Дата поступления рукописи в редакцию: 07.07.2026 г. DOI: 10.24412/2224-9133-2026-8-182-187
Дата принятия рукописи в печать: 01.09.2026 г.

МАРКЕЛОВА Мария Михайловна,
магистр права, юрист практики разрешения международных споров, Коллегия адвокатов «Монастырский, Зюба, Степанов и партнеры», Москва, Россия,
e-mail: markelova@mzs.ru

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ТРЕТЬЕЙ СТОРОНОЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ АРБИТРАЖЕ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕДЕЛЫ

Аннотация. *В статье исследуются регуляторный потенциал и внутренние пределы саморегулирования рынка финансирования третьей стороной в международном арбитраже. Актуальность темы обусловлена транснациональным характером рынка, отсутствием единообразного обязательного режима и процессуальными рисками, возникающими вследствие участия фандера: конфликтами интересов, ограничением автономии финансируемой стороны, вопросами раскрытия информации, конфиденциальности и распределения расходов. Цель исследования состоит в определении того, способны ли профессиональные кодексы и иные мягко-правовые инструменты сформировать достаточный режим регулирования, а также в обосновании оптимальной модели их соотношения с институциональными правилами и императивными нормами. Использованы формально-юридический, сравнительно-правовой и системно-структурный методы, а также отдельные элементы экономического анализа права. Установлено, что саморегулирование эффективно на стадии первичной стандартизации: оно позволяет закреплять требования к финансовой устойчивости фандеров, защите конфиденциальности, недопустимости произвольного прекращения финансирования и ограничению вмешательства в ведение дела. Вместе с тем добровольность участия, отсутствие универсальных санкций и структурный конфликт между коммерческим интересом фандера и процессуальной автономией стороны исключают самодостаточность этой модели. Обосновано, что мягкое право должно выполнять функцию первичного нормообразования, арбитражные регламенты – процессуальной конкретизации, а ограниченное жесткое право – закрепления минимальных гарантий прозрачности, добросовестности и защиты публичного интереса. Научная новизна состоит в рассмотрении саморегулирования не как конечной альтернативы законодательству, а как стадии нормативного цикла, на которой профессиональные стандарты проходят апробацию и подготавливаются к институциональному закреплению.*

Ключевые слова: *финансирование третьей стороной; международный арбитраж; саморегулирование; мягкое право; фандер; раскрытие информации; конфликт интересов; арбитражные расходы; процессуальная автономия; смешанная модель регулирования*

MARKELOVA Maria Mikhailovna,
Master of Laws, lawyer, Dispute Resolution Practice, Monastyrsky, Zyuba, Stepanov & Partners, Moscow, Russia

SELF-REGULATION OF THE THIRD-PARTY FUNDING MARKET IN INTERNATIONAL ARBITRATION: POTENTIAL AND LIMITS

Annotation. *The article examines the regulatory potential and inherent limits of self-regulation in the third-party funding market in international arbitration. The topic is relevant because this transnational market lacks a uniform mandatory regime, while funder involvement may generate procedural risks concerning conflicts of interest, the funded party's autonomy, disclosure, confidentiality and allocation of costs. The study determines whether professional codes and other soft-law instruments can form a sufficient regulatory framework and substantiates their optimal relationship with institutional rules and mandatory law. It applies formal legal, comparative and systems methods, as well as law-and-economics analysis. It finds that self-*

regulation is effective at the stage of initial standardisation: it can establish requirements concerning funders' financial soundness, protection of confidential information, restrictions on arbitrary termination of funding and limits on interference with case management. However, voluntary participation, the absence of universal sanctions and the structural tension between the funder's commercial interest and the funded party's procedural autonomy prevent self-regulation from being a self-sufficient model. The article argues that soft law should serve as the primary source of norm formation, arbitral rules should provide procedural specification, and limited hard law should secure minimum guarantees of transparency, good faith and protection of the public interest.

