



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ка. «Я не уверен, что с другими юристами, которые не мотивированы на результат и не несут финансовой ответственности, мы одержали бы победу», — говорит Сергей Скворцов. — Ведь нанятым специалистам, по сути, все равно — они получают деньги за сам процесс». Экономический эффект для компании превысил 100 млн руб., гордится Максим Карпов.

Как заработать инвестору

На Западе компании, занимающиеся инвестированием, являются публичными и торгуются на рынке. Среди таких Burford Capital, которая обеспечивает своим инвесторам заработок около 30% годовых в долларах на протяжении уже десяти лет. У нас пока таких биржевых инструментов нет. Но инвесторы могут участвовать в финансировании процессов. К примеру, Platforma, по словам представителей компании, обещает прибыль в рублях от 33% до 500–600%.

Сейчас российские юристы собираются осваивать новый вид споров — это суды в западных юрисдикциях по делам, где ответчиком выступает компания или гражданин из России или стран СНГ. «Часто в коммерческих договорах, особенно в тех, что регулируют отношения между компаниями в странах бывшего СССР, в качестве места разрешения спора указывается Высокий суд Лондона и Лондонский арбитраж (LCIA)», — рассказывает партнер юридической фирмы «Борениус» Андрей Гусев. Английское право применяется повсеместно, отмечает эксперт. Стоимость разбирательства в Лондоне в среднем составляет около £2 млн (примерно \$2,5 млн). «Компании из России и СНГ часто сталкиваются с ситуацией, когда компания, задолжав своим партнерам существенную сумму, банкротится, а ее бенефициар вдруг обнаруживается в Лондоне и ведет вполне обеспеченную жизнь», — рассказывает исполнительный директор CSI Group Александр Хаки. — Совместно с компанией Trendlaw мы исследовали судебную практику и установили, что сейчас кредиторам удастся вернуть лишь шесть копеек с рубля. Связано это и со сложностями признания активов за рубежом, и со сложностью взыскания, и с высокой стоимостью судебных процессов».

По словам господина Гусева, судебные инвесторы на Западе при запросе из России или стран СНГ склонны ско-

рее отказать в финансировании, чем одобрить его. «Они считают, что это „сложные страны“, из них приходят самые запутанные кейсы, связанные с несколькими юрисдикциями одновременно», — отмечает эксперт. Максим Карпов со своими партнерами Александром Хаки и Андреем Гусевым создают фонд, ориентированный именно на поиск и взыскание активов за рубежом. «Доходность по инвестициям в таком фонде, мы полагаем, будет не ниже той, что показывают иностранные фонды судебных инвестиций, то есть от 30% годовых в долларах», — говорит господин Карпов.

В этом же направлении идет и Platforma. «Компания заключает партнерства с несколькими западными фондами, чтобы западные инвесторы участвовали в финансировании споров с участием российских сторон в иностранных юрисдикциях», — рассказывает Ирина Цветкова. — Еще мы думаем над созданием публичного фонда, который сможет торговаться на бирже».

Риски велики

При всех плюсах подобных инвестиций они все же считаются довольно рисковыми, признают все юристы. Возврат вложений не гарантирован, и в случае проигрыша дела остается только смириться с потерями. Часто ли проигрывают такие дела? Из публичной отчетности Burford Capital следует, что в 2014 году из 18 дел компания проиграла 4, в 2015-м из 11 — 2, в 2016-м — только одно из 10, а в 2017 году все дела были выиграны. Иначе говоря, доходность инвестиций от таких вложений на промежуток в год сложно прогнозировать — они могут превысить трехзначную цифру, а могут и показать убыток. Около 10% таких дел проигрываются.

Российский рынок входит в фазу бурного роста, уверены юристы. «Рынок арбитражных дел в РФ с суммой взыскания более 10 млн руб. составляет около 100 млрд руб. в год», — отмечает Ирина Цветкова. «Учитывая опыт западных стран, где в среднем рынок ежегодно растет более чем на 50% на протяжении последнего десятилетия, уверен, что в ближайшие годы российский рынок ждет отличное будущее и отечественные судебные инвесторы через четыре-пять лет выйдут на уровень ежегодных инвестиций в 5–10 млрд руб.», — считает Максим Карпов ●

коммерческом суде. «У предприятия свободных ресурсов на тот момент не было. А расходы на ведение дела в нашем случае были серьезные — необходимо было провести много технических экспертиз, привлечь специалистов», — приводит пример заместитель председателя правления по правовым вопросам «Экрана» Андрей Курбатов. В итоге через два года заводу удалось отсудить у энергетиков, которые не смогли обеспечить бесперебойную поставку электроэнергии, 45 млн руб. убытков. Часть полученных средств завод отдал судебному инвестору в качестве комиссии. «Мы считаем, что выплата средств инвестору за финансирование судебных разбирательств экономически оправдана, ведь мы не только возместили убытки, но еще и смогли обратить внимание энергетиков на проблему, теперь они по-другому относятся к нашим запросам. Раньше от наших пожеланий просто отмахивались», — поясняет господин Курбатов.

Второй вариант — обратиться к практикующим юристам, которые собрали в фонд средства для финансирования судебных дел. Среди таких фирм National Legal Finance Group Максима Карпова. Вместе с партнерами он собрал в своем фонде около 1 млрд руб. на финансирование судебных дел в России. Суммарный размер исковых требований по делам, которые профинансировала NLF Group, по его словам, превышает 8 млрд руб.

Схема работы сходная. Сначала команда юристов анализирует дело. В случае если принимается решение

о финансировании процесса, с истцом заключается договор. Средняя комиссия здесь в диапазоне от 20% до 40%. «Банкиры стараются финансировать тех, кому деньги не нужны, мы же стараемся брать только дела с хорошими перспективами на победу», — иронизирует Максим Карпов. Дело может выглядеть сложным и безнадежным для неспециалиста, а для эксперта — иметь хорошие шансы на выигрыш. «Именно такие мы и берем. Сложность и трудоемкость процесса нас не пугают», — говорит он. Впрочем, и в NLF Group не скрывают, что строгий отбор проходит только 2–3% дел.

Среди таких удачных кейсов — дело «Смарт Девелопмент» против владельца частного газопровода. «Компания построила коттеджный поселок на несколько сотен домов в Подмосковье, владелец газораспределительной сети запросил за подключение к газу более 140 млн руб.», — рассказывает Максим Карпов, чья компания вела это дело, — хотя по антимонопольному законодательству должен был предоставить право на подключение бесплатно. У компании выбор — нанять юристов или действовать своими силами. «От знакомых мы узнали о возможности привлечь судебного инвестора. И выбрали этот вариант», — рассказывает генеральный директор «Смарт Девелопмент» Сергей Скворцов. Риски, по его словам, были велики — в случае проигрыша компания понесла бы не только репутационные издержки, но и большие финансовые убытки. Суды шли два с половиной года и завершились победой застройщи-