнего финансирования судебных процессов вырос в Великобритании на 743% и под управлением фондов, специализирующихся на предоставлении такой услуги, находится активов на сумму свыше 11,5 млрд<sup>15</sup>.

С чем связан бум такой модели? Основных факторов два. Первый — чисто юридический. В Великобритании, например, Совет по гражданскому судопроизводству (CivilJusticeCouncil) только в 2007 г. рекомендовал считать приемлемым финансирование со стороны третьих лиц в рамках судебных процессов. Ряд аналогичных актов был принят и в США.

Вторая сторона вопроса — технологическая: на конец 2000-х гг. пришлось начало бума краудфандинга и краудинвестинга. И стало очевидным, что эти инструменты могут применяться, в том числе в сфере юриспруденции.

Таким образом, масштаб юридической отрасли в США огромен. Огромны и затраты на финансирование судебных процессов в этой отрасли. Совокупная стоимость всех приговоров, судебных издержек, и стоимость адвокатских, услуг больше, например, ВВП Швейцарии. В залах судебных заседаний ежегодно рассматриваются десятки миллионов случаев, в которых значительную долю составляют гражданские дела: деликты и коммерческие тяжбы. По судебным решениям сотни миллиардов долларов переходят из рук в руки. Рынок такого ошеломляющего размера и масштаба не может обойтись без серьезных инвестиций.

## ЧЕМ ЗАНИМАЮТСЯ АМЕРИКАНСКИЕ ЮРИСТЫ В СУДЕБНОМ ПРОЦЕССЕ ПРИ ВНЕШНЕМ ФИНАНСИРОВАНИИ

Рассмотрим некоторые юридические вопросы, которыми приходится заниматься американским юристам в судебных процессах. Первая группа вопросов связана с деликтным правом.

Деликтное право — это совокупность правовых норм, которая используется для распределения ответственности за ущерб, возникающий в результате небрежности, аварий и травм. Человек, который страдает от травмы, имеет право на получение возмещения ущерба, как правило, в виде денежной компенсации, от человека, который несет ответственность за эти травмы. Закон определяет, в каких случаях человек, виновный в аварии может быть привлечен к ответственности за вред, который этой аварией причинен. В дополнение к физическим травмам, по закону в компенсацию могут включаться эмоциональные, экономические, репутационные травмы, а также нарушения неприкосновенности частной жизни, собственности и конституционных прав. Убытки, возникшие в результате такого правонарушения, могут включать в себя потери заработной платы, медицинские расходы, потери от пожара и повреждения имущества, в частности. По оценкам экспертов, число деликтных дел, возбуждаемых ежегодно в США около 1,2 млн в государственных судах и около 100 тыс. в

<sup>13</sup> Colonnade Advisors LLC. Legal Funding Services — Industry Structure. ColonnadeAdvisors LLC

<sup>14</sup> Steven Garber. Alternative Litigation Financing in the United States Issues, Knowns, and Unknowns // URL://[https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/occasional\\_papers/2010/RAND\\_OP306.pdf](https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/occasional_papers/2010/RAND_OP306.pdf)

<sup>15</sup> Финансирование судебных процессов // URL://<https://ru.wikipedia.org/wiki/>

федеральных судах. При этом средний приз для всех деликтных исков составляет 24 тыс. долл.<sup>16</sup>.

В сложных случаях компенсация может быть и гораздо больше средней суммы. Например, в 2011 г. в отношении корпорации «Эксон Мобил» судебный приговор установил компенсацию в 1,5 млрд долл. за загрязнение воды. Жюри присудило также 500 млн долл. в качестве компенсации за моральный ущерб, потерю стоимости имущества, и медицинское наблюдение, том числе за крупные штрафы за убытки населения<sup>17</sup>.

Особым видом деятельности юристов в судебном процессе является сопровождение коммерческих исков.

Судебная практика демонстрирует множество причин для судебных разбирательств в коммерческих отношениях, но наиболее распространенным является нарушение договора. В США каждый год рассматривается более 12 млн договорных споров. Кроме того, существуют тысячи исков, охватывающих проблемы использования интеллектуальной собственности, антимонопольного права, недвижимости, банковского дела, ценных бумаг, страхования и многое другое. По оценкам американских экспертов, суммарное значение всех решений и расчетов для коммерческих исков оценивается в сотни миллиардов долларов в год. Важно при этом отметить, что в договорных спорах, где истец является покупателем юридических услуг самые низкие премии. Средний приз жюри составляет 17 тыс. долл. В отличие от награды, при рассмотрении исков по дискриминации в области занятости и неправомерному вмешательству в бизнес, где премии значительно выше. В крупнейших исках размер премии исчисляется миллиардами долларов<sup>18</sup>.

Арбитраж — еще одно направление занятости юриста в судебном процессе, которое требует существенного финансирования.