Key words: *third-party funding; international arbitration; self-regulation; soft law; funder; disclosure; conflict of interest; arbitration costs; procedural autonomy; mixed regulatory model*

Введение

Финансирование третьей стороной (далее – ФТС) превратилось из сравнительно узкой договорной практики в самостоятельный сегмент рынка юридических услуг. В классической модели независимый коммерческий субъект оплачивает расходы на ведение судебного или арбитражного разбирательства и получает вознаграждение, зависящее от его результата; при неуспехе финансируемой стороны вложенные средства, как правило, не возвращаются [4–6]. Экономическое значение такой конструкции заключается в перераспределении процессуального риска и расширении доступа к профессиональному представительству. Одновременно участие фандера изменяет фактическую конфигурацию арбитражного процесса, поскольку экономически заинтересованное лицо, не являясь стороной арбитражного соглашения, может влиять на выбор представителей, объем расходов, стратегию урегулирования и решение о продолжении спора.

Правовое регулирование ФТС развивается фрагментарно. В одних юрисдикциях преобладает судебная легитимация и отраслевое саморегулирование, в других – специальные законодательные режимы, требования к квалификации фандеров и обязательное раскрытие информации. Международный арбитраж дополнительно формирует собственный нормативный слой, включающий регламенты институтов, процессуальные распоряжения трибуналов, профессиональные руководства и модельные стандарты. Такая многоуровневая среда объясняет востребованность мягкого права: при отсутствии единого законодателя оно позволяет быстрее формулировать и распространять правила надлежащего поведения [1–3].

В научной литературе ФТС исследуется как механизм доступа к правосудию, форма инвестирования в спорные требования, источник этических рисков и объект международной регуляторной конкуренции [5; 6; 12; 13]. Российская доктрина также обращается к вопросам допустимости соответствующих соглашений и перспективам их правового оформления [14–16]. Вместе с тем саморегулирование нередко описывается либо как временная замена законодательству, либо, напротив, как достаточный способ контроля над профессиональным рынком. Цель настоящей статьи – определить функции, преимущества и пределы саморегулирования рынка ФТС и обосновать его место в общей архитектуре регулирования международного арбитража. Для этого применяются формально-юридический, сравнительно-правовой и системно-структурный методы, а также элементы экономического анализа права.

Финансирование третьей стороной как объект саморегулирования

Саморегулирование предполагает выработку участниками профессионального сообщества правил поведения, процедур контроля и репутационных санкций без непосредственного установления всех требований государством. Для рынка ФТС такая модель функционально привлекательна по трем причинам. Во-первых, деятельность фандеров транснациональна: финансирующая организация, финансируемая сторона, место арбитража и применимое право нередко связаны с разными правопорядками. Во-вторых, финансовые продукты и способы структурирования портфелей споров меняются быстрее, чем национальное законодательство. В-третьих, значительная часть релевантных рисков имеет профессионально-этический, а не исключительно договорный характер: речь идет о вмешательстве в независимое суждение адвоката, защите привилегированной информации, конфликте интересов и управлении прекращением финансирования.

Объектом саморегулирования при этом становится не только двустороннее соглашение между фандером и клиентом. Фандер формально не приобретает статус стороны процесса, однако его участие может быть значимо для проверки независимости арбитров, разрешения ходатайства об обеспечении расходов, оценки распределения издержек и соблюдения конфиденциальности. Поэтому регулирование должно охватывать как внутренние отношения финансирования, так и внешние процессуальные последствия. Иными словами, профессиональный кодекс должен одновременно учитывать коммерческую устойчи-

вость продукта и требования справедливой арбитражной процедуры.

