

The Practical Process of Managing and Arranging the Third Party Funding Agreement

Mohammad Mahdi Asadi¹

1. PhD in International Trade Law, Faculty of Law, Shahid Beheshti University, Tehran, Iran.

Email: Law_asadi@yahoo.com



S.D.I.L.L.
The SD Institute of Law
Research & Study

Publisher:

Shahr-e- Danesh
Research And Study
Institute of Law

Article Type:

Original Research

DOI:

10.48300/jfel.2024.423708.1013

Received:

4 November 2023

Accepted:

6 April 2024

Published:

21 September 2024



ABSTRACT

The purpose of this article is to examine the mechanism of management and regulation of third-party funding agreement (TPF). The process begins with the plaintiff's decision to use "TPF" and refer to several potential funders at the same time. How to present the case is very important. The decision regarding the funding of a case will be made after a comprehensive and detailed review by the funder.

Every typical "TPF" agreement consists of a series of financial and non-financial terms such as Budget and Maximum Investment, Adverse Costs and Security for Costs, structure of return on investment, conflict of interest, control, The legal structure of the third-party funder's interest in the proceeds of the case and termination is formed. In

Copyright & Creative Commons:

© The Author(s). 2021 Open Access. This article is licensed under a Creative Commons Attribution Non-Commercial License 4.0, which permits use, distribution and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. To view a copy of this licence, visit <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>.



addition to the "TPF" agreement, various Ancillary Agreements may also be signed as part of the "TPF" Agreement process, such as Standstill Agreements, Priorities Agreement, Escrow Agreement, Security in the form of Ancillary agreements. Each funder's TPF agreement and Ancillary Documents are different and most TPF agreements that are ultimately executed by the plaintiff are negotiated separately, so the overview of the article focuses on what are best practices and the main observed issues have been identified. TPF is still a developing industry and each new case raises unique issues that have never been considered before.

Keywords: Banking Disputes, Legal Methods, Non-Judicial Methods, Legal Obstacles, Enforcement Obstacles.

Funding:

The author(s) received no financial support (funding, grants, and sponsorship) for the research, authorship, and/or publication of this article.

Author contributions:

Mohammad Mahdi Asadi: Conceptualization, Investigation, Resources, Writing - Review & Editing.

Competing interests:

The authors declare that they have no competing interests.

Citation:

Asadi, Mohammad Mahdi. "The Practical Process of Managing and Arranging the Third Party Funding Agreement", *Journal of Financial and Economic Law Research*. V. 1, No. 1 (September 21, 2024): 263-292.

Extended Abstract

As international arbitration continues to grow in prominence and complexity, so do the attendant costs and, consequently, demands from users of the process to find innovative ways to finance their matters. Whether in favour or against, third-party funding, is an undeniable and important reality.

In recent years, with the rising costs of international arbitrations and the additional number of constraints being placed upon corporate legal budgets, it is not surprising that the demand for dispute funding has continued to increase.

The four main forces driving the sharp increase in the demand for dispute financing are: (1) increasing access to justice for claimants that otherwise could not afford to pursue a meritorious claim individually or through class actions or mass claims. (2) companies seeking a means to pursue a meritorious claim while also maintaining enough cash flow to continue conducting business as usual. (3) worldwide market turmoil and uncertainty following the 2008 global financial crisis, which has inspired financial investors to seek investments that are not directly tied to or affected by the volatile and unpredictable financial markets. The global economic slowdown has also inspired companies facing bankruptcy or insolvency to seek funding to pursue claims that may generate cash flow for their businesses or mitigate the risk of losing a “bet-the-company” dispute. (4), third-party funding as corporate finance, whereby corporate entities that have plenty of cash reserves available to pay for dispute resolution are nevertheless choosing to enter into bespoke arrangements with traditional third-party funders that more resemble venture capital or other equity financing structures as a means of raising capital for general operating expenses or expansion to meet new business goals.

For funders and other investors, international arbitration is a particularly attractive area of investment because of the high values of the claims, the speed of the proceedings, the potential for greatly reduced evidentiary costs, the greater predictability of the outcome than in litigation, the industry expertise of the decision-makers, and the high enforceability of arbitration awards. With respect to enforceability, there are currently 172 jurisdictions in which a party can enforce an award through the 1958 United Nations Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (the “New York Convention”), which is the main vehicle for enforcing arbitral awards worldwide. These and other forces will likely lead to further increases in the supply of

willing third-party funders and the demand from clients who are either unwilling or unable to finance their own disputes.

Usually, the funder bargains directly with the client to provide funding for the client's legal representation in exchange for a portion of the expected return. A typical funding agreement would include methods for calculating the maximum amount of money the funder will contribute to the legal representation, the portion of the return that the funder would expect to receive upon success, and the maximum adverse costs award that the funder would pay, if any, in the event that the client loses the case. These calculations are often based on a variety of factors, which may include a percentage of the recovery, a multiple of the amount of capital invested, or the anticipated time expected to receive the recovery. The nature, structure, and features of third-party funding arrangements can vary significantly from case to case, as can the process involved in putting the arrangement in place. The vast majority of cases presented to any given funder are rejected by the funder for one reason or another. There are few published statistics available, however anecdotal reports, as well as statements made by some funders, suggest rejection rates of 90 per cent or higher. This rate may change with the growing number of funders entering the market, coupled with lawyers and their clients' increasing familiarity with the basic requirements of most funders.

The decision about whether to fund a claim will be taken following detailed due diligence by the funder.

Funders are primarily concerned with the case merits, the economics of the proposed investment, and the enforceability of any award. In order for a funder to seriously consider a potential opportunity, there must be an adequate demonstration of a solid claim with a healthy, recoverable margin between the anticipated damages recovery and the anticipated budget for legal fees and costs.

The facts, the merits, the parties, and their representatives will all play a crucial role in this calculus.

Every typical "TPF" agreement consists of a series of financial and non-financial terms such as: budget and maximum Investment, adverse costs and security for costs, structure of return on investment, conflict of interest, control, The legal structure of the third-party funder's interest in the proceeds of the case and termination is formed. In addition to the "TPF" agreement, various Ancillary Agreements may also be signed as part of the "TPF" Agreement process, such as standstill agreements, priorities agreement, escrow agreement, security in the form of ancillary

agreements. Each funder's TPF agreement and ancillary documents are different and most TPF agreements that are ultimately executed by the plaintiff are negotiated separately, so the overview of the article focuses on what are best practices and The main observed issues have been identified. TPF is still a developing industry and each new case raises unique issues that have never been considered before.

This Page Intentionally Left Blank

فرایند عملی مدیریت و تنظیم قرارداد تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث

محمد مهدی اسدی^۱

۱. دکترای حقوق تجارت بین‌الملل، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران.
Law_asadi@yahoo.com

چکیده:

هدف این مقاله بررسی مکانیسم مدیریت و تنظیم قرارداد تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث (موسوم به «تی پی اف») است. شروع فرایند با تصمیم خواهان به استفاده از «تی پی اف» و مراجعه هم‌زمان به چندین تأمین‌کننده مالی بالقوه با رعایت نکات کلیدی از جمله محرمانگی و مصونیت از افشا آغاز می‌گردد. نحوه ارائه پرونده اهمیت بسیاری دارد. تصمیم‌گیری در مورد تأمین مالی یک دعوی بعد از بررسی جامع و دقیق توسط تأمین‌کننده مالی انجام خواهد شد.

هر قرارداد معمول «تی پی اف» از یک سری شروط مالی و غیرمالی از قبیل بودجه و حداکثر میزان سرمایه‌گذاری، هزینه‌های طرف مقابل و تأمین برای هزینه‌ها، ساختار بازگشت سرمایه، تعارض منافع، کنترل، ساختار حقوقی منافع تأمین‌کننده شخص ثالث در عواید پرونده و فسخ تشکیل شده است. علاوه بر قرارداد «تی پی اف»، توافقات فرعی متفاوتی نیز ممکن است به‌عنوان بخشی از فرایند انعقاد قرارداد «تی پی اف» از قبیل هم‌ترازی

کپی رایت و مجوز دسترسی آزاد:



کپی‌رایت مقاله در مجله پژوهش‌های حقوق مالی و اقتصادی نزد نویسنده (ها) حفظ می‌شود. کلیه مقالاتی که در مجله پژوهش‌های حقوق مالی و اقتصادی منتشر می‌شوند با دسترسی آزاد هستند. مقالات تحت شرایط مجوز Creative Commons Attribution Non-Commercial License 4.0 منتشر می‌شوند که اجازه استفاده، توزیع و تولید مثل در هر رسانه‌ای را می‌دهد، به شرط آنکه به مقاله استناد شود. جهت اطلاعات بیشتر می‌توانید به صفحه سیاست‌های دسترسی آزاد نشریه مراجعه کنید.



پژوهشکده حقوق

نوع مقاله:
پژوهشی

DOI:

10.48300/jfel.2024.423708.1013

تاریخ دریافت:
۱۳ آبان ۱۴۰۲

تاریخ پذیرش:
۱۸ فروردین ۱۴۰۳

تاریخ انتشار:
۳۱ شهریور ۱۴۰۳



ریسک، توافق توقف، توافق اولویت‌ها، توافق امانی و وثیقه در قالب اسناد فرعی (جانبی) امضا شوند. قرارداد «تی پی ف» و اسناد فرعی (جانبی) هر تأمین‌کننده مالی، متفاوت است و اغلب قراردادهای «تی پی ف» که در نهایت توسط خواهان امضا می‌شوند به صورت مجزا مورد مذاکره قرار می‌گیرند؛ بنابراین نمای کلی مقاله بر آن چیزی تمرکز می‌کند که به‌عنوان بهترین شیوه‌ها و اصلی‌ترین مسائل مشاهده شده شناسایی شده‌اند. «تی پی ف» هنوز یک صنعت در حال توسعه است و هر پرونده جدیدی باعث به وجود آمدن موضوعات منحصر به فردی می‌شود که پیش‌تر مورد توجه قرار نداشته است.

