

ИНВЕСТИРОВАНИЕ СУДЕБНЫХ ИСКОВ: ПРАВОВАЯ ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

В предложенной статье автором анализируется сложившаяся практика применения института финансирования судебных исков. На основе сравнительного анализа российского и зарубежного подхода формулируются выводы о дальнейшем развитии подобной инвестиционной модели в России. С учетом новизны исследуемого механизма освещается дискуссия о поиске приемлемой правовой формы для эффективного и правомерного использования инвестирования в рамках судебного процесса.

Ключевые слова: инвестирование; финансирование судебных исков; групповой иск; внешнее судебное финансирование; гонорар успеха.

А. V. Yusupova

INVESTING LAWSUITS: LEGAL ASSESSMENT PROSPECTS FOR APPLICATION IN RUSSIA

The author's proposed article analyses the current practice of using the institution of financing lawsuits. Based on a comparative analysis of the Russian and foreign approaches, conclusions are drawn about the further development of such an investment model in Russia. Taking into account the novelty of the mechanism, the discussion on finding an acceptable legal form for the effective and lawful use of investment in the judicial process is highlighted.

Keywords: investment; financing of lawsuits; class action; litigation finance; success fee.

Сравнительно недавно российская процессуальная действительность столкнулась с появлением и планомерной адаптацией института, получившего довольно широкое распространение в зарубежных правовых системах, – инвестирования судебных исков. Фактически инструментарий уже вполне привычных венчурных стартапов проник в крайне консервативную сферу судопроизводства: теперь любители высокорисковых проектов получили возможность внести собственные средства, финансируя рассматриваемое судебной инстанцией дело, в расчете на выигрыш истца и получение части присужденной ему компенсации.

Внешнее судебное финансирование имеет непростую историю формирования: несмотря на активное использование данного инструментария за рубежом, например, Великобритания, насчитывающая на сегодняшний день более 20 инвесторов в виде профессионально занимающихся исключительно этой сферой фондов, еще до недавнего времени рассматривала финансовое участие сторонних лиц в процессе судебного разбирательства как запрещенное средство. Правовая система США также долгое время воспринимал в качестве неприемлемого механизм инвестирования исков во избежание конфликта интересов, однако высокая стоимость ведения судебных процессов не могла не подтолк-

нуть правоприменительную практику к смене курса: более чем десятилетний опыт демонстрирует экспоненциальный рост практики litigation finance, особенно по спорам коммерческого характера, в том числе дел против крупных корпораций или коллективных (групповых) исков.

Появление нового института, особенно применяющегося в иных право-порядках, неизбежно связано с необходимостью оперативного поиска приемлемых правовых форм его адаптации в российской действительности. Статистика Судебного департамента при Верховном Суде РФ демонстрирует ежегодный прирост числа поданных исковых заявлений. В частности, по сравнению с показателем для первой инстанции судов общей юрисдикции 2018 г. в 17 004 376 исков, аналогичный показатель 2019 г. составил 19 353 688 исковых заявлений; прирост порядка 14 % [2]. Статистика для арбитражных судов демонстрирует более скромный процент увеличения числа обращений, тем не менее недостаток денежных средств у истца, особенно на фоне кризисных явлений в экономике и обществе последних лет, подталкивает к использованию внешнего финансирования в качестве способа решения указанной проблемы. Более того, основатель первой в России онлайн-площадки для привлечения судебных инвестиций Platforma (сервис реализован в начале 2017 г.) адвокат Ирина Цветкова в ходе бизнес-завтрака на тему «Как судебное финансирование помогает бизнесу в юридических спорах», прошедшего 6 октября 2020 г., отметила: «Появился новый тренд, когда крупные компании, у которых есть собственные средства на судебные расходы... и которые ранее не привлекали внешнее судебное финансирование, стали активно этим пользоваться» [6].