Рынок арбитражных процессов в США довольно значительный. Как известно, арбитраж — это процесс, в ходе которого истец и ответчик представляют свои дела на суд третьему лицу, как правило, арбитра или группе арбитров. Арбитраж становится все более привычным механизмом для разрешения международных коммерческих споров, в особенности для сторон, которые предпочитают не использовать их собственные суды, потому что они дорогие, плохо функционируют или могут быть под-

вержены постороннему вмешательству. Международный арбитраж предоставляет сторонам с нейтрального форума выравнивание игрового поля для тяжущихся. Во многих международных договорах указывается, что арбитраж должен использоваться при разрешении любых споров, возникающих из этого соглашения. Типы дел, рассматриваемых в арбитраже, различаются, но в целом они включают в себя комплекс коммерческих дел, часто затрагивающих множество юрисдикций.

Конфликты и споры в этой сфере касаются сумм в сотни миллионов или даже миллиарды долларов.

### РОЛЬ ЮРИСТОВ И ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ В ФИНАНСИРОВАНИИ СУДЕБНЫХ ПРОЦЕССОВ

Роль юристов и юридических фирм в финансировании судебных процессов возросла в условиях финансового кризиса, в результате беспрецедентных изменений в экономике и болезненной реструктуризации многих фирм. Важно отметить, что это происходит в условиях усиления контроля клиента за деятельностью фирм, роста правовой самопомощи, развития аутсорсинга. Несмотря на эти факторы, рынок юридических услуг во внешнем финансировании судебного процесса процветает: в настоящее время существуют десятки тысяч адвокатов, которые рекламируют свои услуги в этой сфере и находят своих клиентов. В США каждый год примерно 180 тыс. юридических компаний получают в этой сфере доход в 250 млрд долл.<sup>19</sup>.

### СУДЕБНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

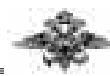
Основополагающий принцип законодательства Великобритании заключается в том, что все равны перед законом. Это подразумевает, что каждый имеет доступ к защите законом, независимо от материаль-

<sup>16</sup> Max Volsky. A Brief Introduction to Litigation Finance // URL://[http://www.lexshares.com/Legal\\_Finance\\_Summary\\_Volsky.pdf](http://www.lexshares.com/Legal_Finance_Summary_Volsky.pdf)

<sup>17</sup> C Hodges, S Vogenauer and M Tulibacka, The Costs and Funding of Litigation: A Comparative Perspective (Hart Publishing, 2010) // URL://<http://www.hartpub.co.uk/books/details.asp?isbn=9781849461023>. For details of the research see URL://[http://www.csls.ox.ac.uk/european\\_civil\\_justice\\_systems.php](http://www.csls.ox.ac.uk/european_civil_justice_systems.php)

<sup>18</sup> URL://<http://www.hartpub.co.uk/books/details.asp?isbn=97-81849461023>

<sup>19</sup> URL://<http://www.hartpub.co.uk/books/details.asp?isbn=97-81849461023>



ного положения или статуса, в том числе гарантирован доступ к суду.

Категория юридической помощи была введена в Великобритании в 1949 г. с целью предоставления государственного финансирования, чтобы помочь людям получить доступ к судам, когда они были неспособны сделать это из-за отсутствия денег. Как правило, юридическая помощь была рассчитана, чтобы помочь как можно большему количеству людей. Для этого юридические консультации были созданы в полицейских участках, возникло представительство в суде.

Юридическая помощь оказывалась для решения целого ряда гражданско-правовых проблем, путем оплаты расходов на судебный иск, если соответствующие расходы будут людям не по карману. Как элемент социальной политики, правовая помощь была предназначена только для тех, кто нуждался в такого рода финансировании. Однако, получение права на юридическую помощь не означает автоматически, что иск будет бесплатным.

Акт 1988 г. о юридической помощи установил норму об ответственности за юридическую помощь центрального правительства, которое для этой цели создало Совет по правовой помощи. Совет действовал до 1999 г. и был упразднен Актом 1999 г. о доступе к правосудию. Согласно новому акту была учреждена Комиссия по юридическим услугам и оказанию юридической помощи. Для конкретной гражданско-правовой помощи была создана Юридическая служба (ЦБС). Уголовно-правовую помощь оказывала служба защиты по уголовным делам. Фирмы, желающие осуществлять работу по оказанию юридической помощи, были обязаны иметь договор с ЦБС. Этот закон также установил ограничение на количество денег, которые могли бы быть потрачены на юридическую помощь.

Итак, в Великобритании внешнее судебное финансирование начало активно развиваться только в 1990-е гг. Этому предшествовало принятие двух законов: Уголовного Закона 1967 г., декриминализирующего финансовую поддержку одной из тяжущихся сторон, и Закон о судах и правовых услугах 1990 г., который позволил клиентам и адвокатам заключать соглашения об условном гонораре (CFAs), также известном как «гонорар успеха» или механизм *powin, pofee*. «Гонорары успеха» ранее не были разрешены в Великобритании, но вместе с их легализацией появился тер-

мин «финансирование судебного процесса», так как у адвокатов появилась возможность инвестировать свое время и свои умения в дело в обмен на долю от присужденной компенсации в случае выигрыша. Закон 1990 г. положил начало современному внешнему судебному финансированию в Великобритании.

