



Types of Funding Models of International Arbitration

انواع مدل‌های تأمین مالی داوری بین‌المللی

Mohammad Mahdi Asadi

PhD student in International Trade and Investment law,
Faculty of Law, Shahid Beheshti University, Tehran, Iran

محمد مهدی آسادی
دانشجوی دکتری حقوق تجارت و سرمایه‌گذاری بین‌المللی، دانشکده حقوق، دانشگاه
شهید بهشتی، تهران، ایران
law_asadi@yahoo.com
<http://orcid.org/0000-0002-5281-102x>

Abstract

The funding of international arbitration is considered one of the areas of investment, according to which the possibility of pursuing Claims in arbitration. The diversity of funder and funded has led to a wide variety of international arbitration funding models. The third party funding in international arbitration (TPF) has been as the most popular and newest method of funding in the international arbitration. But the fact is that before the emergence of this new phenomenon, different funding models such as Attorney, insurance, loans and Assignment/Sale of Claims or Awards have been used, which of course, with the emergence and use of "TPF" development and have evolved. Of course, with the passage of time, active investors in the funding of international arbitration in order to invest and attract provide new client of international arbitration funding models such as the Enforcement Financing, portfolio funding, corporate financing, Going Beyond Financing Legal Cost and Equity Financing. Entering in funding of international arbitration requires knowing the types of funding methods of international arbitration.

Keywords: Funding of International Arbitration, Types of financing Models of International Arbitration, Third Party Funding in International Arbitration (TPF).

چکیده

تأمین مالی داوری بین‌المللی یکی از حوزه‌های سرمایه‌گذاری محسوب می‌گردد که به موجب آن امکان اقامه و پیگیری دعوا برای اشخاص مختلف در دیوان‌های داوری فراهم می‌گردد. تنوع تأمین‌کنندگان و متقاضیان تأمین مالی منجر به مجموعه گسترده‌ای از مدل‌های تأمین مالی داوری بین‌المللی شده است. تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث (موسوم و به اختصار «تی پی اف») به عنوان محبوب‌ترین و جدیدترین روش تأمین مالی به شدت در حوزه داوری بین‌المللی مورد استقبال قرار گرفته است. اما واقعیت این است که پیش از ظهور این پدیده جدید مدل‌های مختلف تأمین مالی مانند تأمین مالی وکیل، بیمه، وام و واگذاری یا فروش دعوی یا رأی مورد استفاده قرار داشته است که البته با ظهور و استفاده از «تی پی اف» توسعه و تکامل یافته‌اند. البته با گذشت زمان سرمایه‌گذاران فعال در حوزه تأمین مالی داوری بین‌المللی به منظور سرمایه‌گذاری در حوزه تأمین مالی و جذب مشتری مدل‌های جدید تأمین مالی داوری بین‌المللی از قبیل تأمین مالی اجرای رأی، تأمین مالی پرتفوی، تأمین مالی شرکتی، تأمین مالی فراتر از تأمین هزینه‌های حقوقی و تأمین مالی سهامی را ارائه کردند. ورود در عرصه سرمایه‌گذاری در حوزه داوری مستلزم شناخت انواع روش‌های تأمین مالی داوری بین‌المللی است که هدف اصلی مقاله حاضر را تشکیل می‌دهد.

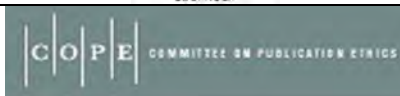
واژگان کلیدی: تأمین مالی داوری بین‌المللی، انواع مدل‌های تأمین مالی داوری بین‌المللی، تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث (موسوم و به اختصار «تی پی اف»).

ارجاع:

اسدی، محمد مهدی؛ (۱۴۰۲)، انواع مدل‌های تأمین مالی داوری بین‌المللی، تمدن حقوقی، شماره ۱۵.

Copyrights:

Copyright for this article is retained by the author(s), with publication rights granted to Legal Civilization. This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.



مقدمه

تأمین مالی داوری بین‌المللی یک بستر سرمایه‌گذاری محسوب می‌گردد که در چهارچوب آن امکان اقامه و پیگیری دعوا برای اشخاص مختلف در دیوان‌های داوری فراهم می‌گردد. تنوع تأمین‌کنندگان و متقاضیان تأمین مالی منجر به مجموعه گسترده‌ای از مدل‌های تأمین مالی داوری بین‌المللی شده است. تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث (موسوم و به اختصار «تی پی اف») جدیدترین روش تأمین مالی داوری بین‌المللی است که ویژگی اصلی و متمایز آن تأمین مالی دعواست که شخص تأمین مالی‌کننده صرفاً در صورت موفقیت شخص تأمین مالی شده در دعوا استحقاق دریافت مبلغ مورد توافق را دارد (بهمنی و اسدی، ۱۴۰۰، ۹۶). باگذشت زمان سرمایه‌گذاران فعال در حوزه تأمین مالی داوری بین‌المللی به‌منظور سرمایه‌گذاری در حوزه تأمین مالی و جذب مشتری مدل‌های جدید تأمین مالی داوری بین‌المللی ارائه کردند. در این زمینه می‌توان به تأمین مالی اجرای رأی، تأمین مالی پرتفوی، تأمین مالی شرکتی، تأمین مالی فراتر از تأمین هزینه‌های حقوقی و تأمین مالی سهامی اشاره نمود. همچنین مدل‌های تأمین مالی داوری بین‌المللی دیگری پیش از «تی پی اف» طی سال‌ها (ضمن تکامل و توسعه) مورد استفاده قرار می‌گرفته است. اگر شرکت بیمه به‌موجب بیمه‌نامه متعهد به پرداخت هزینه‌های داوری باشد، بیمه به‌عنوان مدلی از تأمین مالی محسوب می‌گردد. تأمین مالی وکیل یکی دیگر از اشکال تأمین مالی است (Richmond, 2005, 650). مراجعه به مؤسسه‌ای که هیچ ارتباطی با دعوا و طرفین دعوا ندارد جهت دریافت وام، همچنین واگذاری یا فروش دعوا یا رأی را می‌توان از دیگر مدل‌های تأمین مالی نام برد. در این مقاله، ابتدا مدل‌های تأمین مالی داوری بین‌المللی شامل تأمین مالی وکیل، بیمه، وام و واگذاری

یا فروش دعوی یا رأی که پیش از «تی پی اف» وجود داشته و البته با ظهور و استفاده روزافزون از «تی پی اف» توسعه و تکامل پیدا کردند بررسی می‌شود. در ادامه مدل «تی پی اف» به اختصار و تکامل مدل‌های تأمین مالی داوری بین‌المللی پس از پیدایش و گسترش «تی پی اف» موضوع مطالعه قرار خواهد گرفت.