Необходимо констатировать, что привлекательность описываемого института пусть и не нивелируется, но значительно снижается ввиду полного отсутствия законодательного регулирования, а значит, непонимания в обществе, каков предел и ориентир в использовании данного механизма. Строго говоря, зарубежный правопорядок также не движется по пути легализации института инвестирования судопроизводства. Так, в Великобритании действует Кодекс для непосредственно самих инвесторов, представляющий собой документ, применяемый на добровольной основе, содержащий рамочные условия заключаемого при финансировании соглашения [4]. Аналогичным путем развивается регламентация в США: имеются две ассоциации – для инвесторов, которые занимаются потребительскими спорами, и для тех, кто занимается коммерческими спорами. Так, в Кодексе правил ALFA (the American Legal Finance Association), который специализируется на спорах о защите прав потребителей, определено, например, что инвестор не будет вмешиваться, контролировать судебный процесс своего клиента. Европейские страны (такие, как Германия, Франция, Италия) также охотно восприняли институт судебного инвестирования, причем в условиях полного отсутствия какого бы то ни было регулирования суды настороженно относятся к использованию подобных партнерских соглашений между инвестором и истцом, хоть и не имеют рычагов противодействия этому процессу. Впрочем, исключением Д. Ждан-Пушкина называет случаи, когда юристы «пытаются использовать свои собственные финансирующие

фирмы с целью привлечения клиентов. Такая практика вызывает конфликт интересов и является нарушением Кодекса поведения германских юристов» [3].

В отличие от стремительно развивающейся американской модели создания специализированных фондов, выходящих уже и на европейскую арену судопроизводства (особенно в сфере международного коммерческого арбитража), в России инвесторами становятся частные лица, чаще всего бизнес-компании, пробуящие новый инструмент для зарабатывания денег, который на сегодняшний момент следует признать вполне конкурентоспособным, поскольку иные инструменты могут не приносить высокой доходности.

Вопрос правовой формы возникающих в связи с судебным финансированием отношений следует признать одним из наиболее остро стоящих в связи с нарастающей правоприменительной практикой. Наблюдается разнородность как терминологии, описывающей новый механизм, обеспечивающий гарантию реализации конституционного права на судебную защиту лицам, испытывающим финансовую стесненность (внешнее судебное финансирование, инвестирование или же краудфандинг судебных исков), так и фактического выражения достигнутого соглашения между истцом и третьим лицом – договор возмездного оказания услуг, договор займа, факторинг, договор простого товарищества или же уступки права требования.

Считается, что одним из наиболее распространенных в России является именно последний вариант, когда инвестор при уплате оговоренной суммы получает права требования истца к ответчику. Однако специфика ситуации порождает возможные проблемы при использовании механизма цессии: в какой момент следует зафиксировать переход прав? Если в ходе процесса, значит, третье лицо заменяет фигуру истца, либо получая самостоятельно запрошенное в суде взыскание, либо рискуя не получить планируемый доход и еще дополнительно покрывать судебные издержки ответчика. Если же поставить соглашением переход прав требования к финансирующей стороне в зависимость от наступления определенных обстоятельств (например, обжалование решения суда в апелляционной или кассационной инстанции), видится крайне расплывчатой правовая судьба денежных средств, переданных инвестором истцу, в условиях ненаступления согласованных обстоятельств. Разумеется, избежать неблагоприятного исхода позволит детальная проработка условий соглашения о финансировании.

Однако многие практикующие юристы настаивают на появлении самостоятельной договорной конструкции. Действительно, значительная специфика судебного инвестирования, суть которого сводится к невозвратному характеру самих инвестиций, а также отсутствию каких-либо затрат и рисков для стороны истца, не позволяет в полной мере уместить новую модель, возникшую в деловом обороте, в «прокрустово ложе» вышеупомянутых договоров. Более того, регламентация взаимоотношений сторон в рамках судебного финансирования позволит защитить слабую сторону договора, которой очевидным образом выступает инвестор. На данный момент с учетом небольшого опыта использования модели внешнего судебного финансирования в России обращает на себя внимание отсутствие прецедентов по вопросу неисполнения получившими удовлетворение своих денежных требований истцами обязательств перед лицами,

оказавшими им финансовую помощь при разбирательстве. Зарубежная практика также скудно демонстрирует подобный сценарий, редкие случаи укладываются в классические споры в связи с неисполнением обязательств. Тем не менее уместно предположить, что постепенная популяризация модели судебного инвестирования повышает риск выхода на этот рынок недобросовестных лиц, кроме того, трудно спрогнозировать вектор формирования единообразной практики по данному вопросу.