کلیدواژه‌ها:

محرمانگی و مصونیت از افشا، ارزیابی پرونده، شروط مالی، شروط غیر مالی، توافقات فرعی (جانبی).

حامی مالی:

این مقاله هیچ حامی مالی ندارد.

مشارکت نویسندگان:

محمد مهدی اسدی: مفهومی‌سازی، تحقیق و بررسی، منابع، نوشتن - بررسی و ویرایش.

تعارض منافع:

بنابر اظهار نویسندگان این مقاله تعارض منافع ندارد.

استاددهی:

اسدی، محمد مهدی. «فرایند عملی مدیریت و تنظیم قرارداد تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث». مجله پژوهش‌های حقوق مالی و اقتصادی ۱، ش. ۱ (۳۱ شهریور ۱۴۰۳): ۲۶۳-۲۹۲.

مقدمه

در این مقاله فرایند عملی مدیریت و انعقاد قرارداد تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث (موسوم به «تی پی ف») از زمان تصمیم خواهان به استفاده از آن تا زمان انعقاد قرارداد ترسیم و بررسی می‌گردد.^۱ زمانی که خواهان^۲ تصمیم به استفاده از «تی پی ف» برای اقامه و پیگیری دعوا دارد، موفقیت او برای دریافت منابع مالی اغلب به انتخاب درست تأمین‌کننده مالی، در نظر گرفتن ملاک‌های سرمایه‌گذاری هر تأمین‌کننده مالی و همین‌طور ساختار و شروط تجاری مدنظر بستگی خواهد داشت. معمولاً تأمین‌کننده مالی به‌صورت مستقیم با خواهان به مذاکره می‌پردازد. از آنجا که اغلب خواهان‌ها متقاضیان مداوم «تی پی ف» نیستند، اهمیت تکیه به یک کارگزار یا وکیل متخصص^۳ برای دریافت

۱. برای مطالعه تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث نک:

Hussein Haeri, Clàudia Baró Huelmo & Giacomo Gasparotti, *Third-Party Funding in International Arbitration* (London: Global Arbitration Review, 2021); Report of the ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration, *The ICCA Reports NO.4*, 2018; Nikolaus Pitkowitz, *Handbook on Third-Party Funding in International Arbitration* (Huntington, NY: JURIS, 2018); Bernardo M. Cremades & Antonias Dimolitsa, *Third Party Funding in International Arbitration* (New York: Wolters Kluwer Law & Business, 2015); Jonas Von Goeler, *Third-Party Funding in International Arbitration and its Impact on Procedure* (Boston: Kluwer Law International, 2016); Stavros Brekoulakis, *Third Parties in International Commercial Arbitration* (Oxford; New York: Oxford University Press, 2011); Lisa Bench Nieuwveld & Victoria Shannon Sahani, *Third-Party Funding in International Arbitration*, Second Edition (Philadelphia: Wolters Kluwer, 2017).

همچنین برای مطالعه تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث نک: محمد مهدی اسدی، «تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث»، تمدن حقوقی، ۶، ۱۴ (۱۴۰۲)، ۴۳-۷۲؛ و برای مطالعه چالش‌های اساسی تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث نک: محمدعلی بهمنی و محمد مهدی اسدی، «چالش‌های اساسی تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث»، پژوهش حقوق خصوصی، ۹، ۳۴ (۱۴۰۰)، ۶۵-۹۶؛ برای مطالعه ابعاد مختلف تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث نک: مقالات و کتاب نویسنده.

۲. استفاده از «تی پی ف» منحصر به خواهان نیست و امکان دسترسی به «تی پی ف» برای خواننده نیز فراهم است. علی‌ای حال در حال حاضر اکثریت قریب به اتفاق متقاضیان «تی پی ف» خواهان‌ها هستند. نک:

Maxi Scherer, Aren Goldsmith and Camille Flechet, "Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part I: Funders' Perspectives", *International Business Law Journal*, 164(2012), 211; Bernardo M. Cremades, "Third Party Litigation Funding: Investing in Arbitration", *TDM*, 8, 4(2011), 4; Nicholas Rowles-Davies, *Third Party Litigation Funding* (Oxford: Oxford University Press, 2014), 61; Von Goeler, Op. Cit. 48-49; Jean-Christophe Honlet, "Recent decisions on third-party funding in investment arbitration", *ICSID Review*, 30, 3(2015), 699-712.

۳. یکی از نتایج مستقیم ظهور «تی پی ف»، عدم شناخت بسیاری از وکلا از ساختارهای مختلف قرارداد «تی پی ف» است. با این حال فعالان این صنعت گام‌هایی برای ایجاد شروط قراردادی هماهنگ برداشته‌اند. یک چالش دیگر که وکلا با آن مواجه می‌شوند عدم تجربه کافی آنها در زمینه مذاکره بر سر قراردادهای مالی در مقایسه با هم‌تایان خود در بخش‌های مالی است.

مشورت و راهنمایی به شکل روزافزونی افزایش پیدا کرده است.^۴

هر شخصی که به دنبال استفاده از «تی پی اف» می‌باشد، بهتر است به شکل هم‌زمان به چندین تأمین‌کننده مالی بالقوه با رعایت نکات کلیدی از جمله محرمانگی و مصونیت از افشای اطلاعات مراجعه نماید. این امر علاوه بر اینکه اجازه می‌دهد شروط هر پیشنهاد تأمین مالی بر اساس پیشنهادهای رقابتی موجود مورد ارزیابی قرار گیرد، باعث افزایش شانس دریافت منابع مالی خواهد شد. اغلب پرونده‌های ارائه‌شده به دلایل مختلف توسط تأمین‌کنندگان مالی رد می‌شوند. آمارهای منتشرشده اندکی در دسترس است، ولی برخی گزارش‌ها نشان می‌دهد که نرخ رد کردن پرونده‌ها برابر با ۹۰ درصد یا بیشتر است. این نرخ ممکن است با افزایش تعداد تأمین‌کنندگان مالی واردشده به بازار و همین‌طور افزایش آگاهی و آشنایی وکلا و متقاضیان با الزامات اساسی اغلب تأمین‌کنندگان مالی کاهش یابد.^۵ برای اینکه یک تأمین‌کننده مالی به شکل جدی یک فرصت بالقوه را مدنظر قرار دهد، باید یک دعوی متقن با حاشیه سود مناسب وجود داشته باشد؛ بنابراین نحوه ارائه پرونده اهمیت بسیاری دارد. تصمیم‌گیری در مورد تأمین مالی یک دعوی بعد از بررسی جامع و دقیق توسط تأمین‌کننده مالی اتخاذ خواهد شد.^۶

یک قرارداد معمول «تی پی اف» از یک سری شروط مالی و غیرمالی^۷ تشکیل شده است که در ادامه مورد بررسی قرار خواهد گرفت. علاوه بر قرارداد «تی پی اف»، توافقات فرعی متفاوتی نیز ممکن است به‌عنوان بخشی از فرایند توافق «تی پی اف» از قبیل هم‌ترازی ریسک، توافق توقف، توافق اولویت‌ها، توافق امانی و وثیقه امضا شود که در مبحث اسناد فرعی (جانبی) مورد بحث قرار خواهد گرفت. قرارداد «تی پی اف» و اسناد فرعی (جانبی) هر تأمین‌کننده مالی متفاوت است و اغلب قراردادهای «تی پی اف» به‌صورت مجزا مورد مذاکره قرار می‌گیرند؛ بنابراین نمای کلی پیش رو ضمن تأکید بر دشواری‌های ناشی از مجموعه‌ای از حوزه‌های قضایی، آشکال معاملات تأمین مالی و هنجارهای وکالتی حاکم به‌علاوه آزادی قراردادی طرفین و نیاز به انعطاف، بر آن چیزی تمرکز دارد که به‌عنوان بهترین شیوه‌ها و اصلی‌ترین مسائل مشاهده‌شده شناسایی شده است.^۸ «تی پی اف» هنوز یک صنعت در حال توسعه است

4. Pitkowitz, Op. Cit. 11.

5. Report of the ICCA-Queen Mary Task Force on Third Party Funding in International Arbitration, The ICCA Reports, No.4, Published by the International Council for Commercial Arbitration, April 2018, 25.

6. Cremades, "Chapter 12. Concluding remarks", Op. Cit. 154.

7. Selwyn Seidel, Investing in International Arbitration Claims (Burford Group, Iberian Law, 2011).

۸. کارگروه سوم انسیترال (Uncitral Working Group III on Investor-State Dispute Settlement Reform)

در حال حاضر در حال بررسی گزینه‌های مختلف اصلاحات از جمله در خصوص «تی پی اف» است. در این ارتباط نک:

و هر پرونده جدید باعث به وجود آمدن موضوعات منحصر به فردی می‌شود که قبلاً مدنظر قرار نگرفته است.

در این مقاله سعی شده است تا چهارچوبی کلی برای «تی پی ف» ارائه شود. موارد کلیدی بررسی شده عبارت‌اند از: محرمانگی و مصونیت از افشای اطلاعات، ارزیابی پرونده، شروط مالی، شروط غیرمالی، اسناد فرعی (جانبی) و نقش و وظایف کلی مشاور حقوقی نسبت به موکل که در ادامه مورد مطالعه قرار خواهند گرفت.

۱- امضای قرارداد محرمانگی و مصونیت از افشای اطلاعات^۹

UNCITRAL, (A/CN.9/WG.III/WP.172); UNCITRAL, (A/CN.9/1004); UNCITRAL, Possible reform of investor-State dispute settlement (ISDS) Third-party funding, Note by the Secretariat, 24 January 2019, (A/CN.9/WG.III/WP.157); UNCITRAL, Possible reform of investor-State dispute settlement (ISDS) - cost and duration, Note by the Secretariat, 31 August 2018, (A/CN.9/WG.III/WP.153); UNCITRAL, Possible reform of investor-State dispute settlement (ISDS) Draft code of conduct, Note by the Secretariat, 9 November 2020, (A/CN.9/WG.III/WP.201), Draft Code of Conduct for Adjudicators in International Investment Disputes, Version Four, ICSID and UNCITRAL, July 2022.