۱- مدل‌های رایج تأمین مالی داوری بین‌المللی پیش از ظهور «تی پی اف»

در این قسمت، مدل‌های تأمین مالی داوری بین‌المللی که پیش از پیدایش «تی پی اف» وجود داشتند بررسی خواهد شد. هرچند روش‌های تأمین مالی دعوا توسط وکیل، بیمه و وام پیش از «تی پی اف» مورد استفاده بودند، اما ظهور و گسترش «تی پی اف» باعث شد برخی تحولات در ارتباط با این مدل‌های تأمین مالی دعوا ایجاد شود که در ادامه با تفصیل بیشتر مورد بحث قرار می‌گیرد.

۱-۱- تأمین مالی توسط وکیل

وکلای ممکن است به‌عنوان تأمین‌کننده مالی اقدام کنند.^۱ تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط وکیل می‌تواند به‌صورت رایگان (برای احسان)،^۲ دستمزد احتمالی^۳ و یا هزینه مشروط^۴ باشد.^۵ در وکالت رایگان، وکیل کل هزینه‌های وکالت موکل را که معمولاً شخصی ضعیف و ناتوان، یا شخصی است که قادر به پرداخت هزینه نیست بدون این که هیچ توقع و انتظار منطقی برای جبران یا سود بردن متصور شود بر عهده می‌گیرد. گاهی در حوزه‌های قضایی که در آن شخص بازنده باید هزینه‌های وکیل طرف برنده را بر اساس قوانین و مقررات حاکم بر دعوا یا بر اساس تصمیم مرجع صادره‌کننده رأی پرداخت نماید ممکن است هزینه‌های وکیل پرداخت شود. وکالت رایگان معمولاً به‌عنوان نوعی از تأمین مالی محسوب نمی‌گردد، زیرا پولی به‌صورت مستقیم بین وکیل و موکل مبادله نمی‌شود، با این حال، اثر عملی نمایندگی یک موکل توسط وکیل بدون الزام به پرداخت را می‌توان به این دلیل که بار مالی وکالت حقوقی از

۱- تأمین مالی وکیل در این جا شامل وکیل و شرکت حقوقی هر دو می‌باشد.

2- Pro Bono

3- Contingency

4- Conditional Fee Arrangements

۵- مجاز بودن تأمین مالی وکیل با دستمزد احتمالی هنوز در بسیاری از کشورها یک موضوع بحث‌برانگیز است. کشورهای زیادی توافقنامه‌های «عدم پرداخت دستمزد در صورت عدم برد» را منع کرده‌اند. این مسئله وکلا را از ورود به توافقنامه دستمزد احتمالی با موکل منع می‌کند. بسیاری از حوزه‌های قضایی به وکلا یا مؤسسات حقوقی اجازه فعالیت به‌عنوان تأمین‌کننده مالی را نمی‌دهند. در ایالت کالیفرنیا و کشورهایی مثل نیجریه یا کره جنوبی که اعتبار توافقنامه‌های دستمزد احتمالی پذیرفته شده است فعالیت‌های تأمین مالی وکلا تا حدودی مجاز است. نک:

Chang, 2018, 477; Ogbuanyia, 2018, 303; Wachter, 2018, 355.

موکل به وکیل انتقال یافته به عنوان شکلی از تأمین مالی در نظر گرفت.^۶ وکالت با دستمزد احتمالی به این صورت است که وکیل وکالت موکل را با هزینه‌های شخصی خود بر عهده می‌گیرد، اگر موکل عوایدی از رأی دریافت نماید آن گاه هزینه‌های وکیل به همراه مبالغ اضافی بر اساس بخش یا درصدی از عایدی دریافتی پرداخت خواهد شد (Steinitz, 2011, 1293). اگر موکل در پرونده بازنده شود وکیل معمولاً هیچ مبلغی برای خدمات خود دریافت نخواهد کرد و اثر عملی این توافق مانند وکالت رایگان است.

ساختار معمول در رابطه موکل-وکیل این گونه است که موکل سایر هزینه‌های داوری را از طریق منابع شخصی یا تأمین مالی بیرونی پرداخت می‌کند. باین حال در برخی موارد وکیل موافقت می‌کند که سایر هزینه‌های داوری را نیز پرداخت نموده و در مقابل دستمزد بالاتری را دریافت نماید. این نوع توافق به شکل مفهومی و ساختاری و به شیوه‌های مختلف مشابه با «تی پی اف» است. وکالت با هزینه‌های مشروط مشابه با وکالت با دستمزد احتمالی است، به غیر از این که وکیل هزینه‌های تخفیفی را (به جای عدم دریافت هزینه) از موکل درخواست می‌کند. البته اگر موکل برنده شود آن گاه وکیل هزینه دستمزد خود را بر اساس نرخ ساعتی معمول به علاوه هزینه موفقیت^۷ به عنوان پاداش دریافت می‌کند (Bristows, 2011). تفاوت مهم بین وکالت با دستمزد احتمالی و وکالت با هزینه مشروط آن است که در وکالت با دستمزد احتمالی ریسک باخت کاملاً بر روی شانه‌های وکیل قرار می‌گیرد، در حالی که در وکالت با هزینه مشروط ریسک باخت بین وکیل و موکل تقسیم می‌شود. وکالت با هزینه مشروط تضمین می‌کند که وکیل حداقل بخشی از هزینه‌های تلاش خود را دریافت خواهد کرد.

شرکت‌های حقوقی وجود دارند که اندوخته‌های احتیاطی برای پشتیبانی از فعالیت‌های مبتنی بر دستمزد احتمالی ایجاد کرده‌اند، اما بسیاری از شرکت‌های حقوقی محافظه کار قادر به پذیرش ریسک در پرونده‌های بزرگ نیستند. چنین شرکت‌هایی به احتمال بسیار به سراغ تأمین کنندگان مالی ثالث می‌روند. تحولات در خصوص امکان دسترسی به گزینه‌های تأمین مالی برای توانمند کردن شرکت‌های حقوقی برای کاهش ریسک دستمزد خود^۸ و همین‌طور افزایش تأمین مالی سبد سهام شرکت حقوقی باعث شده است شرکت‌هایی که محافظه کار هستند (در حالی که نگرانی‌های آن‌ها در خصوص ریسک دستمزد و

۶- وکالت رایگان در داوری بین‌المللی بسیار نادر است (تاکنون)، ولی بعضی سَمَن‌های خاص به‌عنوان دوست و همیار فعالیت می‌کنند و قابل‌باور است که در نهایت ممکن است خدمات وکالتی را برای بعضی دعاوی که مربوط به اهداف تعریف‌شده این سَمَن‌ها هستند ارائه نمایند.

