

Почему наш litigation-фонд не любит litigation

Автор: Валерий Тутыхин

Адрес статьи: <http://vvtlaw.com/pochemu-nash-litigation-fond-ne-lyubit-litigation/>



Финансирование судебных расходов в обмен на долю в выигрыше – рискованный, но интересный бизнес. В классическом варианте (первые

такие фонды появились в США; сейчас работают в Европе, Австралии и многих других странах) литигейшн-фонд берет на себя оплату юридических расходов истца, и при удачном для истца исходе дела получает долю в том, что удалось выиграть по суду.

Такие фонды помогают людям с реальными требованиями (но недостатком денег) превратить эти требования в иск и затем выиграть его или получить честные отступные.

В Америке распространено участие litigation funds в истребовании выплат с отказывающихся платить страховых компаний, а также в выбивании компенсаций с нарушителей патентов и авторских прав.

Конечно же, такие фонды участвуют и в более сложных судебных процессах. Там риски выше, но и выигрыш может быть значительно интереснее, чем доля в страховом возмещении за побитый автомобиль.

Кажется, что деятельность litigation-фонда состоит в оплате счетов адвокатских контор за ведение судебных процессов. Но это не так. В особенности это не так в бизнесе [Black Eagle Litigation Fund](#) – фонда, в который я впервые притащил российские, украинские и казахские проекты несколько лет назад и с тех пор управляю некоторыми из них.

Когда клиент обращается в litigation-фонд, он идет туда прежде всего за шансом решить свою деловую задачу. Обращение в суд – всего лишь один из способов восстановить справедливость или получить деловое преимущество. И далеко не всегда этот способ самый эффективный.

Как это странно ни звучит, оценивая потенциал того или иного проекта, мы в самую последнюю очередь обсуждаем вероятность положительного

исхода судебного (арбитражного) дела, то есть собственно litigation.

Мы не любим litigation. И я объясню, почему.

Litigation – всегда «рулетка», какой бы сильной ни была изначальная правовая позиция и в какой бы стране ни рассматривался иск. Абсолютная объективность британских или американских судов – это миф, очень опасный в нашем бизнесе. Как ни готовь дело, другая сторона всегда может притащить в суд убедительного лжесвидетеля или поддельные документы. Иностранному судье иногда просто не может оценить – в силу отсутствия пост-советского background'a и понимания деловых реалий – насколько скептически нужно относиться к таким доказательствам. Многие судьи живут штампами из телевизора: что Путин пытается захватить все бизнесы в стране, и так далее. И получается, что обычный жулик уходит от ответственности, притащив пару свидетелей того, что ему якобы «от имени Кремля» угрожали отнять бизнес. А весь вопрос был только в том, что он просто спиздил кредит.

Я помню одно недавнее дело на BVI, в котором оппонент постоянно заявлял суду совершеннейшие небылицы, но суд им верил – как минимум, на этапе принятия обеспечительных мер. Правовая культура судьи просто отказывалась принять наш аргумент, что человек из России может спокойно лгать в аффидавите, да еще и притащить с собой штук пять таких же фантастических аффидавитов от других людей.

Litigation занимает длительное время. Я не открыл Америку этим утверждением, но сколько людей не принимают фактор времени при планировании судебных дел! Среднее британское дело с участием иностранных сторон длится полтора года – и это не предел. Спор по уведомлению сторон, по юрисдикции, по обмену доказательствами, по обеспечению и встречному обеспечению... Пока дело дойдет до сути иска,

пройдет год. Потом кто-то заявит требование проведения экспертизы. Потом промежуточные обжалования отдельных постановлений судьи... За это время ответчик может качественно запрятать находящиеся за пределами юрисдикции суда активы (клясть они хотели на меры по раскрытию всего имущества), а также предпринять болезненную контр-атаку на родине истца (например, простимулировать в России уголовное дело против принципала истца или служебную интригу – если истец государственный).

Litigation – очень дорогое удовольствие. Как ни экономь, среднее полноценное дело в Лондоне редко обойдется дешевле полумиллиона фунтов. На Джерси, Гернси, BVI и пр. – и того дороже. В Америке и континентальной Европе можно судиться дешевле, но не на порядок.

Litigation не автоматически приводит к получению экономического результата. Решение может быть принято, но его еще надо исполнить. Если имущество ответчика находится за пределами юрисдикции суда, по сути все действия по получению требуемого надо начинать сначала.