در جریان فعالیت کارگروه، نگرانی‌ها در خصوص اثر «تی پی ف» بر رسیدگی داور و همچنین تأثیر آن بر نظام حل اختلاف سرمایه‌گذار - دولت مشخص شدند.

UNCITRAL, (A/CN.9/WG.III/WP.172), para. 5.

بر این اساس دبیرخانه وظیفه داشت جهت بررسی کارگروه گزینه‌های اصلاحات را پیشنهاد نماید. دبیرخانه به این نتیجه رسیده است که «تی پی ف» تا حد زیادی نظام‌مند نشده است. دبیرخانه طیف وسیعی از گزینه‌های اصلاحات را پیشنهاد نموده است. این گزینه‌ها توسط کارگروه در سی و هشتمین جلسه خود مورد بحث و بررسی قرار گرفت. کارگروه ترجیح داده به جای آنکه «تی پی ف» را ممنوع کند آن را تنظیم و نظام‌مند نماید. در این راستا چندین چالش اساسی را خطاب قرار داده و بنیان کارهای آینده خود را پایه‌ریزی نمود. کارگروه در حال گردآوری و بررسی نظرات کشورها راجع به این موضوع است. تاکنون برخی از کشورها موافقت خود را با مقررات گذاری در این خصوص اعلام نموده‌اند. برای مثال نک:

UNCITRAL, Submission from the Government of Turkey, 2019, (A/CN.9/WG.III/WP.174), p.3; UNCITRAL, Possible reform of investor-State dispute settlement (ISDS) Submission from the Government of Morocco, Note by the Secretariat, 2019, (A/CN.9/WG.III/WP.161), paras 26-30; UNCITRAL, Possible reform of investor-State dispute settlement (ISDS) Submission from the Government of Thailand, 2019, (A/CN.9/WG.III/WP.162), para 18.

به هر حال ضرورت مقررات‌گذاری در این حوزه و دامنه آن در گروهی اتمام جلسات کاری و تصمیم نهایی کارگروه سوم آنسیترال است و تا آن زمان باید صبر پیشه کرد.

UNCITRAL, (A/CN.9/1004), Ibid, para 97: After discussion, the Secretariat was requested to prepare draft provisions on third-party funding reflecting the deliberations, which would contain options for consideration. It was said that the draft provisions, once finalized, could be deployed by States in their treaties, used in arbitration rules, or incorporated in a multilateral convention which could apply to all treaties and allow for a harmonized approach.

۹. برای مطالعه در خصوص مصونیت از افشای اطلاعات در تأمین مالی داور بین‌المللی نک: محمد مهدی اسدی، «بررسی ضرورت افشای وجود قرارداد تأمین مالی داور بین‌المللی توسط شخص ثالث و لزوم صیانت از افشای سایر اطلاعات»،

تأمین منابع مالی نیازمند به اشتراک گذاشتن اطلاعات محرمانه، تحت مصونیت و گاهی بسیار حساس با تأمین کنندگان مالی بالقوه است. تضمین حفاظت از این اطلاعات محرمانه و حفظ هر نوع مصونیت موجود مسائل مهمی هستند که صاحبان دعاوی و وکلای آنها قبل از جستجو برای تأمین مالی باید به آنها توجه نمایند.^{۱۰}

هرکسی که در حال مدیریت و راهبری این فرایند است باید تعادلی بین افشای اطلاعات مورد نیاز برای ارزیابی و بررسی و اجتناب از اسقاط حق مصونیت ایجاد نماید. گام‌های اساسی خاصی از قبیل امضای قرارداد عدم افشا قبل از به اشتراک نهادن هر نوع اطلاعات و محدود کردن اطلاعات به اشتراک گذاشته شده در ابتدای کار، روش‌های نسبتاً استاندارد در این ارتباط هستند. افزودن شرط به قرارداد «تی پی ف» بر اساس ارجاع، شیوه مناسبی است برای اینکه زنجیره حق مصونیت از افشای اطلاعات قطع نشود. همین‌طور مناسب است شروط مشابهی در قرارداد «تی پی ف» قرار داده شود. نگرانی‌ها و پروتکل‌های حفاظت از محرمانگی و مصونیت از افشای اطلاعات بسته به حوزه یا حوزه‌های قضایی مرتبط تغییر خواهد کرد. در بعضی حوزه‌های قضایی مسئله به خوبی مشخص شده است، در حالی که در حوزه‌های دیگر موضوع همچنان مبهم و در حال تکامل است.^{۱۱}

۲- ارزیابی پرونده توسط تأمین کننده مالی

رویکرد و فرایند تصمیم‌گیری هر شخص تأمین کننده مالی متفاوت است. معمول‌ترین رویکرد شامل یک فرایند دومارحله‌ای است. اولین مرحله شامل یک ارزیابی اولیه (معمولاً داخلی) از فرصت ارائه شده (توسط تأمین کننده مالی) است. این ارزیابی شامل بررسی مواردی از قبیل ذی‌حق بودن پرونده، میزان مالی درخواست شده، ارزش دعوی، وضعیت حقوقی، اجرا و غیره خواهد بود که در ادامه تحت عنوان ارزیابی کمی (ارزیابی ارزش یک دعوی) مورد بررسی قرار خواهد گرفت. اگر تأمین کننده مالی به این نتیجه برسد که پرونده ملاک‌های سرمایه‌گذاری وی را تأمین می‌نماید آنگاه وی نسبت به ارائه پیشنهاد مبادرت می‌ورزد. این پیشنهاد معمولاً مشروط به این است که تأمین کننده مالی یک فرایند بررسی دقیق ثانویه را نیز انجام دهد که در ادامه تحت عنوان ارزیابی کیفی (ارزیابی بایسته) مورد مطالعه قرار خواهد

تمدن حقوقی، ۶، ۱۷ (۱۴۰۲)، ۵-۲۶.

10. Nieuwveld and Shannon, Op. Cit. 68-69.

۱۱. نک:

Viamedia, Inc. v. Comcast Corp., [2017] WL 2834535, 30 June 2017.

گرفت. با توجه به زمان و هزینه‌های صرف‌شده طی مرحله دوم، بسیاری از تأمین‌کنندگان مالی برای تکمیل این فرایند یک مدت‌زمان به‌صورت انحصار برای خود درخواست می‌کنند.^{۱۲}

۲-۱- ارزیابی کمی

تأمین‌کننده مالی ثالث تلاش دارد تا چهارچوبی کمی برای دارایی کیفی (که در واقع همان دعوای حقوقی است) ایجاد نماید. این چهارچوب بخش مهمی برای تعیین این مسئله خواهد بود که آیا پرونده پتانسیل لازم برای سرمایه‌گذاری دارد.^{۱۳} با این حال همان‌طور که در ادامه بررسی می‌شود، این تلاش تنها محک موجود برای ارزیابی نیست.

متغیرهای کلیدی زیر ارزیابی تأمین‌کننده مالی از ارزش یک دعوای داوری را تعیین می‌کند. این متغیرها شامل صلاحیت قضایی، ذی‌حق بودن، کمیت، جبران خسارت، طول مدت (دریافت رأی) و هزینه‌ها هستند.

اکنون که متغیرهای کلیدی مشخص شدند، چگونه می‌توان آنها را به عدد و رقم تبدیل نمود؟ هزینه، طول مدت و کمیت به‌سهولت قابل تبدیل به ارقام هستند، با این حال با ادامه یافتن داوری همه این موارد ممکن است از مقادیر مورد انتظار انحراف داشته باشند؛ همچنین ارزیابی احتمال دریافت خسارت می‌تواند بسته به خواننده تا حد زیادی راحت باشد. خواننده‌هایی که شرکت‌های بزرگ یا کشورهای مستقل باشند، دارای رتبه‌بندی اعتباری و ابزارهای بدهی هستند که قبلاً صادر کرده‌اند و بر اساس آنها می‌توان توانایی آتی برای پرداخت را تعیین نمود؛ بنابراین ساده است که احتمال عدم توانایی پرداخت تعهدهای مالی یک خواننده بزرگ را ارزیابی نمود. با این حال چنین ارزیابی تنها نشان‌دهنده میزان ریسک «نمی‌تواند پرداخت کند» و نه میزان ریسک «پرداخت نخواهد کرد» خواهد بود.

تأمین‌کنندگان مالی معمولاً خواننده‌ها را به دو دسته خواننده‌هایی که ارزش پیگیری دارند (یا به این دلیل که سابقه پرداخت دارند، یا به این دلیل که می‌توان از طریق شیوه‌های اجرایی آنها را وادار به پرداخت کرد) و مابقی خواننده‌ها تقسیم می‌کنند. در ادامه تأمین‌کننده مالی، ریسک «پرداخت نخواهد کرد» را

۱۲. برخی از تأمین‌کنندگان مالی همچنین از سطح بررسی سومی هم استفاده می‌کنند که نیازمند ارائه دعوی و شروط سرمایه‌گذاری پیشنهادی به یک کمیته سرمایه‌گذاری برای اتخاذ تصمیم نهایی است.

13. Report of the ICCA-Queen Mary Task Force on Third Party Funding in International Arbitration, The ICCA Reports, No. 4, Published by the International Council for Commercial Arbitration, April 2018, 25.

همچنین نک:

Von Goeler, Op. Cit. 18-19.