جریان نقدی کاهش می‌یابد) امکان انجام کارهای بیشتر بر اساس دستمزد احتمالی داشته باشند. «تی پی اف» می‌تواند با وکالت با دستمزد احتمالی در تضاد قرار گیرد. اگرچه تأمین‌کننده مالی در هر دو تنها در صورت موفقیت پاداش دریافت می‌کند، اما در وکالت با دستمزد احتمالی سرمایه‌گذار بالقوه که هزینه و مخارج داوری را بر عهده دارد وکیل طرف دعواست. درحالی‌که برخی نویسندگان این توافق را «تی پی اف» می‌دانند (Kaplan, 2013, 77)، تفاوت موجود بین این دو یک رفتار مشابه را توجیه نمی‌کند. یکی از این تفاوت‌ها این است که برخلاف «تی پی اف» که منجر به ورود یک تأمین‌کننده مالی در حوزه روابط سنتی وکیل-موکل می‌شود، در وکالت با دستمزد احتمالی، وکیل شخص غیرمرتبط با رسیدگی نیست (Trusz, 2013, 1682). به‌علاوه، باوجود این که وکیل ریسک عدم موفقیت را بر عهده می‌گیرد، موکل کنترل مستقیم بر اداره پرونده را حفظ می‌کند (Nieuwveld&Sahani, 2017, 18)، بنابراین نگرانی از تأثیر شخص ثالث، تعارض منافع و از بین رفتن محرمانگی بین وکیل و موکل در مورد دوم ایجاد نمی‌شود.

۱-۲- بیمه

بیمه یکی از قدیمی‌ترین منابع جایگزین و رایج‌ترین شکل تأمین مالی داوری بین‌المللی است.^۹ بر اساس محتوای بسیاری از بیمه‌نامه‌ها، شرکت بیمه توافق می‌کند که هزینه‌های حقوقی برای طرح دعوا، دفاع در برابر دعوا، پرداخت مبلغ مندرج در دستور صادرشده علیه شخص بیمه‌شده یا رأی صادره و یا هر دو آن‌ها را تأمین مالی نماید (Steinitz, 2011, 1296). ویژگی کلیدی «بیمه سنتی» این است که شرکت بیمه معمولاً شخص بیمه‌شده را ملزم به تفویض تمام یا بخشی از کنترل خود بر فرآیند مدیریت پرونده و هر نوع مذاکره یا توافق بالقوه می‌کند. بیمه‌نامه ممکن است حق کامل این مسئله را که چه زمان و با چه شدتی پرونده پیگیری شود، چه زمانی باید به حل و فصل رضایت داد، یا از دعوا صرف‌نظر نمود به شرکت بیمه دهد (Steinitz, 2011, 1296). بنابراین کمک مالی شرکت بیمه معمولاً نسبت مستقیمی با میزان مالکیت و کنترل این شرکت بر پرونده دارد.

اشاره شد که شرکت بیمه کنترل کامل بر مدیریت دعوا را در بسیاری از حوزه‌های قضایی در سراسر جهان در اختیار می‌گیرد و بنابراین کاملاً متفاوت از هر سه نوع تأمین مالی توسط وکیل است. علیرغم این که وکیل بخش اعظم یا کل ریسک باخت موکل در پرونده را می‌پذیرد، ولی موکل کنترل مستقیم بر مدیریت پرونده را در دست خواهد داشت. دلیل اصلی تفاوت بین اختیارات اعمال‌شده توسط این دو نوع تأمین‌کننده مرتبط باراهنمای رفتاری و اخلاقی حرفه‌ای حاکم بر شغل وکالت است که وکیل را ملزم می‌کند تا پرونده

موکل خود را (بدون این که توجهی به احتمال موفقیت داشته باشد) با جدیت پیگیری کرده و همواره به نفع موکل خود رفتار نماید (Richmond, 2005, 664). بنابراین، اگر وکیل تلاش خود را برای پیگیری دعوی موکل به منظور کاهش هزینه‌ها (حتی اگر پرونده به نظر غیرقابل برد باشد) کاهش دهد، اصول اخلاق و رفتار حرفه‌ای را نقض کرده است. از سوی دیگر، شرکت ارائه‌کننده «بیمه مسئولیت سنتی» دارای توانایی دفع ضرر خود در هر زمان با حل و فصل پرونده، یا پس گرفتن دعوا (بدون توجه به منافع بیمه‌گذار) خواهد بود (Steinitz, 2011, 1296). با این حال، مزیت استفاده از وکیل به عنوان تأمین مالی‌کننده این است که به صورت معمول وکیل الزامی به پرداخت مبلغ مندرج در رأی یا تصمیم صادرشده علیه موکل بازنده ندارد، درحالی که شرکت بیمه در بیمه مسئولیت سنتی معمولاً بر اساس قرارداد متعهد به این کار است. همچنین اشکال تخصصی از بیمه‌نامه با نام‌های «بیمه پیش از رویداد» و «بیمه پس از رویداد» وجود دارد که هدف اصلی آن پوشش هزینه‌های حقوقی شخص بیمه‌شده یا هزینه‌های حقوقی طرف برنده در صورت شکست شخص بیمه‌شده در پرونده یا هر دو این‌ها است (Bristows, 2011).

