

финансирование — выход, который удовлетворяет потребность клиента без сокращения доходов юридической фирмы. Судебное финансирование может быть представлено в различных вариантах. Его можно адаптировать под удовлетворение потребностей фирмы или клиента.

Тренды финансирования

Судебное финансирование, сконструированное для обеспечения возможности вести судебный спор с расходами в миллионы долларов, теперь трансформировалось в способ снижения расходов и даже увеличения доходов компаний. Основные клиенты инвестиционных фондов США и Великобритании — юридические фирмы и большие корпорации. Приоритетные продукты таких инвестиционных фондов — портфельные инвестиции в судебные дела корпораций и юридических фирм.

ALM Media при поддержке Burford Capital, лидера в судебном

финансировании на рынке Великобритании и США, провели опрос в 2017 году (далее — Исследование). Опрос был опубликован в Daily Report. 36 % американских юридических компаний, участвующих в исследовании, прибегают к судебному финансированию для своих клиентов, в то время как в 2013 году их число составляло всего 7 % (burfordcapital.com).

Наибольший рост судебного финансирования ожидается в Великобритании, где 70 % респондентов отметили, что они привлекут инвестиции третьих лиц в ближайшие два года. Юристы, представляющие юридические фирмы, в качестве ключевых факторов поиска альтернативных источников финансирования указали на возросшую конкуренцию и твердое желание клиентов сократить судебные издержки.

Burford Capital финансирует иски, связанные с международным арбитражем и внутренними

THIRD PARTY FUNDING,

также называемый litigation financing — механизм, по которому специализированная компания финансирует издержки истца по ведению перспективного судебного дела. Ярким примером подобной бизнес-модели является компания Burford Capital — один из лидеров в судебном финансировании на рынке Великобритании и США.

Без риска нет пути вперед

Сергей Пепеляев

К финансированию судебных процессов отношусь положительно, более того, мы один такой процесс провели еще в прошлом году. Незначительная была сумма финансирования, где-то 50 тыс. долл., но тем не менее. Мы держим ухо востро. Встречались с английскими зарубежными коллегами, юристами и фондами, которые занимаются таким финансированием. Но пока это не очень развито. Из той же сфе-

ры: мы сейчас прорабатываем с одной структурой из Сколково финансирование стартапов. Это уже не стороннее финансирование, а наше. Путем оказания безвозмездных услуг некоторым стартапам в расчете на то, что он разовьется, будет продаваться и тогда (наша доля в акциях зафиксирована) мы получим вознаграждение. Рисковая такая схема. Но, не применяя новых механизмов, вряд ли можно идти вперед.