Наиболее известным примером отраслевого саморегулирования является Кодекс поведения Ассоциации фандеров судебных разбирательств Англии и Уэльса. Он устанавливает требования к капитализации и способности исполнять обязательства, ограничивает право фандера прекращать финансирование, закрепляет сохранение контроля над спором за клиентом и предусматривает механизмы разрешения разногласий. Европейская ассоциация фандеров судебных разбирательств развивает сходные требования на уровне этического кодекса. Подобные документы выполняют сразу несколько функций: снижают информационную асимметрию между фандером и клиентом, формируют критерии профессиональной добросовестности, позволяют арбитрам и представителям сторон оценивать приемлемость конкретной модели финансирования и создают репутационные стимулы к соблюдению правил [7].

Мягко-правовая стандартизация и ее процессуальное значение

Саморегулирование рынка ФТС является частью более широкой мягко-правовой среды международного арбитража. Необязательность соответствующего документа не означает отсутствия нормативного эффекта. Мягкое право формирует устойчивые ожидания профессионального сообщества и приобретает практическое значение вследствие повторного использования сторонами, арбитрами и институтами [1]. Его действие обычно развивается поэтапно: экспертная рекомендация превращается в признанный стандарт, затем используется при толковании обязанностей участников конкретного разбирательства и, наконец, может быть включена в арбитражный регламент или законодательный акт.

Особенно отчетливо эта траектория проявилась в сфере раскрытия информации. Доклад ICCA – Queen Mary 2018 г. систематизировал подходы к определению ФТС, конфликтам интересов, раскрытию и обеспечению расходов [4]. Руководящие принципы Международной ассоциации юристов о конфликте интересов в редакции 2024 г. учитывают экономически заинтересованных третьих лиц при оценке связей стороны и арбитра. В институциональной плоскости Правило 14 Арбитражного регламента МЦУИС 2022 г. требует раскрывать имя и адрес лица, предоставляющего финансирование, а применительно к юридическому лицу – сведения о контролирующих его субъектах. Тем самым стандарт, первоначально сформированный в доктрине и профессиональных руководствах, получил обязательную процессуальную форму.

Арбитражная практика показывает, что раскрытие должно быть связано с конкретной процессуальной целью. В деле Muhammet Çap v. Turkmenistan раскрытие факта финансирования и личности фандера было обосновано необходимостью проверки возможных конфликтов интересов. Вместе с тем финансирование не должно автоматически влечь доступ к полному тексту соглашения. Его условия могут содержать оценку перспектив дела, бюджет процесса, стратегию переговоров и иную коммерчески чувствительную информацию. Поэтому общий минимум должен включать факт ФТС и идентификацию фандера, а расширенное раскрытие допустимо лишь при доказанной связи конкретных условий с конфликтом интересов, распределением расходов или иным вопросом, находящимся на разрешении трибунала [4; 8; 9].

Аналогичная логика применима к обеспечению расходов. В деле RSM v. Saint Lucia такая мера была обусловлена совокупностью исключительных обстоятельств, включая предшествующее неисполнение решений о расходах. В деле South American Silver v. Bolivia трибунал, напротив, отказался считать наличие фандера самостоятельным доказательством неплатежеспособности или злоупотребления. Этот подход принципиален для саморегулирования: кодексы поведения и институциональные правила должны нейтрализовать реальные риски, но не создавать презумпцию недобросовестности финансируемой стороны. Иначе регулирование способно превратить механизм доступа к арбитражу в основание для дополнительных процессуальных барьеров.

Внутренние пределы саморегулирования

Несмотря на способность быстро формировать профессиональные стандарты, саморегулирование имеет структурные ограничения. Первое из них – неполный охват рынка. Кодекс ассоциации обязателен только для ее членов; фандер, не присоединившийся к объединению, сохраняет доступ к рынку, но не принимает на себя сопоставимых обязательств. В результате возникает дифференцированный режим защиты клиентов и неравные условия конкуренции. Итоговый доклад Совета по гражданскому правосудию Англии и Уэльса 2025 г. непосредственно связывает недостаточность существующей модели с тем, что добровольные стандарты не распространяются на всех активных участников рынка [11].