«بیمه پس از رویداد» (که به شکل روزافزونی به عنوان «بیمه دادرسی/داوری» شناخته می‌شود) بعد از ایجاد دعوی حقوقی خریداری می‌شود و ریسک شکست طرف بیمه‌شده در دادرسی/داوری را پوشش می‌دهد. این صنعت در اوایل دهه ۲۰۰۰ میلادی در بریتانیا شکوفا شد و به شکل تاریخی هدف آن بیمه کردن ریسک جبران هزینه‌ها (مسئولیت هزینه‌های طرف مقابل) است.^{۱۰} «بیمه دادرسی/داوری» هرچند یک صنعت حجره‌ای و بسیار تخصصی است، ولی امروزه به بلوغ رسیده و تثبیت یافته است. پوشش بیمه ممکن است شامل تأمین هزینه‌های وکیل شخص بیمه‌شده و همچنین سایر هزینه‌های داوری باشد. بریتانیا همچنان یکی از بزرگ‌ترین بازارها در این زمینه است. این صنعت علی‌الخصوص در آمریکای شمالی و آسیا و همین‌طور در سراسر اروپا در حال رشد سریع است. در حال حاضر بسیاری از بیمه‌گران دارای تجربه پذیرش داورهای بزرگ و پیچیده بین‌المللی (هم تجاری و هم سرمایه‌گذار-دولت) هستند. هنگام توصیف بازار بیمه دادرسی/داوری بین‌المللی، عبارت «بیمه پس از رویداد» ممکن است بیش‌از اندازه محدود به نظر برسد، اما این واقعیت وجود دارد که بعضی از ساختارها، قیمت حق بیمه، ملاک‌های پذیره‌نویسی و جمله‌بندی بیمه‌نامه‌ها ریشه در بازار «بیمه پس از رویداد» بریتانیا دارد. این بازار به شکل معناداری تکامل یافته و گستره و پیچیدگی آن بیشتر شده است و بسیاری از بازیگران کنونی این بازار خود

۱۰- اغلب بیمه‌نامه‌ها هزینه‌های خود خواهان از قبیل دستمزد کارشناس، دستمزد وکلا، هزینه‌های داوری و هزینه‌های مشابه را نیز پوشش می‌دهند.

را به‌عنوان صادرکننده «بیمه پس از رویداد» در نظر نمی‌گیرند.

«بیمه‌نامه‌های دادرسی/داوری» (شامل «بیمه پس از رویداد») ممکن است به شیوه‌های مختلف ساختاردهی شود. یک مدل معمول که منحصر به این نوع بیمه است، مدل «بیمه‌نامه مبتنی بر احتمال» است که بر اساس آن، شخص بیمه‌شده تنها در صورتی و زمانی به بیمه‌گر حق بیمه می‌پردازد که در دعوی خود موفق شود. در این حالت، حق بیمه معمولاً (بر اساس مقدار توافق شده یا خسارات وصول‌شده)، مشابه با بازگشت سرمایه یک تأمین‌کننده مالی ثالث در «تی پی اف»، پرداخت خواهد شد. درحالی‌که بازار بیمه (پس از رویداد و دادرسی/داوری) در سطح بین‌المللی گسترش می‌یابد، این بازار به شکل روزافزونی در رقابت مستقیم (و همین‌طور در بعضی موارد پشتیبانی‌کننده و مکمل) بازار «تی پی اف» است. در عمل، خواهانی که به فکر استفاده از «تی پی اف» به‌عنوان یک گزینه احتمالی است، ممکن است به‌صورت موازی به فکر استفاده از بیمه برای پوشش هزینه‌های حقوقی و/یا هزینه‌های طرف مقابل باشد.

«تی پی اف» را می‌توان از انواع تخصصی‌شده بیمه مانند «بیمه پیش از رویداد» و «بیمه پس از رویداد» که به‌طور خاص برای پوشش مخارج و هزینه‌های حقوقی بیمه‌شده و یا هرگونه هزینه جانبی مندرج در رأی تمایز داد. تفاوت بین «تی پی اف» و «بیمه پیش از رویداد»، عنصر پیش‌خرید^{۱۱} است که فرد بیمه‌شده برای حذف هزینه‌های مربوط به داوری که در حال حاضر وجود ندارد انجام می‌دهد.^{۱۲} در مقابل، تأمین‌کننده مالی در «تی پی اف» ارزیابی خود را از سرمایه‌گذاری در پرونده متقاضی انجام می‌دهد و مقید به هیچ‌گونه تعهدی که پیش از داوری انجام شده باشد نیست. «بیمه پس از رویداد» از این جهت که منجر به درگیر شدن با نوعی از تأمین مالی پس از ظهور دعوا می‌شود مشابه «تی پی اف» است، اما بیمه‌گر هیچ حقی در عایدی رأی (به‌گونه‌ای که تأمین‌کننده مالی در «تی پی اف» دارد) نخواهد داشت.

۱-۳-۱ وام

برخلاف انواع تأمین مالی ذکرشده تاکنون، وام باید بدون توجه به وضعیت نهایی دعوا استرداد شود. موکل ممکن است وامی را از وکیل خود دریافت نماید، یا درخواست وام سنتی به بانک یا دیگر مؤسسات مالی ارائه کند (Richmond, 2005, 651). مزیت اصلی وام این است که وام‌گیرنده حق مدیریت و کنترل کامل بر دعوا را برای خود حفظ خواهد کرد. با این حال، مشکل وام این است که وام‌گیرنده قادر به تقلیل ریسک باخت در پرونده نیست و وام باید بدون توجه به تصمیم نهایی دعوا

استرداد شود. وکیل ممکن است به دنبال وام تجاری به منظور پر کردن شکاف بین هزینه‌های جاری خود و ورودی نقدی مورد انتظار از موفقیت در پرونده‌های مبتنی بر وکالت با دستمزد احتمالی یا وکالت با هزینه مشروط باشد (Richmond, 2005, 651). وام‌های داوری هزینه‌های داوری را تا رسیدن به نتیجه پوشش می‌دهد. این وام‌ها از «تی پی اف» متمایز هستند چراکه برخلاف «تی پی اف»، وام باید فارغ از نتیجه داوری مسترد شود (Bench&Sahani, 2017, 18).

۱-۴- واگذاری یا فروش دعوی یا رأی

وضعیت‌های بسیاری وجود دارد که در آن واگذاری دعوی ممکن است هم برای مالک دعوی و هم تأمین‌کننده مالی به «تی پی اف» ترجیح داده شود. مالک دعوی ممکن است رسیدگی‌های طولانی مدت داوری را دارای هزینه و زمان بر بداند و ترجیح دهد حقوق دعوا را به شخص دیگری انتقال دهد و در مقابل مبلغ کمتری در همان لحظه دریافت کند. از دید تأمین‌کننده مالی داشتن کنترل کامل بر دعوا ممکن است بسیار مطلوب باشد.