Верным показателем того, что litigation – это один из самых неоптимальных способов восстановления своего интереса, является то, что мошенники (с которыми мы постоянно сталкиваемся в работе) очень сильно надеются на то, что вопрос претензий к ним уйдет именно в русло litigation. Договоры, по которым воруется активы, «минируются» судебными и арбитражными оговорками на зарубежные суды. Всё. Если жертва мошенничества пошла судиться, можно спать спокойно.

Моим любимым примером “эффективности” litigation является то, как казахский БТА-банк пытался вернуть как бы выведенные Мухтаром Аблязовым миллиарды долларов. Воровал их Аблязов или нет, я не буду утверждать, но важно другое. БТА нанял британских юристов для поиска и взыскания активов. Через пять лет их работы накопленная сумма

юридических гонораров перевалила за 200 (!!!) миллионов долларов, а всё, что юристам удалось арестовать, это какая-то недвижимость Мухтара в Англии ценой то ли 5, то ли 7 миллионов фунтов.

Какова альтернатива litigation?

Первое. Не запирайте себя в рамки правовых понятий, а сформулировать деловую цель и постараться определить наиболее прямой путь к её достижению. Иногда самозащита права – спорная с правовой точки зрения – тем не менее является лучшим вариантом. А litigation-фонд поможет уже не вести дело о возврате и возмещении, а отбиваться от претензий в том, что этот возврат и возмещение были инициативно проведены с какими-то нарушениями. Это называется играть в «царя горы», и мы это любим.

Второе. До начала каких-либо действий нужно вложить средства, время и усилия в сбор максимума информации про оппонента, его активы, деловых партнеров, «крыши», методы работы и так далее. Работа хорошего PI может сэкономить сотни тысяч долларов на судебных издержках.

Третье. Если действия оппонента попадают под определение уголовного деяния, в некоторых случаях выгоднее начать с заявления на начало уголовного преследования соответствующего лица. И лишь потом включить в этот процесс гражданские требования.

Одно из однозначных преимуществ уголовной процедуры над гражданской состоит в том, что уголовная процедура позволяет эффективно перекрыть оппоненту каналы финансирования войны против вашей стороны. Это тот редкий случай, когда иностранная полиция, прокуратура, финразведка и суды вынуждены делать то, что вам нужно, но

не за ваш счет, а за счет своих налогоплательщиков.

Наша «антиофшорная» практика показывает, что даже в самых экзотических и недостижимых офшорных центрах банки, регистраторы, сервис-провайдеры и номинальные лица очень быстро прекращают содействовать своим клиентам после того, как понимают, что у клиента начались уголовные проблемы. Зарабатывать на обслуживании жуликов они обожают, а вот делить с ними риски – не готовы.

Четвертое. Любой крупный деловой конфликт в контексте этических стандартов России, Украины и подобных стран – это Der totale Krieg («тотальная война»). Особенно если речь идет о конфликте бывших партнеров или о финансовом мошенничестве. Даже если конфликт начинается с обычного иска, сила ударов, которыми обмениваются стороны, начинает очень быстро нарастать («ах, ты так? ну тогда я сделаю еще больше»). Подключение PR, уголовные дела, жалобы и пр. Это не хорошо и не плохо, просто это надо учитывать изначально и сразу готовиться к обороне и контрнаступлению по всему фронту. Начинать Der totale Krieg первым или нет, решать вам. Мы к этому относимся нейтрально.

Пятое. Собственно про litigation. Мы не верим в «процессы века» и возможность решить все проблемы одним решением какого-нибудь мудрого иностранного суда. Суды надо использовать, но точно, а не ставить все фишки на одно судебное поле. Исходя из этого и расписывается порядок направления судебных исков и заявлений о принятии обеспечительных мер. Кстати, большинство стран позволяет получать в местных судах меры в обеспечение иностранного процесса – таким процессом может теоретически быть любое дело из любой страны.

В результате такого планирования достигается оптимальное распределение расходов на проект. И сильно повышаются шансы на его

Материал с сайта vvtlaw.com

успешный исход.

Валерий Тутыхин

Авторский материал с сайта vvtlaw.com

Написать сообщение автору можно по адресу vvt@vvtlaw.com