نزدیک صفر ارزیابی کرده و به ارزیابی ریسک اعتباری «نمی‌تواند پرداخت کند» خواهد پرداخت. این امر باعث می‌شود که تنها مسئله ارزیابی متغیرهای حقوقی کلیدی، یعنی قدرت استدلال‌های حقوقی در حوزه قضایی، مسئولیت و خسارات باقی بماند. بر اساس هر کدام از این نتایج، میزان پرداختی به خواهان بسیار متفاوت خواهد بود.^{۱۴}

۲-۲- ارزیابی کیفی

ارزیابی کمی تا حدی می‌تواند به تأمین کننده مالی کمک نماید؛ بنابراین ضرورت دارد که وی در حین مذاکره قرارداد «تی پی اف» یک ارزیابی کیفی با همان اهمیت ارزیابی کمی برای دیگر عناصر که نشانگر قدرت دعوی است انجام دهد. معمولاً یک مدت به صورت انحصاری به منظور ارزیابی بایسته^{۱۵} قبل از انعقاد قرارداد «تی پی اف» یا درون قرارداد «تی پی اف» توسط تأمین کننده مالی درخواست می‌شود. طول دوره لازم برای ارزیابی بایسته در اصل تابعی از پیشرفت پرونده است. ارزیابی پرونده‌ای که به زودی به داوری می‌رود می‌تواند نسبتاً سریع باشد. پرونده معاهده سرمایه‌گذاری که در مراحل اولیه قرار دارد و آماده‌سازی زیادی برای آن صورت نگرفته است به احتمال زیاد نیازمند مدت زمان بیشتر و شامل ریسک بالاتر است.

در ارزیابی بایسته، تأمین کننده از صفحات گسترده فاصله گرفته و آن متغیرهایی را مورد ارزیابی قرار می‌دهد که کمتر ملموس هستند. این متغیرها شامل داستان پیش زمینه دعوی، اعتبار احتمالی خواهان به عنوان شاهد پرونده، ترکیب احتمالی هیئت داوری و مواجهه با افشای جدی اسناد مخفی هستند. در انتها، تنها دعاوی که دارای پایه و اساس قوی کمی و کیفی باشند تأمین مالی خواهند شد. هدف ارزیابی بایسته آن است که تأمین کننده مالی ثالث قادر به اعتبارسنجی پایه و اساس

۱۴. رویکردهای ماتریسی در ارزش گذاری دعاوی معمول هستند. یک ماتریس در واقع جدولی از ارقام است، ولی ارقام موجود در ردیف‌ها و ستون‌های آن ممکن است نشان دهنده سناریوهای مختلف باشد. از چنین کاربردی برای تخمین ارزش آتی یک دعوی استفاده می‌شود. خانم لیسای بنج نیولد و خانم ویکتوریا شانون ساهانی در کتاب تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث، رویکرد ماتریسی را با مثالی از یک پرونده فرضی توضیح داده‌اند. نک: Nieuwveld and Shannon, Op. Cit. 36-37.

۱۵. الزام برای انحصار عمومی نیست ولی یک شیوه نسبتاً معمول در میان تأمین کنندگان مالی به شمار می‌آید. در حالی که این درخواست باید به عنوان یک درخواست مشروع از سوی تأمین کننده مالی که می‌خواهد یک فرایند ارزیابی بایسته بسیار گسترده و احتمالاً هزینه‌بر را شروع نماید پذیرفته شود، ولی خواهان‌ها باید با احتیاط با این درخواست برخورد کنند. پذیرش یک دوره انحصار طولانی در یک پرونده که زمان در آن اهمیت دارد اگر قرارداد تأمین مالی در انتهای این فرایند امضا نشود می‌تواند خسارات فراوانی به دنبال داشته باشد.

سرمایه‌گذاری در یک پرونده خاص باشد و تحلیل‌های حقوقی و تحلیل‌های دیگری را انجام دهد که قبلاً انجام نشده است. در انتهای دوره ارزیابی بایسته شخص تأمین‌کننده مالی در حالی که می‌داند از این لحظه به بعد در معرض تمامی ریسک‌های مربوط به پرونده قرار خواهد داشت^{۱۶} باید تصمیم‌گیری نماید.^{۱۷}

به‌منظور اعتبارسنجی ذی‌حق بودن دعوی، تأمین‌کننده مالی ثالث باید تمام اسناد کلیدی پشتیبان پرونده را درخواست نماید. کیفیت این اسناد به هر صورتی که باشد، در ادامه شخص تأمین‌کننده مالی باید تفاهم‌نامه سرمایه‌گذاری پرونده را (که مشخص می‌کند تأمین‌کننده ثالث منابع مالی را برای پرونده تأمین خواهد کرد) آماده نماید.

تأمین‌کننده ثالث نیازمند شواهد برای تمامی موارد کلیدی در تفاهم‌نامه سرمایه‌گذاری است. این تفاهم‌نامه سرمایه‌گذاری همچنین ورای ویژگی‌های پرونده بوده و ممکن است دیگر موارد کلیدی از قبیل سوابق شخص خواهان، احتمالات دریافت خسارت، سوابق کاری وکلا، تحلیل تصمیمات قبلی داور و البته رأی و ریسک‌های مالی بالقوه سرمایه‌گذاری را پوشش دهد. معمولاً تفاهم‌نامه سرمایه‌گذاری بعد از اتمام تحلیل اولیه توصیف‌شده و مشخص شدن شروط مالی نوشته خواهد شد.

به‌منظور اعتبارسنجی استحقاق دعوی (مبتنی بر حوزه قضایی) بعضی از تأمین‌کنندگان مالی از پرسشنامه‌های ارزیابی بایسته^{۱۸} مشابه با موارد استفاده‌شده در امور مالی شرکتی استفاده می‌کنند تا اطمینان حاصل نمایند که تمام سؤالات کلیدی را در بررسی پرونده پوشش داده‌اند. در نهایت، اعتبارسنجی موفق به کیفیت اسناد در دسترس و سرعت ارائه آنها بستگی خواهد داشت.

همان‌طور که در بالا تشریح شد، تأمین‌کننده ثالث ارزیابی خود را بر اساس بازده و ریسک مورد انتظار انجام می‌دهد. بر اساس تعریف، پرونده‌های دارای ریسک غیرمترقبه جذابیت کمتری دارند. این ریسک‌ها همان مواردی که می‌دانیم نمی‌دانیم هستند. به‌طور خاص، تأمین مالی پرونده‌هایی که در آنها استحقاق تا حد زیادی بر اساس کشف اسناد از شخص خواننده تعیین می‌شود بسیار دشوار هستند.^{۱۹}

۱۶. در ارزیابی بایسته، تأمین‌کننده ثالث به دنبال تأیید این امر است که پرونده‌ای که بر اساس تحلیل‌های کمی و کیفی ارزیابی شده است دارای تعادل مناسبی از بازگشت سرمایه مورد انتظار در برابر ریسک مورد انتظار است.

17. Von Goeler, Op. Cit. 14.

18. DDQs

۱۹. در گزارش نهایی ایکا - کوپین مری یک چک‌لیست ارزیابی بایسته شامل سؤالات و مسائلی که می‌بایست تأمین‌کنندگان مالی و خواهان قبل از امضای یک قرارداد «تی پی اف» مدنظر قرار دهند ارائه شده است. نک: Report of the ICCA-Queen Mary, 2018, 196-197.

۳- شیوه تنظیم شروط مالی قرارداد «تی پی ف»

هنگام مذاکره بر سر قرارداد «تی پی ف»، شروط مالی معمولاً اولین (و یکی از سریع‌ترین) مواردی هستند که مورد توافق قرار می‌گیرند. معمولاً هنگامی که شخص ثالث تأمین‌کننده ارزیابی ابتدایی خود از پرونده را انجام می‌دهد و به اندازه کافی از پرونده مطلع می‌شود شروط مالی اولین گام در توافق هستند. منطق پایه این رویکرد این است که اگر توافق در خصوص ارقام و اعداد وجود نداشته باشد ارزش ندارد که خواهان، تأمین‌کننده مالی ثالث و وکیل وقت و انرژی خود را صرف مذاکره در مورد شروط قرارداد و سپس اجرای ارزیابی بایسته نمایند. در اغلب موارد بودجه اولیه و شروط تأمین‌کننده شخص ثالث در مدت‌زمان کوتاهی مورد توافق قرار می‌گیرند.

۳-۱- بودجه و حداکثر میزان سرمایه‌گذاری

در رابطه با «تی پی ف»، خواهان و تأمین‌کننده مالی باید در قرارداد، گستره و میزان منابع مالی را مشخص نمایند. ساختار بودجه مشخص می‌کند که منابع مالی مورد توافق به چه صورت در مراحل مختلف پرونده هزینه می‌شود. این بودجه باید مورد ارزیابی قرار گیرد تا مقبولیت آن آزموده شود. بودجه‌ای که به خوبی در مورد آن فکر شده باشد شامل موارد احتمالی تخصیص نیافته و همین‌طور دامنه‌هایی برای مراحل مختلف پرونده است.

بودجه به معنای پایان داستان در خصوص صورت‌حساب‌های پرونده نیست. تمام طرفین لاجرم نیازمند کنار آمدن با انحرافات از بودجه هستند. تمام تأمین‌کنندگان مالی تجاری تا این حد باهوش هستند که بدانند چه زمانی هزینه برنامه‌ریزی نشده اضافی، ضروری و لازم است.

۳-۲- جبران هزینه‌ها و درخواست قرار تأمین هزینه‌ها

در حوزه داوری بین‌المللی، به‌ویژه پرونده‌های مبتنی بر معاهده، دیوان‌های داوری به شکل تاریخی تمایلی به صدور رأی به جبران هزینه‌ها به ضرر طرف بازنده نداشته‌اند. آنها معتقدند که هرکدام از طرفین هزینه‌های مختص به خود را پرداخت نمایند. با این حال، این موضوع دیگر همواره صادق نیست. در حوزه داوری تجاری بسیار معمول است که دیوان‌های داوری قاعده پرداخت توسط بازنده به شیوه انگلیسی را اعمال می‌کنند.