واگذاری دعوی ممکن است بعد از تغییر بنیادی شرکتی از قبیل ادغام، تحصیل یا فروش دارایی‌ها و همین‌طور از طریق تسویه طی ورشکستگی، انحلال یا دیگر فرآیندهای حقوقی مشابه رخ دهد (Steinitz, 2011, 1299). روش معمول دیگر عبارت است از واگذاری حق پیگیری دعوی در ازای پرداخت پول یا دیگر دارایی‌های ارزشمند در حوزه قضایی که اجازه چنین انتقال‌هایی را می‌دهد. مثالی آشنا از این دست عبارت است از توافق وصول بدهی که طلبکار اصلی حق وصول و دریافت بدهی را به یک آژانس وصول بدهی واگذار می‌کند. طلبکار اصلی ممکن است دعوی بدهی را با مبلغی کمتر از ارزش اولیه آن به منظور دریافت فوری مبلغی از وصول‌کننده بدهی ثالث واگذار نماید. آژانس وصول بدهی به طلبکار جدید تبدیل شده و تمام ریسک عدم توانایی وصول بدهی را بر عهده می‌گیرد (Steinitz, 2011, 1299). مثال دیگر عبارت است از تأمین مالی شخص ثالث برای دعاوی جمعی یا دعاوی گروهی که خواهان‌ها دعاوی خود را به یک انجمن (مؤسسه) غیرانتفاعی واگذار می‌کنند تا از تأمین مالی شخص ثالث برای پیگیری اقدامات حقوقی یا حل و فصل دعوا از طرف آن جمع یا گروه استفاده نماید.^{۱۳} روش دیگر، واگذاری رأی است. این شیوه عملی در تعدادی از حوزه‌های قضائی اجازه داده می‌شود و تاریخچه آن به قبل از «تی پی اف» باز می‌گردد. بسیاری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری که در این فضا فعالیت دارند خود را تأمین‌کننده مالی ثالث نمی‌دانند، باین‌حال بسیاری از اشخاص تأمین‌کنندگان مالی ثالث چنین فرصت‌هایی را نیز مدنظر قرار می‌دهند.

۲- «تی پی اف» و تکامل مدل‌های تأمین مالی داوری بین‌المللی

«تی پی اف» یک روش سرمایه‌گذاری است که در آن شخصی که طرف دعوا محسوب نمی‌شود هزینه‌های لازم برای طرح دعوا توسط یکی از طرفین دعوا را تأمین، یا متعهد به پرداخت مبلغ محکومیت می‌شود (Steinitz, 2011, 1276). توافق بین تأمین‌کننده ثالث و شخص تأمین مالی شده ممکن است همچنین شامل جبران هزینه‌های طرف دیگر (در صورت شکست در دعوا) شود. در این روش استرداد هزینه‌ها مشروط به موفقیت شخص تأمین مالی شده در دعوا است.^{۱۴} در ظاهر، این نوع تأمین مالی مشابه با تأمین مالی وکالت با دستمزد احتمالی است، به جز این که تأمین‌کننده در این جا یک‌نهاد بیرونی است. از لحاظ مالکیت و کنترل بر دعوا، چنین نهادی جایی بین وکیل و شرکت بیمه قرار می‌گیرد. این نهاد توسط قواعد حرفه‌ای و اخلاقی حاکم بر وکیل محدود نمی‌شود و بنابراین می‌تواند آزادی بیشتری در تصمیم‌گیری پیرامون میزان تعهد مالی خود داشته باشد (Steinitz, 2011, 1294). باین حال این نهاد کنترل بسیار کمتری در مقایسه با شرکت بیمه مسئولیت سنتی که اصولاً جای بیمه‌گذار را گرفته و به صورت کامل مسئولیت و اختیار حل و فصل دعوا را بر عهده می‌گیرد خواهد داشت (Lloyd, 2010, 26). بازار جهانی «تی پی اف» هم از لحاظ تعداد سرمایه‌گذاران فعال و هم از لحاظ مقدار سرمایه در دسترس در حال رشد است. در بعضی از حوزه‌های قضائی این بازار به شکل روزافزونی شلوغ شده است و تأمین‌کنندگان مالی مجبور به رقابت شدید برای جذب فرصت‌ها و تلاش برای یافتن شیوه‌های جایگزین استفاده از سرمایه خود شده‌اند. در حوزه تأمین مالی داوری بین‌المللی و جذب مشتری مدل‌های جدید تأمین مالی داوری بین‌المللی به بازار عرضه شده است.

پس‌ازاین بیان مختصر در خصوص «تی پی اف»،^{۱۵} در ادامه تعدادی از اشکال تکامل بازار تأمین مالی داوری بین‌المللی مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۱۴- بر اساس تعریف موردپذیرش نویسنده، تأمین مالی داوری بر اساس مبانی بشردوستانه (Philanthropic Arrangements)، «تی پی اف» محسوب نمی‌شود. تأمین‌کننده مالی در ازای تأمین مالی انتظار هیچ سودی ندارد و هیچ‌گونه ریسک ضرری را با شخص تأمین مالی شده تسهیم نمی‌کند. کنترلی را که یک تأمین‌کننده مالی بشردوستانه ممکن است درخواست نماید کمتر از «تی پی اف» است، ازاین‌رو تأمین مالی داوری بشردوستانه متفاوت از «تی پی اف» می‌باشد. البته مطابق برخی تعریف‌های گسترده بیان‌شده (واجد ایراد) از «تی پی اف» این نوع تأمین مالی «تی پی اف» محسوب می‌گردد.

۱۵- با توجه به بررسی تفصیلی جنبه‌های مختلف «تی پی اف» در سایر آثار نویسنده، در خصوص «تی پی اف» به همین مقدار اکتفا می‌گردد. برای مطالعه بیشتر به کتاب (در دست چاپ) و سایر مقالات نویسنده در خصوص جنبه‌های مختلف «تی پی اف» مراجعه گردد.

۲-۱- تأمین مالی اجرای رأی

در مراحل اولیه توسعه و رشد بازار «تی پی اف»، معمول بود که تأمین کنندگان مالی از پذیرش پرونده‌هایی که به احتمال زیاد در اجرا با چالش مواجه می‌شدند خودداری می‌کردند. مهم‌ترین دلیل عدم پذیرش قابل‌شناسایی نبودن دارایی‌های طرف مقابل بود. با این حال، با توسعه و رشد این بازار، تأمین کنندگان مالی دریافتند که بسیاری از بزرگ‌ترین و احتمالاً سودآورترین دعاوی ممکن است نیازمند پذیرش ریسک اجرا باشد. امروزه بسیاری از تأمین کنندگان مالی دارای قابلیت داخلی ردیابی دارایی و اجرا هستند و ممکن است بر این اساس به دنبال متمایز کردن خود باشند. به شکل مشابه، تعدادی تأمین‌کننده مالی وجود دارند که در ابتدا، کار خود را به‌عنوان آژانس‌های اجرای آراء یا وصول بدهی آغاز کردند ولی به تدریج فرصت‌های ورود و تأمین مالی دعاوی مورد مناقشه در مراحل اولیه فرآیند داوری را مورد استفاده قرار داده و اکنون دعاوی را تأمین مالی می‌کنند.