С другой стороны, вопрос легализации внешнего судебного финансирования может быть разрешен по аналогии с применением модели «гонорара успеха», долгое время не имевшей возможности прижиться в российских реалиях, в том числе ввиду позиции Конституционного Суда РФ, указавшего на обязательную необходимость законодательного закрепления этого института [9]. Только весной 2020 г. нормы специального законодательства дополнились указанием на возможность включения в соглашение об оказании юридической помощи адвокатом условия о прямой зависимости выплаты вознаграждения доверителем от результата оказанной помощи [8]. Разумеется, в административном и уголовном судопроизводстве подобная схема неприменима. По сути, «гонорар успеха» – это не что иное, как инвестирование своего времени право-защитником. Учитывая, что условия договора (каким бы он ни был) о судебном финансировании не равны модели «гонорара успеха», нужно ли также добиваться легализации новой схемы? Не постигнет ли в таком случае механизм инвестирования судьба групповых исков, история регламентации которых насчитывает уже более чем десятилетний период, но по-прежнему не демонстрирует широкой распространенности (представляется, что недавние обновления в АПК РФ и ГПК РФ поспособствуют обратному).

Ответом на поставленный выше вопрос можно считать использование универсального принципа – свободы договора. Зарождение любого нового правомерного института должно сопровождаться постулатом «не навреди», излишняя зарегулированность может повлечь за собой потерю своеобразия механизма. С учетом трехступенчатого фильтра, выраженного в постановлении Пленума ВАС РФ «О свободе договора и ее пределах» от 14 марта 2014 г. № 16 [7], нет прямого запрета в законодательстве, не нарушаются права слабой стороны (очевидно, инвестора), не нарушается баланс прав и законных интересов участников договора – участники профессионального юридического сообщества должны самостоятельно выработать стандарты в сфере судебного инвестирования. Для сравнения: по вопросу «гонорара успеха» мерилom и своего рода ограничителем выступает профессиональная этика [5].

К слову, для отношений в рамках судебного финансирования этические вопросы также приобретают высокую значимость. В частности, инвестиционный процесс начинается с заявки, в ходе которой оцениваются стороны процесса (личность истца – на предмет добросовестности, личность ответчика – с позиции платежеспособности), обстоятельства дела и непосредственно сумма иска. Следующим своеобразным этапом выступает правовая экспертиза иска, в ходе которой формируется юридическая команда, анализируются сроки рассмотрения дела и будущая исполнимость решения, а главное – оценивается су-

дебная перспектива дела. Инвестору необходима предсказуемость исхода, поэтому, как правило, финансируются дела с вероятностью успешного исхода не ниже 70 %. Разумеется, включение в договор подобного прогностического показателя следует рассматривать как нарушение профессиональной этики, данная информация должна доводиться лишь до инвестора. В этой связи интересной выглядит возможность страхования риска – в западных странах страхование возможно как до формирования кейса, так и после, однако в РФ таких примеров попросту нет. Объясняется это прежде всего законодательными конструкциями: страховой риск является вероятностным, но случайным событием, соответственно, и заключить договор страхования риска лица, финансирующего истца, возможно лишь до наступления страхового случая – возникновения основания для обращения с иском в суд.

Наконец, ключевым этапом инвестиционного процесса выступает судебное разбирательство, в ходе которого инвестором оплачиваются все судебные издержки. Дискуссионными в этой связи остаются вопросы раскрытия информации об инвесторе, а также степень контроля со стороны инвестора. Предполагается, что указанные немаловажные аспекты должны быть четко регламентированы в соглашении о финансировании с учетом разграничения функционала всех участников судебного разбирательства – роль адвоката не приравнивается к роли инвестора, но при этом стратегия защиты должна обсуждаться и с инвестором, и с истцом. Максимальная внутренняя согласованность и открытость при внешней конфиденциальности позволит выстроить эффективную модель.

По точному замечанию А.И. Бычкова, «стоимость входного билета на рынок судебного финансирования устанавливается индивидуально по каждому судебному спору» [1, с. 10]. В то же время при вовлечении в судебное инвестирование необходимо учитывать, что на практике уже сформировались определенные границы: в частности, «правило 1 : 10» – затраты инвестора при сумме иска в 100 млн р. не должны превышать 10 млн р.; в свою очередь, доход инвестора (с учетом индивидуального подхода и принятия во внимание множества факторов) может рассчитываться в процентах или долях от суммы иска, но обычно укладывается в диапазон от 10 до 50 %. Высокий риск – высокая доходность.