Второе ограничение обусловлено конфликтом регуляторных стимулов. Фандеры заинтересованы в доверии к отрасли и потому готовы поддерживать требования к капитализации, конфиденциальности и качеству договоров. Однако тот же коммерческий интерес может препятствовать установлению жестких ограничений на контроль над процессом, одностороннее прекращение финансирования или размер экономического

участия в результате спора. Кодекс, разрабатываемый самими финансирующими организациями, не всегда способен нейтрально разрешить столкновение интересов фандера и клиента. Поэтому вопросы, непосредственно затрагивающие процессуальную автономию стороны и независимость ее представителей, не могут полностью оставаться в пределах внутриотраслевого усмотрения [8; 9].

Третье ограничение связано с санкциями. Репутационное воздействие эффективно на зрелом и сравнительно прозрачном рынке, однако оно слабее действует в отношении закрытых инвестиционных структур и нерегулярных участников. Исключение из ассоциации, опубликование решения дисциплинарного органа или утрата знака качества не заменяют механизмов защиты клиента при прекращении финансирования в критической стадии процесса. Отсутствие универсального надзорного органа также затрудняет трансграничное исполнение стандартов.

Наконец, пределы добровольной модели особенно заметны в инвестиционном арбитраже. Здесь спор затрагивает бюджет государства, регуляторную автономию и легитимность механизма разрешения публично значимых конфликтов. Коммерческая тайна соглашения о финансировании должна охраняться, но не может полностью исключать контроль, необходимый для проверки независимости арбитров и защиты равенства сторон. Завершение ЮНСИТРАЛ 3 июля 2026 г. работы над Дополнительными положениями о порядке проведения разбирательств по международным инвестиционным спорам подтверждает общий переход от дискуссии о мягких стандартах к их более формализованной процедурной реализации. Это развитие не отменяет саморегулирование, а демонстрирует момент, в котором его результаты требуют внешнего закрепления.

Место саморегулирования в смешанной модели регулирования

Выявленные ограничения не обосновывают ни полный запрет ФТС, ни исчерпывающую законодательную регламентацию всех договорных моделей. Оптимальной представляется распределенная смешанная модель. На первом уровне профессиональные кодексы и экспертные документы формулируют детальные стандарты поведения: требования к финансовой устойчивости, защите конфиденциальности, порядку прекращения финансирования, управлению конфликтами и взаимодействию с представителями. Гибкость этого уровня позволяет учитывать новые продукты и рыночную практику.

На втором уровне арбитражные институты преобразуют наиболее устойчивые стандарты в процессуальные обязанности. Именно регламент должен определять момент раскрытия, минимальный объем информации, обязанность обновлять сведения и полномочия трибунала запросить дополнительные данные. Институциональное регулирование способно быть достаточно единообразным и одновременно сохранять необходимое усмотрение состава арбитража. При этом наличие ФТС должно рассматриваться как нейтральное обстоятельство: оно приобретает правовое значение только при установленной связи с конфликтом интересов, расходами, злоупотреблением процессом или исполнением решения.

На третьем уровне ограниченное жесткое право закрепляет минимальные гарантии, которые нельзя поставить в зависимость от членства фандера в ассоциации. К ним относятся принципиальная допустимость соглашений о финансировании при соблюдении публичного порядка, запрет недопустимого контроля над процессом, защита профессиональной независимости представителя, обязательность минимального раскрытия в предусмотренных категориях споров и эффективные средства защиты финансируемой стороны. Принципы Европейского института права 2024 г. отражают именно такое направление: профессиональные стандарты сохраняют самостоятельное значение, но нуждаются в институциональном и, при необходимости, законодательном обеспечении [10].

Для российской арбитражной практики целесообразен поэтапный подход. Отечественные исследования отмечают отсутствие специальной законодательной конструкции и одновременно отсутствие общего запрета на финансирование расходов третьим лицом [14–16]. Первичным шагом может стать унификация правил постоянно действующих арбитражных учреждений: обязанность раскрывать факт финансирования и наименование фандера, сообщать об изменениях, а также возможность трибунала затребовать дополнительные сведения при наличии мотивированной процессуальной необходимости. Коммерческие условия соглашения, включая размер вознаграждения и внутреннюю оценку перспектив дела, не должны раскрываться автоматически.