در عمل، تأمین مالی اجرای رأی ممکن است به صورت آشکار یا ضمنی با منوط کردن بازگشت سرمایه به اجرای رأی درون توافق «تی پی اف» قرار گیرد. تأمین کنندگان مالی همچنین در اغلب مواقع فرصت‌های اجرا را که در آن‌ها رأی قبلاً دریافت شده و برنده به دنبال تأمین مالی برای وصول عواید خود است مدنظر قرار می‌دهند. بنابراین امروزه تأمین مالی اجرا یک جزئی از «تی پی اف» شده و موضوعی است که مورد توجه تأمین کنندگان مالی بسیاری قرار گرفته است.

۲-۲- تأمین مالی پرتفوی

تأمین مالی پرتفوی^{۱۶} جایگزینی برای تأمین مالی بر اساس پرونده است. یک توافق پرتفوی می‌تواند به اشکال مختلف ساختار بندی شود، ولی دو نوع اصلی توافق وجود دارد: تأمین مالی ساختاردهی شده بر اساس یک شرکت حقوقی یا یک دپارتمان درون یک شرکت حقوقی که در آن مالکین دعاوی ممکن است موکلین مختلف این شرکت باشند؛ یا تأمین مالی ساختاردهی شده بر اساس یک مالک دعاوی شرکتی یا نهادی دیگر که به احتمال زیاد در چندین دعاوی حقوقی در طول مدت زمانی نسبتاً کوتاه داخل می‌شود. ساختاردهی تأمین مالی حول چندین دعوی تحت هر مدل معمولاً شامل شکلی از وثیقه متقابل^{۱۷} است، به این معنا که بازگشت سرمایه شخص تأمین‌کننده مالی به عملکرد مالی خالص کلی پرتفوی در مقابل نتیجه هر کدام از دعاوی خاص بستگی خواهد داشت. این نوع ساختار ممکن است برای مثال شرکت حقوقی یا مالک دعاوی

16- Portfolio Funding

17- Cross-Collateralization

شرکتی را قادر به دریافت سریع‌تر تأمین مالی بر اساس شروط از پیش تعیین شده نماید. از دید مالک شرکتی دعوی، تأمین مالی پرتفوی گزینه‌های جذابی را از قبیل افزودن احتمالی انواع پرونده‌ها درون پرتفوی که در حالت عادی امکان تأمین مالی به شکل انفرادی ندارند فراهم می‌کند. این امر به این دلیل ممکن می‌شود که بازگشت سرمایه شخص تأمین‌کننده مالی بر اساس پرونده‌های درون پرتفوی وثیقه‌گذاری می‌شود. چنین مدلی همچنین می‌تواند خواهان شرکتی را قادر به تجاری‌سازی (کسب درآمد) پرتفوی نماید، یعنی از سرمایه تأمین‌شده در برابر پرتفوی دعاوی نه‌تنها برای تأمین هزینه‌های حقوقی بلکه برای دیگر اهداف تجاری و/یا اعلام به‌عنوان سود استفاده شود. زمانی که منابع مالی برای حمایت از پرتفوی وکالت با دستمزد احتمالی شرکت حقوقی ارائه می‌شود و بازگشت سرمایه شخص تأمین‌کننده مالی وابسته به موفقیت شرکت حقوقی می‌شود، بازهم می‌توان گفت که چنین مدلی به شکل بالقوه به شرکت حقوقی اجازه می‌دهد تا به شکلی منعطف‌تر از سناریوی تأمین مالی یک پرونده‌ای سرمایه جذب کند و همین‌طور اجازه می‌دهد تا برای مثال هزینه‌های اضافی در یک پرونده توسط پرونده دیگری که بودجه کمتری مصرف می‌کند جبران شود. تحت مدل بالا، تأمین‌کننده مالی ممکن است هیچ رابطه قراردادی مستقیمی با موکلین شرکت حقوقی نداشته باشد چراکه توافق تأمین مالی پرتفوی تنها بین شرکت حقوقی و تأمین‌کننده مالی است.

یک‌گونه متفاوت از پرتفوی شرکت حقوقی (که ممکن است همراه با ساختار بیان‌شده در بالا وجود داشته باشد) ساختاری است که در آن موکلین شرکت حقوقی وارد قراردادهای تأمین مالی جدا با تأمین‌کننده مالی می‌شوند، ولی شروط آن قراردادها و/یا فرآیند ارائه منابع مالی بر اساس توافق اصلی شرکت حقوقی با شخص تأمین‌کننده مالی است. چنین توافقی‌هایی اصولاً توافقات پرتفوی تعریف‌شده در بالا نیستند، چراکه این احتمال که وثیقه متقابل در میان پرونده‌های تأمین مالی شده امکان‌پذیر باشد بسیار اندک است. برای یک موکل عجیب خواهد بود که توافق کند که بخشی از عواید پرونده وی برای جبران ضررهای یک موکل دیگر شرکت استفاده شود. چنین توافقی‌هایی اگر برای مثال تأمین‌کننده مالی یک فرآیند ارزیابی بایسته سریع‌تر، شروط تأمین مالی از قبل توافق شده، یا موارد مشابه را پیشنهاد دهد می‌تواند مزایای واضحی برای شرکت حقوقی به دنبال داشته باشد. باین‌حال، چنین توافقی‌هایی منجر به مسائل تعارض منافع بالقوه می‌شود که شرکت‌های حقوقی باید با دقت آن‌ها را مدیریت نمایند.

