

Есть ли будущее у инвестирования в судебные споры в России?

25.08.2017

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

СТАТЬИ

В этом году на российском рынке впервые появились игроки на рынке внешнего финансирования судебных споров (litigation funding). Сначала был открыт сервис Platforma, а совсем недавно о своих амбициозных целях проинвестировать в судебные споры не менее 1 млрд рублей до конца 2018 г. заявила NLF Group. **Виктор Юзефович**, управляющий партнер NLF Group, и **Максим Карпов**, управляющий партнер NLF Group считают, что в России есть все условия для внешнего финансирования судебных споров и рассказывают о его преимуществах.

Комментируют инвестирование в судебные споры **Юрий Бабичев**, руководитель группы «Международный арбитраж и трансграничные споры» Goltsblat BLP, **Александр Завтрик**, директор правового департамента ГК «Норильский никель», **Константин Касьян**, старший юрист Orrick, Herrington and Sutcliffe и **Екатерина Регада**, руководитель юридического департамента ДОНСТРОЙ.

В России сложились почти идеальные условия для внешнего финансирования судебных процессов. Во-первых, сформировался цивилизованный рынок юридических услуг с понятными правилами игры и определенными лидерами на том или ином направлении: суды, налоги, сделки, IP и пр. Последнее особенно важно для инвесторов — взаимодействие с топовыми командами юристов, чьим компетенциям и профессионализму можно доверять, значительно снижает транзакционные издержки, связанные с временными затратами на анализ предлагаемых проектов и сопутствующих рисков. Вряд ли какая-либо из уважаемых

юридических фирм будет стремиться к сиюминутной выгоде от внешнего финансирования, например, введет в заблуждение инвестора относительно правовой позиции и перспектив судебного спора лишь для того, чтобы получить заказ от неплатежеспособного клиента. Привлечение внешних юридических консультантов важно для инвестора и при наличии внутреннего юридического департамента у клиента, т.к. если при финансировании спора непубличного бизнеса инвестор полагается лишь на мнение юридического департамента, риски слишком высоки.

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. При этом подобные компании зачастую владеют хорошими (а иногда уникальными) активами, за которыми начинают охотиться конкуренты, рейдеры, кредиторы или даже партнеры по бизнесу. Это тот случай, когда клиент не в состоянии самостоятельно финансировать свой судебный спор и без привлечения внешнего финансирования скорее всего его проиграет. Причем речь идет не просто о высокой вероятности поражения в текущем судебном споре, а о риске полной утраты бизнеса.

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

К тому же 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. Законные инструменты противодействия оппоненту в суде (либо наоборот, воздействия на него), которые еще недавно казались экзотическими и маловероятными для появления в российском праве (особенно гражданском и корпоративном), теперь таковыми уже не кажутся, а напротив, представляют собой реальную угрозу либо вполне реальный инструмент защиты. Защита от подобных новых институтов российского права зачастую становится весьма обременительной, в частности в плане финансирования необходимых мероприятий. Противостояние по таким спорам, особенно о взыскании убытков с органов

управления общества, привлечении к субсидиарной ответственности генерального директора или участника общества, может быть сопряжено с проведением дорогостоящей финансово-экономической экспертизы с обращением к авторитетным специалистам в области права, а также в принципе с большими трудозатратами внешних юристов. Кроме того, для повышения эффективности российских арбитражных, гражданских и уголовных разбирательств все чаще приводятся в действие иски в иностранных юрисдикциях, в том числе для сбора доказательств и принятия обеспечительных мер. С учетом растущего количества случаев вывода активов за границу без подобных весьма дорогостоящих мероприятий российский судебный процесс может оказаться безрезультатным.

Одновременное наличие как минимум этих трех факторов создает уверенность в том, что спрос на данный финансовый продукт будет расти. Кстати на Западе институт внешнего финансирования судебных процессов зародился и активно развивается именно в тех юрисдикциях, для которых характерно большое количество судебных споров с высокой стоимостью и где сформировался цивилизованный рынок юридических услуг. Прежде всего это касается [США](#) и [Англии](#).

Подробнее читайте в сентябрьском Legal Insight.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

СТАТЬИ