همچنین این امر بسیار معمول شده که خواننده از دیوان داوری درخواست قرار تأمین هزینه‌ها نماید. با توجه به اطلاعات نویسنده، این درخواست‌ها به‌ندرت در پرونده‌های مربوط به معاهده (با برخی استثنائات

خاص) پذیرفته شده است. این نوع درخواست‌ها به شکل گسترده‌تری نسبت به معاهده در پرونده‌های تجاری مدنظر قرار گرفته است. در جایی که منابع مالی برای اجرای قرار تأمین هزینه‌ها لازم باشد، خواهان به احتمال زیاد نیازمند آن است که تأمین‌کننده مالی ثالث این مبلغ را نیز پرداخت نماید.

۳-۳- ساختار بازگشت سرمایه

قیمت تأمین مالی داوری و همین‌طور ساختار شروط پیشنهادشده توسط تأمین‌کننده ثالث بر اساس دیدگاه تأمین‌کننده متغیر خواهد بود. بعضی از تأمین‌کنندگان به شکل کلی گران‌تر از تأمین‌کنندگان مالی دیگر هستند؛ دیگر تأمین‌کنندگان مالی، ریسک‌های مختلف را با نرخ‌های متفاوت قیمت‌گذاری می‌کنند.^{۲۰} با این حال بدون توجه به تفاوت‌های رویکردی، هزینه تأمین مالی داوری برای یک پرونده تجاری معمولی که احتمالاً یک تا سه سال طول می‌کشد، اغلب به‌عنوان «سه برابر» یا «۳X» شناخته می‌شود. عبارت «سه برابر» به این معنا است که تأمین‌کننده ثالث (اگر پرونده موفق بشود) امیدوار است که به بازده حداقل سه برابر سرمایه‌گذاری خود تا آن تاریخ دست یابد. داوری مبتنی بر معاهده سرمایه‌گذاری معمولاً یک فرایند چهار تا شش‌ساله است و بازده مورد نظر تأمین‌کننده نیز بر همین اساس بالاتر خواهد بود. در خصوص این بازده انتقاد وارد است که در مقاله مجزایی بحث خواهد شد.

بازگشت سرمایه شخص تأمین‌کننده مالی ممکن است به اشکال مختلف ساختاربندی شود. ممکن است به‌عنوان مضربی از (چند برابر) سرمایه سرمایه‌گذاری شده، یا درصدی از عواید دعوا ساختاربندی شود. بعضی قراردادها شامل ترکیبی از این موارد است، برای مثال مقدار بزرگ‌تر سه برابر سرمایه سرمایه‌گذاری شده یا ۳۵ درصد مقدار وصول‌شده توسط خواهان است. ساختار و قیمت‌دهی بازگشت سرمایه تأمین‌کننده مالی در پرونده نورسکات در برابر اسار^{۲۱} به این صورت بود.

همچنین معمول است که در قرارداد «تی پی اف»، بازگشت سرمایه شخص تأمین‌کننده مالی را به طول مدت پرونده (یا مقدار مبلغ هزینه‌شده) مرتبط نمود. به این معنا که اگر پرونده به شکل زود هنگام به توافق برسد بازگشت سرمایه تأمین‌کننده مالی کمتر خواهد بود، ولی با ادامه رسیدگی‌ها افزایش خواهد یافت. چنین ساختاری در حالی که تضمین می‌کند مقدار بازگشتی به تأمین‌کننده مالی با ریسک

20. Von Goeler, Op. Cit. 29-30.

21. Norscott v. Essar case, ICC Case No. 15790/VRO, Award, 17 December 2015.

برای بررسی نقد وارده به رأی صادره نک:

Wolfgang Kuhn & Hanneke van Oeveren, "The Full Recovery of Third-Party Funding Costs in Arbitration: To Be or Not to Be?", *Journal of International Arbitration*, 35, 3(2018), 307.

پذیرفته شده توسط وی در صورت توافق زود هنگام در پرونده تناسب بیشتری دارد، باعث تسهیل توافق زود هنگام برای خواهان خواهد شد.^{۲۲}

۴- شیوه تنظیم شروط غیر مالی قرارداد «تی پی ف»

در این قسمت مهم ترین شروط غیر مالی قرارداد «تی پی ف»^{۲۳} شامل تعارض منافع، کنترل، ساختار حقوقی منافع تأمین کننده ثالث در عواید پرونده و فسخ بررسی خواهد شد.^{۲۴} اشاره شد که قرارداد «تی پی ف» هر تأمین کننده مالی متفاوت است و اغلب قرارداد «تی پی ف» که در نهایت توسط خواهان امضا می گردد به صورت مجزا مذاکره می شود و بنابراین تا حدی از شکل استاندارد قرارداد شخص تأمین کننده مالی فاصله می گیرد.

پیش از ادامه بحث بیان چند نکته اساسی ضروری است. قرارداد «تی پی ف» باید به صورت مکتوب منعقد شود و مفاد آن می بایست واضح و صریح و نشان دهنده قصد و هدف طرفین قرارداد باشد. قرارداد همچنین باید مقدار منابع مالی که قرار است ارائه شود، نرخ بازگشت سرمایه و چگونگی توزیع عواید را به صورت دقیق بیان نماید. در نهایت اینکه قرارداد باید حاوی یک مکانیسم حل اختلاف عادلانه، شفاف و مستقل باشد.

۴-۱- مدیریت بهینه مسئله تعارض منافع در تنظیم قرارداد تأمین مالی

بازار «تی پی ف» ضرورتاً مجبور به بررسی مسئله تعارض منافع که در نتیجه مشارکت تأمین کننده مالی در یک پرونده خاص به وجود می آید، است.^{۲۵}

یک مسئله مرتبط این است که وکیل خواهان به چه صورت می تواند تعارض منافع بالقوه که بین وظایف او در قبال خواهان و رابطه او با تأمین کننده مالی به وجود می آید را مدیریت نماید.^{۲۶} معمول ترین

۲۲. نک:

Report of the ICCA-Queen Mary, 2018, 191-192.

۲۳. برای مطالعه بیشتر نک:

Von Goeler, Op. Cit. 11-72; Rowles-Davies, Op. Cit. 120-125, 221-247.

۲۴. برای مشاهده نمونه قرارداد تأمین مالی تریوم نک:

Maya Steinitz & Abigail Field, "A Model Litigation Funding Contract", *Iowa Law Review*, 711(2014), 711.

۲۵. برای مطالعه در خصوص حضور تأمین کننده ثالث و امکان تعارض منافع داور نک: اسدی، محمد مهدی، «بررسی ضرورت افشای وجود قرارداد تأمین مالی داور بین المللی توسط شخص ثالث و لزوم صیانت از افشای سایر اطلاعات»، پیشین.

۲۶. در گزارش نهایی ایکا - کوین مری بیان شده است که به شکل معمول تأمین کننده مالی ثالث و خواهان تنها طرفین

ساختار برای یک قرارداد «تی پی ف» ساختاری است که در آن به‌وضوح وظایف وکیل در قبال خواهان و (در صورت وجود) در قبال تأمین‌کننده مالی مشخص شود. با این حال در واقعیت، روابط بین تأمین‌کنندگان مالی و وکلا اغلب پیچیده‌تر است. برای مثال ممکن است خواهان در نتیجه معرفی وکیل یا رابطه وکیل با شخص تأمین‌کننده مالی وارد قرارداد تأمین مالی شود.^{۲۷}

بسیاری از این مسائل را می‌توان با تبعیت از بهترین شیوه‌های موجود در این صنعت و نوشتن دقیق قرارداد «تی پی ف» مدیریت کرد. به‌علاوه بعضی از خواهان‌ها از خدمات کارگزاران مستقل (یا وکلای مستقل) استفاده می‌کنند. وکلا چنین پیشنهادی را بدین منظور که فاصله خود از فرایند انتخاب تأمین‌کننده مالی را حفظ کرده و هر نوع مسئله تعارض منافع را تقلیل دهند، توصیه می‌کنند.

۴-۲- میزان کنترل تأمین‌کننده مالی بر فرایند داوری

میزان اعمال کنترل توسط تأمین‌کننده مالی بر داوری و تصمیم‌گیری خواهان (برای مثال، آیا بر سر دعوا توافق شود، چه زمانی توافق شود و در چه سطحی) اغلب یکی از نگرانی‌های بیان‌شده از جمله توسط خواهان‌ها و وکلا است. در بعضی از حوزه‌های قضایی کامن‌لا که دکترین‌های «معاضدت» و «شَرخَری» همچنان وجود دارد، این امر می‌تواند مسئله مهمی در ارزیابی قانونی بودن توافق «تی پی ف» باشد.^{۲۸} اغلب قراردادهای «تی پی ف» به‌دقت ساختاربندی می‌شوند تا تضمین شود که تأمین‌کننده مالی دارای کنترل بر پرونده یا خواهان نیست. در بسیاری از حوزه‌های قضایی این اقدام به‌منظور اجتناب یا به حداقل رساندن چالش قانونی بودن توافق «تی پی ف» ضروری است.

سؤال مرتبط با مسئله کنترل این است که تأمین‌کنندگان مالی تا چه حد به‌صورت فعال به دنبال نظارت بر سرمایه‌گذاری خود هستند. پاسخ برای هر تأمین‌کننده مالی متفاوت است، ولی باید فرض کرد که در حالت حداقلی، تأمین‌کننده مالی نیازمند گزارش‌هایی در مورد پیشرفت پرونده، حق نظارت بر هزینه‌ها و/یا تأیید هزینه‌کردها، اطلاع از هر نوع تغییرات مهم (برای مثال پیشنهادهای توافق یا

قرارداد تأمین مالی هستند تا از هر نوع تعارض منافع بالقوه وکلا در صورت عدم توافق اجتناب شود. در ادامه آمده است که در ایالات متحده آمریکا و شاید در سایر حوزه‌های قضایی افزودن وکلا به‌عنوان طرفین می‌تواند منجر به نگرانی‌هایی در خصوص وظیفه وفاداری کامل وکیل به موکل شود.

Report of the ICCA-Queen Mary, 2018, 191.