Законодательное вмешательство на данном этапе должно быть точечным. Его задача – не заменить арбитражные регламенты, а устранить базовую неопределенность: подтвердить допустимость ФТС, обеспечить возможность раскрытия сведений для проверки независимости арбитров без нарушения режима конфиденциальности и исключить автоматическую связь между внешним финансированием и неплатежеспособностью стороны. Такой подход позволяет использовать нормотворческий потенциал профессионального сообщества, одновременно устанавливая внешние пределы там, где затрагиваются равенство участников, процессуальная автономия и публич-

ный интерес.

Заключение

Саморегулирование является необходимым, но не достаточным элементом правового режима ФТС. Его основное достоинство состоит в способности быстро переводить профессиональный опыт в конкретные требования к поведению фандеров и участников арбитража. Благодаря кодексам поведения и иным мягко-правовым инструментам были сформированы стандарты финансовой устойчивости, конфиденциальности, ограничения вмешательства в ведение дела и раскрытия информации. В этом смысле мягкое право выполняет функцию первичного нормообразования, а не только вспомогательного толкования.

Самодостаточность добровольной модели исключается неполным охватом рынка, отсутствием универсальных санкций, структурным конфликтом регуляторных стимулов и публично-правовым измерением инвестиционных споров. Поэтому дальнейшее развитие должно происходить не путем вытеснения саморегулирования, а путем его включения в смешанную модель. Профессиональные стандарты формируют содержательное ядро, арбитражные институты конкретизируют его в процессуальных правилах, а ограниченное жесткое право закрепляет обязательный минимум. Для российской практики наиболее обоснованы институциональная унификация раскрытия и точечное законодательное признание ФТС при сохранении конфиденциальности договорных условий и отказе от презумпций недобросовестности финансируемой стороны.

Список литературы:

[1] Kaufmann-Kohler G. Soft Law in International Arbitration: Codification and Normativity // Journal of International Dispute Settlement. 2010. Vol. 1. No. 2. P. 283–299.

[2] Abbott K.W., Keohane R.O., Moravcsik A., Slaughter A.-M., Snidal D. The Concept of Legalization // International Organization. 2000. Vol. 54. No. 3. P. 401–419.

[3] Abbott K.W., Snidal D. Hard and Soft Law in International Governance // International Organization. 2000. Vol. 54. No. 3. P. 421–456.

[4] International Council for Commercial Arbitration; Queen Mary University of London. Report of the ICCA–Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration. ICCA Reports No. 4. The Hague: ICCA, 2018.

[5] Bench Nieuwveld L., Sahani V.S. Third-Party Funding in International Arbitration. 2nd ed. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2017.

[6] Solas G.M. Third Party Funding: Law, Economics, and Policy. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.

[7] Sahani V.S. “Keep to the Code”: A Global Code of Conduct for Third-Party Funders // Boston University Law Review. 2022. Vol. 102. P. 429–493.

[8] Frignati V. Ethical Implications of Third-Party Funding in International Arbitration // Arbitration International. 2016. Vol. 32. No. 3. P. 505–522.

[9] Rogers C.A. Gamblers, Loan Sharks & Third-Party Funders // Ethics in International Arbitration / ed. by C.A. Rogers. Oxford: Oxford University Press, 2014. P. 177–201.

[10] European Law Institute. Principles Governing the Third Party Funding of Litigation. Vienna: European Law Institute, 2024.

[11] Civil Justice Council. Review of Litigation Funding: Final Report. London: Civil Justice Council, 2025.

[12] Eken C. Third-Party Funding in Investment Arbitration: A New Player in the System. Cham: Springer, 2024.

[13] Davitti D., Vargiu P. Litigation Finance and the Assetization of International Investment Arbitration // The Journal of World Investment & Trade. 2023. Vol. 24. P. 488–517.