در پایان ذکر این نکته ضروری است که مدل‌های تکاملی تأمین مالی داوری از جمله تأمین مالی پرتفوی بیش‌ازاندازه جدید هستند که بتوان اثر آن‌ها را ارزیابی کرد. هنوز مشخص نیست که آیا

ترکیب‌های شرکتهای تأمین‌کننده (مالک دعوی شرکتهای یا تأمین‌کننده) شرکت حقوقی در آینده بیشتر مورد استفاده قرار خواهند گرفت یا خیر.^{۱۸}

۲-۳- تأمین مالی شرکتهای

داوری بین‌المللی همچنین ممکن است از طریق تأمین مالی شرکتهای تأمین مالی شود. برای مثال، یک شرکت مادر ممکن است به یکی از شرکتهای زیرمجموعه وام دهد تا آن شرکت قادر به پیگیری یک دعوی باشد، یا سهام‌داران، طلبکاران یا مالکین ذی‌نفع یک نهاد ممکن است برای پیگیری یک دعوی حمایت مالی ارائه کنند که این موضوع می‌تواند برای آن‌ها منفعت مالی به دنبال داشته باشد. تأمین مالی شرکتهای به شکل خاص برای تأمین منابع مالی هزینه‌های یکی از طرفین در یک دعوی ممکن است منجر به مسائلی مشابه با «تی پی اف» شود. باین حال، این مسائل به شکل سنتی از طریق مکانیسم‌ها و قواعد موجود حاکم بر روابط شرکتهای رفع شده‌اند. برای مثال، احتمال تعارض منافع بین داور و یکی از طرفین نه تنها به خود طرف مربوط می‌شود، بلکه به وابستگان و نهادهای دارای «قدرت کنترل» بر آن طرف هم مرتبط می‌شود.^{۱۹}

۲-۴- تأمین مالی فراتر از تأمین هزینه‌های حقوقی

یک حوزه در حال توسعه در رابطه با بازار تأمین مالی داوری بین‌المللی افزایش روزافزون تمایل تأمین‌کنندگان مالی برای بررسی (و در بعضی موارد تلاش فعال برای دستیابی به) فرصت‌هایی است که در آن‌ها سرمایه شخص تأمین‌کننده مالی برای اهدافی به غیر از تأمین مالی هزینه‌های حقوقی استفاده می‌شود. برای مثال، تأمین‌کنندگان مالی در حال ارائه سرمایه در گردش برای نهاد خواهان طی رسیدگی‌ها هستند تا منابع مالی به این منظور که خواهان بتواند تعهدات قبلی خود را انجام دهد فراهم شود. چنین ساختارهایی از این لحاظ که تأمین‌کننده مالی تعهد می‌کند مقدار مشخصی سرمایه را به صورتی ارائه کند که بازگشت سرمایه مبتنی بر موفقیت در داوری است تا حد زیادی مشابه با «تی پی اف» هستند. با استفاده از این مدل، مالک دعوی می‌تواند از آن به عنوان یک دارایی به منظور دریافت منابع مالی برای مجموعه متنوعی از اهداف بالقوه استفاده نماید.

در اوایل شکوفایی این بازار، این ساختار از دید بسیاری از تأمین‌کنندگان مالی جدایی نداشت. هنگامی که چنین ساختاری ارائه می‌شد معمولاً مقدار آن بسیار اندک بود و یک ساختار فرعی برای یک قرارداد تأمین مالی بزرگ‌تر برای هزینه‌های حقوقی به شمار می‌رفت. باین حال، به تدریج که بازار رقابتی‌تر

۱۸- نک: Sahani, 2017, 405.

۱۹- نک: IBA Guidelines, 2014.

شده است، تأمین‌کنندگان مالی به شکل روزافزونی به دنبال متمایز کردن خود هستند و کاربردهای جایگزینی را برای سرمایه خود پیشنهاد می‌دهند. باین‌حال، دسترسی عملی به چنین ترتیباتی نباید بیش از آنچه هست در نظر گرفته شود. این که آیا یک قرارداد در عمل قابلیت ساختاردهی دارد یا خیر به تعداد زیادی از عوامل بستگی دارد. پویایی‌های چنین قراردادهایی ممکن است از جذابیت آن‌ها بکاهد. تأمین‌کنندگان مالی تمایل به قراردادی که پول بیش از اندازه‌ای در همان ابتدا در اختیار شخص تأمین مالی شده قرار دهد، یا به شکلی بسیار چشم‌گیر باعث کاهش مقدار وصول‌شده خالص مورد انتظار شخص تأمین مالی شده شود ندارند. به‌رحال این ریسک وجود دارد که شخص تأمین مالی شده ممکن است علاقه خود به نتیجه پرونده را از دست بدهد و خود را به‌طور کامل متعهد به حداکثر رساندن شانس موفقیت ننماید.

۲-۵- تأمین مالی سهامی

تحت مدل «تی پی اف»، تعهد تأمین مالی، سطح مورد انتظار بازگشت سرمایه و شروط سرمایه‌گذاری درون قرارداد مشخص است. باین‌حال، اگر مالک دعوی یک‌نهاد یا شرکت خاص پروژه^{۲۰} و بدون هیچ دارایی مادی به‌غیراز دعوای مدنظر باشد، تأمین‌کننده مالی ثالث ممکن است قادر به ساختاردهی به سرمایه و بازگشت سرمایه خود با خرید سهام در نهاد خواهان باشد.^{۲۱} تحت این مدل، بازگشت سرمایه شخص تأمین‌کننده مالی ناشی از سود قابل توزیع تولیدشده به دلیل موفقیت در داوری در مقابل بازگشت سرمایه مبتنی بر قرارداد است. چنین ساختاری ممکن است مزایایی بالقوه فراهم کند. برای مثال، ممکن است تأمین‌کننده مالی را قادر به دستیابی به کنترل بیشتر یا کنترل کامل بر روی داوری بدون نقض محدودیت‌های موجود در این زمینه نماید. برای نمونه، دیوان عالی ایرلند به شکل آشکار بیان کرد که ساختاردهی سرمایه‌گذاری به این شکل به معنای «شَرخَری» نخواهد بود.^{۲۲} به‌علاوه، داشتن سهم در شرکت مالک دعوی می‌تواند تأمین‌کننده مالی را قادر به ورود به حلقه مصونیت نماید و دسترسی به تمام اطلاعات تحت مصونیت را برای تأمین‌کننده مالی بدون این که نگرانی در مورد درخواست افشاء بالقوه برای اطلاعات تسهیم شده با تأمین‌کننده مالی وجود داشته باشد فراهم نماید.

20- SPV

۲۱- نک:

Churchill Mining PLC and Planet Mining Pty Ltd v. Republic Indonesia, ICSID Case No. ARB/12/14 and 12/40, Award (6 December 2016); Crystallex International Corporation v. Bolivarian Republic of Venezuela, ICSID Case No. ARB (AF)/11/2, Award, 04 April 2016. 22- Persona Digital Telephony Limited and Another v. The Minister for Public Enterprise, Ireland and Others [2017] IESC 27.