27. Maria Choi, "Third-Party Funders in International Arbitration: A Case for Protecting Communication Made in Order to Finance Arbitration", *The Georgetown Journal of Legal Ethics*, 833, 29(2016), 888-889.

28. Anne M Rodgers, M Scott Incerto and Alex E Cummings, "United States", in *Third Party Litigation Funding Law Review* (London: Law Business Research Ltd, 2017), 171-173.

اطلاعات جدیدی که آینده پرونده را تغییر می دهد) و دسترسی مستقیم به تیم حقوقی خواهان است. در بعضی از موارد، تأمین کننده مالی ممکن است نقشی بسیار فعال ایفا نماید و در جلسات و یا رسیدگی های خواهان شرکت کند، یک رونوشت از تمامی نوشته ها دریافت و نظرات خود را در مورد مسائل راهبردی ارائه دهد. بعضی از خواهان ها این مشارکت فعال تأمین کننده مالی را به عنوان یک ارزش افزوده از لحاظ مدیریت بودجه و تخصص حقوقی، راهبردی یا فنی (ورای ارائه منابع مالی) در نظر می گیرند.^{۲۹}

۴-۳- ساختار حقوقی منافع شخص ثالث تأمین کننده مالی در عواید پرونده

یکی از ملاحظات کلیدی برای تأمین کننده شخص ثالث تضمین این مسئله است که ساختار منافع وی همراه با مفاد قانون حاکم بر قرارداد «تی پی ف»، در برابر عواید داوری خواهان (از جمله در کشور محل سکونت وی) و اشخاص ثالث مؤثر و قابل اجرا باشد.

یک نکته دقیق که می بایست در قرارداد مورد توجه قرار گیرد، تعریف عواید و موفقیت در داوری است. آیا صرف موفقیت در داوری برای استحقاق تأمین کننده مالی کفایت می کند، یا اینکه این استحقاق بعد از دریافت واقعی عواید داوری حاصل خواهد شد. نکته مهم دیگر که می بایست در تنظیم قرارداد مورد توجه قرار گیرد مشخص کردن این مسئله است که آیا منابع مالی ارائه شده شامل هزینه های اجرای رأی داوری نیز می شود. در صورت عدم پیش بینی، منابع مالی اضافی برای این بخش در آینده مورد نیاز است.^{۳۰}

۴-۴- فسخ قرارداد

«تی پی ف» یک قرارداد بدون قید و شرط برای تأمین مالی دعوا تا انتها نیست. نقض توافق یا تغییر بنیادی در احتمال موفقیت می تواند حق فسخ قرارداد را حسب مورد به خواهان یا تأمین کننده مالی ثالث

29. Von Goeler, Op. Cit. 26-27.

نک:

Elizabeth Chan, "Proposed Guidelines for the Disclosure of Third-Party Funding Arrangements in International Arbitration", *American Review of International Arbitration*, 26, 2(2015), 308-309; Marc J. Goldstein, "Should the Real Parties in Interest have to Stand Up? - Thoughts About a Disclosure Regime for Third-Party Funding in International Arbitration", *Transnational Dispute Management*, 4(2011), 1; Anthony J Sebok, "Should the Law Preserve Party Control? Litigation Investment, Insurance Law, and Double Standards", *William & Mary Law Review*, 56, 3(2014-2015), 833-838, 853-859; Charles Silver, "Litigation Funding versus Liability Insurance: What's the Difference?", *DePaul Law Review*, 63, 2(2014), 623-638; Maya Steinitz, "The Litigation Finance Contract", *William & Mary Law Review*, 54, 2 (2012), 501-517.

30. Nieuwveld and Shannon, Op. Cit. 23.

بدهد. در این خصوص می‌توان به فسخ قرارداد به دلیل تقصیر (توسط تأمین‌کننده مالی ثالث یا خواهان) و اختیار فسخ تأمین‌کننده مالی زمانی که دیدگاه تأمین‌کننده ثالث در خصوص وضعیت، متفاوت از دیدگاه خواهان و وکلای وی باشد اشاره نمود.

در قرارداد «تی پی ف» باید مفهوم فسخ به دلیل تقصیر، چه توسط تأمین‌کننده ثالث و چه توسط خواهان، اقدامات لازم توسط هر یک از طرفین و تشریفات فسخ به دقت مشخص گردد.^{۳۱} در شرایطی پس از فسخ قرارداد ممکن است منافع تأمین‌کننده شخص ثالث در عواید تحت قرارداد باقی مانده و در نهایت پرداخت شود. به‌عنوان نمونه در حالتی که خواهان به شکل متقابلانه فسخ یک قرارداد «تی پی ف» را مهندسی کرده و در ادامه دعوای خود را در داوری پیگیری و در نهایت موفق می‌شود، یا از طریق کانال‌های جایگزین با خواننده به توافق می‌رسد.^{۳۲}

در هنگام مذاکره در خصوص تنظیم قرارداد «تی پی ف»، حق فسخ تأمین‌کننده ثالث (زمانی که دیدگاه او در خصوص وضعیت، متفاوت از دیدگاه خواهان و وکلای وی باشد) باعث بیشترین جدل است. حفاظت اصلی از خواهان از طریق افزودن یک شرط مشاور یا شرط معادل آن است. این شرط، به مسئله نصب مشترک یک ارزیاب مستقل برای حل تعارض‌های بین خواهان و تأمین‌کننده ثالث اشاره دارد. این ارزیاب مستقل وظیفه تعیین شیوه عملکرد مناسب را بر عهده خواهد داشت که برای تمامی طرفین الزام‌آور خواهد بود.^{۳۳}

به هر حال شروط و تشریفات مربوط به فسخ از مهم‌ترین مسائلی است که باید در قرارداد «تی پی ف» مورد توجه قرار گرفته و مفاد آن به‌وضوح مشخص گردد. اینکه چه زمانی و بر چه اساسی و با رعایت چه تشریفات طرفین یا یکی از طرفین می‌توانند قرارداد را فسخ کند، اثر فسخ بر منابع مالی که قبلاً ارائه شده

۳۱. برای مثال نک:

S&T Oil Equipment v. Juridica Investments Limited 2012 WL 28242 (C.A.5 (Tex.))

۳۲. به‌عنوان نمونه، به دنبال نتیجه دعوای سیاگ علیه مصر

(Siag and Vecchi v. The Arab Republic of Egypt, ICSID Case No. ARB/05/15)

وکلای خواهان، سیاگ را برای عدم پرداخت هزینه‌ها به دنبال یک توافق مستقیم بین دولت و خواهان تحت پیگرد قرار دادند. نک:

Siag v. King & Spalding LLP 2010 WL 2671580 and related LCIA proceedings

۳۳. راهنمای رفتاری انجمن تأمین‌کنندگان مالی دعوای انگلستان و ولز دلایل زیر را برای تلاش تأمین‌کننده مالی به‌منظور فسخ قرارداد تأمین مالی بیان می‌کند: «۱-۲-۱۱» به شکل منطقی دیگر موافقتی با استحقاق دعوی ندارد؛ ۲-۲-۱۱- به شکل منطقی باور دارد که اختلاف دیگر از لحاظ تجاری مناسب نیست؛ یا ۳-۲-۱۱- به شکل منطقی باور دارد که توسط طرف تأمین مالی شده نقض اساسی قرارداد انجام شده است.»

و بازگشت سرمایه به تأمین کننده مالی چگونه است، تعیین یک مکانیسم حل اختلاف در این خصوص و ایجاد تعهد پس از فسخ برای تأمین کننده مالی برای صیانت از محرمانگی از جمله مسائلی است که می بایست به آن توجه و دقت بسیار زیادی داشت.

۵- تنظیم اسناد فرعی (جانبی) توسط طرفین قرارداد «تی پی ف»

تأمین کنندگان مالی ثالث با دریافت عواید رأی داور بازده سرمایه گذاری خود را دریافت می کنند؛ بنابراین بدیهی است که تضمین دسترسی به عواید داور یکی مسئله و ملاحظه بسیار مهم برای شخص تأمین کننده مالی باشد. دلیل وجود بعضی از اسناد فرعی که به شکل ایدئال باید هم زمان با قرارداد «تی پی ف» امضا شوند تضمین این مسئله است.

تجربه نشان می دهد که توانایی تأمین کننده برای دریافت سهم خود از عواید داور ممکن است توسط دیگر ذی نفعان محدود شود. توافق توقف، توافق اولویت ها و توافق امانی به منظور مدیریت این وضعیت مورد توافق قرار می گیرند و امضا می شوند.

۵-۱- هم ترازوی ریسک (پوست در بازی)

هم ترازوی ریسک (پوست در بازی)^{۳۴} یک ملاحظه مهم برای بسیاری از تأمین کنندگان مالی ثالث هنگام بررسی یک فرصت بالقوه است. بعضی از تأمین کنندگان مالی شرط می کنند که وکیل باید بخشی از ریسک مربوط به بودجه دستمزد را بر عهده بگیرد. حتی برای آن دسته از تأمین کنندگان ثالث که به صورت پیش فرض چنین شرطی را تحمیل نمی کنند، تمایل وکیل (و/یا خواهان) برای بر عهده گرفتن سهمی از ریسک معمولاً به عنوان یک ویژگی مثبت هنگام ارزیابی یک فرصت تأمین مالی بالقوه در نظر گرفته می شود.

۵-۲- توافق توقف^{۳۵}

یکی از اولین نگرانی های تأمین کننده مالی ثالث تضمین این موضوع است که خواهان این اختیار و اجازه را از سوی تمام ذی نفعان خواهد داشت که داور را تا انتها پیگیری نماید.

34. Skin in the Game

به زبان ساده «پوست در بازی» یعنی اینکه یک شخص هم در معرض منافع (مثبت) و هم در معرض زیان (منفی) یک کار قرار داشته باشد.