Особенный толчок этому бизнесу дало принятие Закона о доступе к правосудию 1999 г., который был направлен на создание альтернативных способов финансирования судебных тяжб наряду с «гонораром успеха» адвокатов. Это было сделано благодаря принятию трех норм. Первая норма лишила права истцов, получивших ущерб здоровью, на бесплатную гражданско-правовую помощь. Законом предполагалось, что финансирование для подачи иска в таких случаях должно быть осуществлено по соглашению об условном гонораре с адвокатом. Во-вторых, закон позволил истцам, выигравшим дело, взыскивать с ответчика вознаграждение за работу адвоката по системе «проигравший платит». Таким образом, проигравшую сторону обязали оплачивать гонорар адвоката выигравшей стороны. В-третьих, законом была введена страховка «После события» — *After the event insurance*, позволяющая сторонам дела застраховаться от выплаты оппоненту компенсации при проигрыше дела. Сочетания принципа *po-win, po-fee* и возможность застраховаться от проигрыша в суде давала истцам возможность судиться, возложив фактически все расходы на третьи стороны. После принятия закона 1999 г., законодательное добро внешнему финансированию судебного процесса было дано в 2002 г., когда было принято судебное решение, что только «случай, подрывающие судебное правосудие, должны быть признаны незаконными». В остальных случаях судебному финансированию дали «зеленый свет» и в Великобритании стали появляться фонды, специализирующиеся на судебном инвестировании. 25 января 2017 г. Министерство юстиции Великобритании выступило против попытки ограничения рынка внешнего финансирования судебного процесса в королевстве.

## ВНЕШНЕЕ СУДЕБНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ

В России нет специального законодательства, регулирующего внешнее судебное финансирование, однако российским правом оно не запрещено. В настоящее время это совершенно новая для России сфера деятельности.

Начало практики внешнего судебного финансирования в России связано с запуском в 2016 г. сервиса по финансированию судебных процессов Platforma-online. Площадка предлагает потенциальных инвесторов, истцов и адвокатов. Алгоритм его работы предусматривает получение до 40% от суммы истребованных в суде средств взамен на оплату адвокатов и прочих издержек. С каждого «вложившегося» взимается 10-процентная комиссия.

Platforma-Online берется за дела с объемом требований 500 (+) тыс. руб. Самым крупным успехом сервиса стал процесс о возврате 166 млн руб. Достижение желаемого для истца результата обошлось инвесторам в 14 млн руб. Доход «вложившегося» в процесс субъекта составил 150%<sup>20</sup>.

В том же 2016 г. о начале своей деятельности объявила компания NationalLegalFinanceGroup (NLF Group), заявив о своих намерениях проинвестировать до 1 млрд руб. в судебные споры до конца 2018 г.<sup>21</sup>

Каковы же перспективы развития этого вида правовых услуг в нашей стране?

По мнению эксперта по этой проблеме В. Хайруллиной, в России существуют почти идеальные условия для развития внешнего финансирования судебных процессов.

В качества аргументации такого оптимистического видения ситуации В. Хайруллина приводит три аргумента.

*Во-первых*, у нас сложился цивилизованный рынок юридических услуг с понятными правилами игры и определенными лидерами по различным направлениям юридической деятельности.

*Во-вторых*, нестабильное финансовое состояние большого количества российских компаний, вызванное перекредитованностью, снижением операционных показателей, нехваткой оборотного капитала и пр. приводит к повышению спроса на внешнее финансирование юридических услуг.

*В-третьих*, на рынке есть очень интересные проекты, требующие внешнего финансирования.

В. Хайруллина считает также, что правовое регулирование в России с каждым годом выходит на качественно новый уровень. Это в полной мере касается и материального, и процессуального права, и доктрины, и, что особенно важно, тенденций правоприменительной практики.

В качестве единственных препятствий развитию внешнего финансирования судебного процесса в нашей стране В. Хайруллина видит лишь «фактическое отсутствие института коллективных исков (class action), существенные проблемы с возмещением судебных расходов»<sup>22</sup>.

Очевидно, однако, что на самом деле ситуация в этой сфере в нашей стране сложнее и противоречивее. В тоже время, нельзя и не признать, что хорошие перспективы развития этого рынка финансово-юридических услуг у нас есть. Время покажет, как быстро этот рынок будет развиваться.

<sup>20</sup> National Legal Finance Group // URL://http://nlf-group.ru/

<sup>21</sup> Инвестиции в судебные дела: схема, риски, доходность // URL://https://www.exocur.ru/investitsii-v-sudebnyie-dela-shema-riski-dohodnost/

<sup>22</sup> Хайруллина В. Внешнее финансирование судебных споров в России // URL://http://legalinsight.ru/vneshnee-finansirovanie-sudebnyh-sporov-v-rossii/