[14] Захаров А., Савельева Е. Финансирование арбитража третьими сторонами. Москва: Центр международных и сравнительно-правовых исследований, 2025.

[15] Крымский Д.И., Широбокова А.А. Финансирование судебных процессов сторонними лицами: осмысление зарубежных моделей регулирования и перспективы развития в России // Вестник ВГУ. Серия: Право. 2025. № 1 (60). С. 101–117.

[16] Пискунович Е., Акулина А. Правовое регулирование финансирования судебного и третейского разбирательства третьими лицами в РФ // Modern Arbitration: LIVE News Journal. 2021. № 2. С. 22–31.

References:

[1] Kaufmann-Kohler G. Soft Law in International Arbitration: Codification and Normativity // Journal of International Dispute Settlement. 2010. Vol. 1. No. 2. P. 283–299.

[2] Abbott K.W., Keohane R.O., Moravcsik A., Slaughter A.-M., Snidal D. The Concept of Legalization // International Organization. 2000. Vol. 54. No. 3. P. 401–419.

[3] Abbott K.W., Snidal D. Hard and Soft Law in International Governance // International Organization. 2000. Vol. 54. No. 3. P. 421–456.

[4] International Council for Commercial Arbitration; Queen Mary University of London. Report of the ICCA–Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration. ICCA Reports No. 4. The Hague: ICCA, 2018.

[5] Bench Nieuwveld L., Sahani V.S. Third-Party Funding in International Arbitration. 2nd ed. Alphen

aan den Rijn: Kluwer Law International, 2017.

[6] Solas G.M. Third Party Funding: Law, Economics, and Policy. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.

[7] Sahani V.S. “Keep to the Code”: A Global Code of Conduct for Third-Party Funders // Boston University Law Review. 2022. Vol. 102. P. 429–493.

[8] Frignati V. Ethical Implications of Third-Party Funding in International Arbitration // Arbitration International. 2016. Vol. 32. No. 3. P. 505–522.

[9] Rogers C.A. Gamblers, Loan Sharks & Third-Party Funders // Ethics in International Arbitration / ed. by C.A. Rogers. Oxford: Oxford University Press, 2014. P. 177–201.

[10] European Law Institute. Principles Governing the Third Party Funding of Litigation. Vienna: European Law Institute, 2024.

[11] Civil Justice Council. Review of Litigation Funding: Final Report. London: Civil Justice Council, 2025.

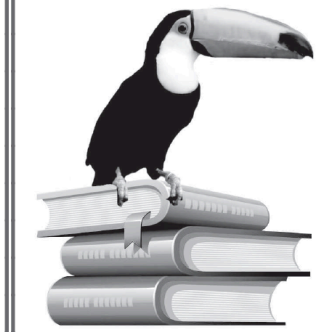
[12] Eken C. Third-Party Funding in Investment Arbitration: A New Player in the System. Cham: Springer, 2024.

[13] Davitti D., Vargiu P. Litigation Finance and the Assetization of International Investment Arbitration // The Journal of World Investment & Trade. 2023. Vol. 24. P. 488–517.

[14] Zakharov A., Savelyeva E. Third Party Financing of Arbitration. Moscow: Center for International and Comparative Legal Research, 2025.

[15] Krymsky D.I., Shirobokova A.A. Financing of lawsuits by third parties: understanding foreign models of regulation and development prospects in Russia // Vestnik VSU. Series: Right. 2025. № 1 (60). S. 101-117.

[16] Piskunovich E., Akulina A. Legal regulation of the financing of litigation and arbitration by third parties in the Russian Federation // Modern Arbitration: LIVE News Journal. 2021. № 2. S. 22-31.



Юридическое издательство
«ЮРКОМПАНИ»

Издание учебников, учебных и методических пособий, монографий, научных статей.

Профессионально.

В максимально короткие сроки.

Размещаем в РИНЦ, E-Library.