35. Standstill Agreement

به‌منظور تضمین اینکه خواهان داوری را به‌درستی و تا اتمام آن مدیریت خواهد کرد تأمین‌کننده مالی ثالث معمولاً به دنبال یک قرارداد توقف است که بر اساس آن ذی‌نفعان موافقت می‌کنند که حقوق خود علیه خواهان را تا زمان اتمام داوری اجرایی نکنند یا اینکه هیچ عملی انجام ندهند که فرایند داوری را به خطر بیندازد.

در برخی از حوزه‌های قضایی، یک مأمور ورشکستگی تعیین‌شده توسط دادگاه قادر به ارائه تمام حفاظت‌های مدنظر تأمین‌کننده ثالث به وی خواهد بود. مثالی از این دست در سال ۲۰۱۱ قابل مشاهده است.^{۳۶}

در سال ۲۰۱۵ شرکت‌های اسپانیایی پترسن انرژی و پترسن انرژی اینورسورا که تحت ورشکستگی قضایی بودند تلاش کردند تا منابع مالی را برای طرح دعوا علیه جمهوری آرژانتین و اشخاص دیگر به دست آورند.^{۳۷} این شرکت‌ها به دلیل عدم توانایی برای ایفای تعهدات خود ورشکسته شده بودند و بدهی‌های بزرگی داشتند که باید پرداخت می‌شد. متصدیان تصفیه شرکت‌های پترسن با کسب اختیار از دادگاه منابع مالی برای این دعاوی را جذب نمودند. در توافق با تأمین‌کننده این دعاوی مقرر شده بود که سی درصد از هر نوع عواید دریافتی از خواننده پرونده در صورت موفقیت در دعوا به شرکت‌های ورشکسته پرداخت شود.^{۳۸} تأیید شرایط تأمین مالی توسط دادگاه باعث حفاظت از تأمین‌کننده علیه طلبکاران خواهان (که به دنبال به چالش کشیدن اعتبار این توافق بودند) شد.

۵-۳- توافق اولویت‌ها

توافق اولویت‌ها^{۳۹} مشخص می‌کند که عواید دعوا به چه صورت باید بین ذی‌نفعان تقسیم شود. شروط این توافق می‌تواند به اندازه ساختار بازگشت سرمایه اهمیت داشته باشد. این توافق می‌تواند درون قرارداد «تی پی اف» یا به صورت یک قرارداد مجزا باشد و معمولاً نیازمند اجرا توسط تمام ذی‌نفعان است. رویکرد معمول این است که یک مأمور امانی یا وکیل خواهان طرف این قرارداد شده و توافق نماید که پرداخت‌ها

۳۶. نک:

Decision of Mr. Justice Newbould in the Ontario Superior Court of Justice, Court File No. CV-11-9532-00CL, 16 April 2012.

37. Petersen Energia Inversora SAU and Petersen Energia SAU v Argentine Republic and YPF SA - United States District Court Southern District of New York - Case no 15-cv-2739 LAP.

38. Opinion & Order of Judge Loretta A. Preska in the New York Southern District Court (Sep. 9, 2016), Court File No. 15-CV-2739 (LAP)

۳۹. توافق آبشاری (Waterfall Agreement) نیز نامیده می‌شود.

Report of the ICCA-Queen Mary, 2018, 33.

به طرفین مربوط را مدیریت نماید.^{۴۰}

۵-۴- توافقی امانی^{۴۱}

برای مدیریت توزیع عواید داوری معمول است که خواهان از همان ابتدا در قرارداد می‌پذیرد که عواید به شکل مستقیم به یک مأمور امانی پرداخت شود. مأمور امانی عواید را در یک حساب امانی واریز و از آن نگهداری می‌نماید و در ادامه آن را مطابق توافق از پیش تعیین شده میان طرفین توزیع خواهد کرد. مأمور امانی معمولاً یک ارائه‌دهنده خدمات مالی است. با این حال به‌ویژه زمانی که مقدار پول مورد ادعا کم باشد، ممکن است وکیل خواهان به‌عنوان مأمور امانی نقش ایفا نماید.^{۴۲}

توافقی امانی باعث محدود شدن توانایی طرفین برای کنترل توزیع عواید بعد از دریافت از خواننده خواهد شد. کنترل مؤثر منابع مالی بر عهده مأمور امانی قرار خواهد گرفت که هیچ انگیزه‌ای برای انحراف از قواعد توزیعی از قبل تعیین شده نخواهد داشت.

۵-۵- وثیقه

یک ملاحظه کلیدی برای تأمین‌کننده ثالث این است که باید اطمینان حاصل کند بعد از موفقیت در پرونده هیچ‌ذی‌نفع دیگری بر اساس اولویت زودتر از وی سهم خود را از عواید داوری دریافت نخواهد کرد.

واضح‌ترین مسیرها برای تضمین اولویت شخص تأمین‌کننده نسبت به عواید داوری از طریق انتقال پیش‌بینی شده عواید یا خود دعوا یا با ایجاد و اجرایی نمودن وثیقه بر دعوی یا عواید است. در عرصه بین‌المللی، مسئله اثربخشی انتقال دعوا (یا عواید) یا وثیقه مبتنی بر دعاوی (یا عواید) علیه اشخاص ثالث نامشخص است. هیچ قاعده مشخصی برای تعیین این موضوع وجود ندارد که کدام قانون (در میان قوانین حوزه‌های قضایی مختلف دخیل در توافق تأمین مالی) بر مسئله اولویت حاکم خواهد بود. مطالعه‌ای که برای کمیسیون اروپا^{۴۳} انجام شد نشان داد که ۴۷ درصد از ذی‌نفعان

40. Nieuwveld and Shannon, Op. Cit. 28.

41. Escrow Agreement

۴۲. وکلا ترجیح می‌دهند عواید حاصل را به دلیل اعتماد (یا هر دلیل مشابهی) در حساب خود نگهداری نکنند. به‌عنوان مثال گزارش شده است که وکلای فرانسوی از داشتن وجوه برای حساب موکلین خود منع شده‌اند، در عوض آن‌ها موظف‌اند وجه موکل را به حساب‌های CARPA واریز نمایند. نک:

http://www.unca.fr/images/stories/pdf/International/English/what_is_carpa.pdf.

43. Eva Lein and Andrew Dickinson, Study on the question of effectiveness of an assignment or subrogation of a claim against third parties and the priority of the assigned or subrogated claim over a

در معاملات انتقال دعوی دارای عنصر فرامرزی، در عمل با مشکلاتی برای تضمین اثربخشی علیه اشخاص ثالث مواجه می‌شوند.

تأمین‌کننده مالی معمولاً در تلاش است تا اطمینان حاصل کند حقوق وثیقه وی در عواید، حداقل در کشور محل سکونت خواهان به رسمیت شناخته می‌شود. این رویکرد باعث افزایش حفاظت از شخص تأمین‌کننده خواهد شد، ولی این یک راه‌حل مبهم است.^{۴۴}

تأمین‌کنندگان مالی باید هنگام انتخاب شکل وثیقه بسیار محتاط باشند. آنها باید به دقت شرایط اعتبار، اجرا و اثربخشی تحمیل‌شده توسط نظام‌های حقوقی مختلفی را که به شکل بالقوه قابل اعمال هستند مورد بررسی قرار دهند. معمولاً تأمین‌کنندگان مالی نظر وکلای خواهان یا نظر دیگر وکلا را در این خصوص دریافت می‌کنند.^{۴۵}

نتیجه‌گیری

در این مقاله سعی شد تا فرایند عملی مدیریت و انعقاد قرارداد «تی پی ف» از زمان تصمیم خواهان به استفاده از «تی پی ف» تا زمان انعقاد قرارداد ارائه شود. چهارچوب و نمای کلی ترسیم‌شده برای مدیریت و انعقاد قرارداد «تی پی ف» در پنج قسمت بررسی شد.

در قسمت اول، ضرورت محافظت از اطلاعات از زمانی که متقاضی «تی پی ف»، به دنبال تأمین‌کننده مالی ثالث است تا زمان انعقاد قرارداد و در طول فرایند رسیدگی و همچنین پس از آن مورد تأکید قرار گرفت. امضای قرارداد عدم افشا و محدود کردن اطلاعات تسهیم شده از جمله پیشنهاد‌های ارائه‌شده در این ارتباط است.

در قسمت دوم اشاره شد تصمیم‌گیری در مورد تأمین مالی یک دعوی بعد از بررسی جامع و دقیق پرونده توسط تأمین‌کننده مالی اتخاذ خواهد شد؛ بنابراین نحوه ارائه پرونده توسط خواهان و یا وکلای وی اهمیت بسیاری بالایی در تأمین منابع مالی دارد. فرایند ارزیابی پرونده توسط تأمین‌کننده مالی معمولاً دو مرحله‌ای و شامل ارزیابی کمی (ارزیابی ارزش یک دعوی دآوری) و ارزیابی کیفی (ارزیابی بایسته)

right of another person, (London: British Institute of International and Comparative Law, 2014).

۴۴. نک:

Report from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Economic and Social Committee on the question of effectiveness of an assignment or subrogation of a claim against third parties and the priority of the assigned or subrogated claim over the right of another person, COM(2016) 626 final, Brussels, 2016.

45. Valentina Frignati, "Ethical implications of third-party funding in international arbitration", *Arbitration International*, 32, 3(2016), 515.

پرونده است.

در قسمت سوم و چهارم مقاله بیان شد که یک قرارداد معمول «تی پی ف» از یک سری شروط مالی و غیرمالی تشکیل شده است. مهم‌ترین این شروط در دو قسمت مورد مطالعه قرار گرفت. در قسمت شروط مالی، بودجه و حداکثر میزان سرمایه‌گذاری، هزینه‌های طرف مقابل و تضمین برای هزینه‌ها و ساختار بازگشت سرمایه؛ و در قسمت شروط غیرمالی تعارض منافع، کنترل، ساختار حقوقی منافع تأمین‌کننده شخص ثالث در عواید پرونده و در نهایت فسخ بررسی شد.