Таким образом, отсутствие унифицированной формы договора, опосредующего в России институт *litigation finance*, требует скрупулезного использования сторонами принципа свободы договора. Безусловному включению в соглашение подлежит информация об объеме инвестиций – сведения о том, какие издержки подлежат покрытию, позволят избежать ситуации, когда на инвестора возлагаются расходы другой стороны или истребуется обеспечение по иску. В то же время разумно предусмотреть случаи увеличения инвестиций, указав при этом предельный объем финансирования. Для обеспечения интересов слабой стороны договора следует четко оговорить размер и порядок уплаты дохода инвестору, а также предусмотреть основания для расторжения договора. Так, не следует исключать недобросовестное поведение истца – изначальное введение в заблуждение как юристов, так и финансирующей стороны, нераскрытие всех обстоятельств дела, предоставление подложной документации и т.п.

Обзорная характеристика инвестирования судебных исков позволяет сформулировать вывод о приживаемости данного института в российской действительности. Формирование отлаженного механизма привлечения инвесторов к судопроизводству по традиционно высокозатратным делам, связанным с интеллектуальной собственностью, в международный коммерческий арбитраж или при подаче группового иска («еще одному способу уравнивать силы истцов и крупного ответчика» [10, с. 39]) позволит в значительной степени повысить доверие к судебной системе в целом. Своевременная и достаточная правовая регламентация обеспечит извлечение максимальной пользы и минимизацию возможных злоупотреблений в этой сфере. Для сравнения: отличающаяся фактически непредсказуемостью процесса, отсутствием строго регламентированных процессуальных сроков и прецедентным характером судебная система Великобритании демонстрирует уверенную практику привлечения сторонних инвестиций истцами. В России, судебная сфера которой отличается несоизмеримо меньшим объемом процессуальных затрат и в целом большей прогнозируемостью, имеются все предпосылки для эффективного использования модели litigation finance.

Список использованной литературы

1. Бычков А.И. Инструменты судебного финансирования / А.И. Бычков // Экономика-правовой бюллетень. – 2019. – № 3. – 160 с.
2. Данные судебной статистики Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации. – URL: <http://cdep.ru/index.php?id=79> (дата обращения: 08.10.2020).
3. Ждан-Пушкина Д. Договор финансирования разбирательства спора / Д. Ждан-Пушкина // Блог «Закон.ру». – URL: https://zakon.ru/blog/2020/08/09/dogovor_finansirovaniya_razbiratelstva_spora (дата обращения: 08.10.2020).
4. Кодекс поведения Ассоциации судебных инвесторов Англии. – URL: <https://associationoflitigationfunders.com/wp-content/uploads/2018/03/Code-Of-Conduct-for-Litigation-Funders-at-Jan-2018-FINAL.pdf> (дата обращения: 08.10.2020).
5. Кодекс профессиональной этики адвоката : принят 1-м Всерос. съездом адвокатов 31 янв. 2003 г. // Вестник Федеральной палаты адвокатов РФ. – 2003. – № 3.
6. Материалы бизнес-завтрака «Как судебное финансирование помогает бизнесу в юридических спорах» от 6 октября 2020 г. в рамках Сибирской юридической недели в Новосибирске. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=hSi3GWj6j38&feature=youtu.be> (дата обращения: 08.10.2020).
7. О свободе договора и ее пределах : постановление Пленума ВАС РФ от 14 марта 2014 г. № 16 // Вестник ВАС РФ. – 2014. – № 5.
8. Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации : федер. закон от 31 мая 2002 г. № 63-ФЗ : (в ред. ФЗ от 31 июля 2020 г. № 268-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 23. – Ст. 2102.
9. По делу о проверке конституционности положений пункта 1 статьи 779 и пункта 1 статьи 781 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами общества с ограниченной ответственностью «Агентство корпоративной без-

опасности» и гражданина В.В. Макеева : постановление Конституц. Суда РФ от 23 янв. 2007 г. № 1-П // Вестник Конституционного суда РФ. – 2007. – № 1.

10. Ярков В. Групповые иски в гражданском процессе России / В. Ярков, Е. Кудрявцева, Д. Малешин и др. // Закон. – 2019. – № 8. – С. 24–43.

Информация об авторе

Юсупова Анастасия Владимировна – старший преподаватель, кафедра предпринимательского и финансового права, Институт государства и права, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: yusupova.bgu@gmail.com.

Author

Yusupova, Anastasia V. – Senior Lecturer, Department of Business and Financial Law, Institute of State and Law, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: yusupova.bgu@gmail.com.