در قسمت آخر مقاله اشاره شد که علاوه بر قرارداد «تی پی ف»، توافقات فرعی متفاوتی نیز ممکن است به‌عنوان بخشی از فرایند رسمی‌سازی قرارداد «تی پی ف» امضا شوند. از جمله توافقات فرعی بحث هم‌ترازی ریسک، توافق توقف، توافق اولویت‌ها، توافق امانی و وثیقه بود که مورد بررسی قرار گرفت. ملاحظات و نمای کلی ارائه‌شده بر آن چیزی تمرکز دارد که به‌عنوان بهترین و اصلی‌ترین شیوه‌ها و مسائل مشاهده‌شده در این صنعت در حال رشد به دست آمده است. باید تأکید کرد که رویکرد فعالان این حوزه هم از لحاظ حقوقی و هم مالی در حال تکامل است.

این مقاله هیچ‌گاه به معنای نظر قطعی در مورد موضوعات درون آن نخواهد بود. این امر تا حدودی به این دلیل است که تأمین‌کنندگان مالی ثالث مختلف دارای رویکردهای متفاوتی هستند. البته تمامی تأمین‌کنندگان مالی ثالث همواره در حال تطبیق خود با این بازار در حال تکامل هستند. این صنعت با تکامل و هماهنگی بین شروط قرارداد و همچنین انطباق با مقررات حاکم بر قرارداد می‌تواند با قدرت به رشد و تکامل فزاینده خود ادامه دهد.

فهرست منابع

الف) منابع فارسی

- اسدی، محمدمهدی. «انواع مدل‌های تأمین مالی داوری بین‌المللی». تمدن حقوقی، ۶، ۱۵ (۱۴۰۲)، ۵-۲۰.
Doi: 10.22034/lc.2023.397069.1341
- اسدی، محمدمهدی. «بررسی اعتبار و جایگاه تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث «تی پی ف» در داوری سرمایه‌گذاری». تمدن حقوقی، ۶، ۱۶ (۱۴۰۲)، ۱۷-۳۶.
Doi: 10.22034/lc.2023.399226.1349
- اسدی، محمدمهدی. «بررسی جبران هزینه‌ها و امکان درخواست قرار تأمین هزینه‌ها در تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث». تمدن حقوقی، ۷، ۱۹ (۱۴۰۳)، ۷۷-۹۶.
Doi: 10.22034/lc.2024.423709.1408
- اسدی، محمدمهدی. «بررسی ضرورت افشای وجود قرارداد تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث و لزوم صیانت از افشای سایر اطلاعات». تمدن حقوقی، ۶، ۱۷ (۱۴۰۲)، ۵-۲۶.
Doi: 10.22034/lc.2023.413350.1387
- اسدی، محمدمهدی. «تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث». تمدن حقوقی، ۶، ۱۴ (۱۴۰۲)، ۴۳-۷۲.
Doi: 10.22034/lc.2023.168694
- اسدی، محمدمهدی. «سازش میان موافقان و مخالفان رأی وحدت رویه شماره ۷۱۴ هیئت عمومی دیوان عالی کشور با پذیرش نهاد تأمین مالی دعوا توسط شخص ثالث در نظام قضایی ایران». مطالعات حقوقی، ۳۸ (۱۴۰۳)، ۳۸۵-۳۹۶.
- اسدی، محمدمهدی. مباحثی از حقوق تجارت بین‌الملل. چاپ دوم. تهران، انتشارات جنگل، ۱۴۰۳.
- اسدی، محمدمهدی و سیدکمال سجادی، «بررسی اعتبار تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث در نظام‌های حقوقی و ضرورت تنظیم آن»، مطالعات حقوقی، ۳۳ (۱۴۰۲)، ۲۷۵-۲۹۳.
- اسدی، محمدمهدی و عبدالرحیم مرادی. «بررسی اعتبار قرارداد تأمین مالی داوری توسط شخص ثالث در نظام حقوقی ایران». مطالعات فقه و حقوق اسلامی، آماده انتشار.
- بهمنی، محمدعلی و محمدمهدی اسدی. «چالش‌های اساسی تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث». پژوهش حقوق خصوصی، ۹، ۳۴ (۱۴۰۰)، ۶۵-۹۶.
<https://doi.org/10.22054/jplr.2021.47991.2322>

ب) منابع خارجی

Books

- Brekoulakis, Stavros. *Third Parties in International Commercial Arbitration*. Oxford; New York: Oxford University Press, 2011.
- Haeri, Hussein, Clàudia Baró Huelmo & Giacomo Gasparotti. *Third-Party Funding in International Arbitration*. London: Global Arbitration Review, 2021.
- Lein, Eva and Andrew Dickinson. *Study on the question of effectiveness of an assignment or subrogation of a claim against third parties and the priority of the assigned or subrogated claim over a right of another person*. London: British Institute of International and Comparative

Law, 2014.

- Nieuwveld, Lisa Bench & Victoria Shannon Sahani. *Third-Party Funding in International Arbitration*. Second Edition. Philadelphia: Wolters Kluwer, 2017.

- Pitkowitz, Nikolaus. *Handbook on Third-Party Funding in International Arbitration*. Huntington, NY: JURIS, 2018.

- Rodgers, Anne M, M Scott Incerto and Alex E Cummings. "United States". in *Third Party Litigation Funding Law Review*. London: Law Business Research Ltd, 2017.

- Rowles-Davies, Nicholas. *Third Party Litigation Funding*, Oxford: Oxford University Press, 2014.

- Von Goeler, Jonas. *Third-Party Funding in International Arbitration and its Impact on Procedure*. Boston: Kluwer Law International, 2016.

Articles

- Chan, Elizabeth. "Proposed Guidelines for the Disclosure of Third-Party Funding Arrangements in International Arbitration". *American Review of International Arbitration*, 26, 2(2015).

- Choi, Maria. "Third-Party Funders in International Arbitration: A Case for Protecting Communication Made in Order to Finance Arbitration". *The Georgetown Journal of Legal Ethics*, 833, 29(2016).

- Cremades, Bernardo M. "Chapter 12. Concluding remarks" in Cremades, Bernardo M. & Antonias Dimolitsa. *Third Party Funding in International Arbitration*. New York: Wolters Kluwer Law & Business, 2015.

- Cremades, Bernardo M. "Third Party Litigation Funding: Investing in Arbitration", *TDM*, 8, 4(2011). Available at: <https://www.transnational-dispute-management.com/article.asp?key=1743>

- Frignati, Valentina, "Ethical implications of third-party funding in international arbitration", *Arbitration International*, 32, 3(2016), 505-522. <https://doi.org/10.1093/arbint/aiw011>

- Goldstein, Marc J. "Should the Real Parties in Interest have to Stand Up? - Thoughts About a Disclosure Regime for Third-Party Funding in International Arbitration". *Transnational Dispute Management*, 4(2011).

- Honlet, Jean-Christophe. "Recent decisions on third-party funding in investment arbitration". *ICSID Review*, 30, 3(2015).

- Kuhn, Wolfgang & Hanneke van Oeveren. "The Full Recovery of Third-Party Funding Costs in Arbitration: To Be or Not to Be?". *Journal of International Arbitration*, 35, 3(2018), 307-328. <https://doi.org/10.54648/joia2018017>

- Scherer, Maxi, Aren Goldsmith and Camille Flechet. "Third Party Funding in International Arbitration in Europe: Part I: Funders' Perspectives", *International Business Law Journal*, 164(2012), 208-219. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2348737>

- Sebok, Anthony J. "Should the Law Preserve Party Control? Litigation Investment,

Insurance Law, and Double Standards”. *William & Mary Law Review*, 56, 3(2014-2015), 833-897. <https://scholarship.law.wm.edu/wmlr/vol56/iss3/4>

- Silver, Charles. “Litigation Funding versus Liability Insurance: What’s the Difference?”. *DePaul Law Review*, 63, 2(2014), 617-653. Available at: <https://via.library.depaul.edu/law-review/vol63/iss2/15>

- Steinitz, Maya & Abigail Field. “A Model Litigation Funding Contract”. *Iowa Law Review*, 711(2014). Available at: https://scholarship.law.bu.edu/faculty_scholarship/3461

- Steinitz, Maya. “The Litigation Finance Contract”. *William & Mary Law Review*, 54, 2 (2012), 455-518. <https://scholarship.law.wm.edu/wmlr/vol54/iss2/4>

Cases

- Norscott v. Essar case (ICC Case No. 15790/VRO), Award (17 December 2015).

- Siag v. King & Spalding LLP 2010 WL 2671580.

- S&T Oil Equipment v. Juridica Investments Limited 2012 WL 28242 (C.A.5 (Tex.)).

- Viamedia, Inc. v. Comcast Corp, WL 2834535,2017.

Others

- Code of Conduct for Litigation Funders, January 2018.

- Decision of Mr. Justice Newbould in the Ontario Superior Court of Justice (Apr. 16, 2012), Court File No. CV-11-9532-00CL.

- Opinion & Order of Judge Loretta A. Preska in the New York Southern District Court (Sep. 9, 2016), Court File No. 15-CV-2739 (LAP).

- Regulation (EC) No 593/2008 of the European Parliament and of the Council of 17 June 2008 on the law applicable to contractual obligations (Rome I).

- Report from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Economic and Social Committee on the question of effectiveness of an assignment or subrogation of a claim against third parties and the priority of the assigned or subrogated claim over the right of another person, 2016.

- Report of the ICCA-Queen Mary Task Force on Third-Party Funding in International Arbitration. The ICCA Reports No.4. April 2018.

- Seidel, Selvyn. PowerPoint. The Future of Third Party Funding: A Look into the Next Five Years, presentation given at the Fordham Law School Roundtable on Third Party Funding of International Arbitration Claims: The Newest “New New Thing”. New York. 2011.

- Selvyn Seidel, Investing in International Arbitration Claims. Burford Group, Iberian Law, 2011.

- The United Nations Convention on the Assignment of Receivables in International Trade.

This Page Intentionally Left Blank