۳- اثر مدل تأمین مالی داوری بین‌المللی بر رابطه وکیل-موکل

ماهیت رابطه وکیل-موکل بسته به مدل تأمین مالی تغییر خواهد بود. در حالت تأمین مالی وکیل، رابطه وکیل-موکل یک رابطه خطی است که در آن موکل حق کنترل و مدیریت پرونده را حفظ می‌کند، گویی که خود موکل هزینه‌های دعوا را تأمین کرده است. به شکل مشابه، موکل تقریباً سطح مشابهی از کنترل را زمانی که تأمین‌کننده ثالث در «تی پی اف» هزینه‌ها را تأمین می‌نماید حفظ می‌کند. در بسیاری از حوزه‌های قضایی، تأمین‌کننده مالی باید در رابطه با میزان دخالت در رابطه وکیل-موکل، با توجه به وظایف حرفه‌ای و اخلاقی وکیل نسبت به موکل احتیاط فراوانی داشته باشد.^{۳۳} این رابطه سه‌طرفه را می‌توان به شکل مناسب توسط یک مثلث متساوی‌الاضلاع نشان داد که در آن، اضلاع موکل-وکیل و موکل-تأمین‌کننده پررنگ بوده و ضلع بین وکیل و تأمین‌کننده به شکل نقطه‌چین است. خط نقطه‌چین نشان‌دهنده آن است که هم وکیل و هم تأمین‌کننده در حال همکاری به نفع موکل مشترک خود هستند، و این که اجازه امضای قراردادی مجزا برای تعریف رابطه خود با یکدیگر را ندارند که این امر به دلیل وظایف حرفه‌ای و اخلاقی وکیل نسبت به موکل است.^{۳۴}

در مقابل، تحت توافق‌های سنتی «بیمه مسئولیت»، شرکت بیمه در اغلب مواقع به شکل همزمان موکل آن وکیل است. در بعضی حوزه‌های قضایی، شرکت بیمه ممکن است به‌تنهایی وکیل را استخدام و هزینه وی را پرداخت کند و ممکن است به همراه طرف بیمه‌گذار در دعوا به‌عنوان طرف هم‌زمان نام‌برده شود که به شرکت بیمه اجازه می‌دهد تا کنترلی تقریباً نامحدود بر مدیریت پرونده داشته باشد. این رابطه سه‌طرفه را می‌توان به بهترین شکل توسط یک مثلث متساوی‌الاضلاع نشان داد که در آن اضلاع پررنگ نشان‌دهنده روابط بیمه‌گر-بیمه‌گذار و بیمه‌گر-وکیل هستند و ضلع نقطه‌چین نشان‌دهنده رابطه بیمه‌گذار-وکیل خواهد بود. این امر نشان می‌دهد که بیمه‌گذار تقریباً تمام حقوق خود برای مدیریت نقش وکیل در پرونده را در ازای مبلغ پرداختی توسط شرکت بیمه واگذار کرده است. این روابط تأمین مالی مختلف منجر به تغییراتی در تعادل اختیار و قدرت برای مدیریت و کنترل شیوه مدیریت دعوا می‌شود. در مواقعی که موکل پولی را از طریق وام دریافت می‌کند، یا وکیل تأمین مالی در پرونده را بر عهده می‌گیرد، موکل

۲۳- نک:

Fulbrook Management LLC, Investing in Commercial Claims Nutshell Primer 9-10 (2d. ed.), Mar. 3, 2011, paper given at the Fordham Law School Roundtable on Third-Party Funding of International Arbitration Claims: The Newest "New New Thing", New York, 15 Jun. 2011; Raconteur Media, 2010, 9; Steinitz, 2011, 1325; Richmond, 2005, 664. 24- Richmond, 2005, 664; Fulbrook Management LLC, 2011, 1; Steinitz, 2011, 1276.

کنترل کامل بر پرونده خود را حفظ می‌کند. در مقابل، در مواقعی که دعوی واگذار یا فروخته می‌شود، یا زمانی که توافق «بیمه مسئولیت سنتی» وجود دارد، موکل معمولاً کنترل بسیار اندک یا هیچ کنترلی بر جهت‌گیری دعوا نخواهد داشت.

نتیجه

اشاره شد که پیش از «تی پی اف» مدل‌های مختلف تأمین مالی داوری بین‌المللی از جمله تأمین مالی وکیل، بیمه، وام و واگذاری یا فروش دعوا وجود داشته است. بعد از پیدایش «تی پی اف» نیز تنوعی از مدل‌های تأمین مالی ارائه شده است. در این زمینه می‌توان به تأمین مالی پرتفوی، تأمین مالی شرکتی، تأمین مالی فراتر از تأمین هزینه‌های حقوقی و تأمین مالی سهام اشاره نمود. ویژگی متمایز «تی پی اف» از سایر مدل‌های تأمین مالی این است که شخص تأمین مالی شده صرفاً در صورت پیروزی شخص تأمین مالی شده می‌تواند مبلغ مورد توافق در قرارداد را مطالبه نماید. در حال حاضر «تی پی اف» نه تنها در حال به حاشیه راندن سایر روش‌های تأمین مالی است، بلکه قانونگذاران ملی را نیز به شناسایی و استفاده از آن فرا می‌خواند. استفاده از «تی پی اف» می‌تواند باعث توسعه داوری بین‌المللی شود، اما علیرغم رشد نسبی طی سال‌های اخیر، کماکان با یک سری چالش‌های اساسی مواجه است که بی‌توجهی به حل آن‌ها ممکن است استفاده از آن را به تدریج کاهش دهد و زمینه را برای استفاده از نهادهای مشابه فراهم سازد.

ملاحظات اخلاقی: موارد مربوط به اخلاق در پژوهش و نیز امانتداری در استناد به متون و ارجاعات مقاله تماماً رعایت گردیده است.

تعارض منافع: تعارض منافع در این مقاله وجود ندارد.

تأمین اعتبار پژوهش: این پژوهش بدون تأمین اعتبار مالی نگارش یافته است.

منابع

فارسی

- بهمنی، محمدعلی و اسدی، محمد مهدی، ۱۴۰۰، چالش‌های اساسی تأمین مالی داوری بین‌المللی توسط شخص ثالث، پژوهش حقوق خصوصی، شماره ۳۴.

لاتین

کتاب‌ها و مقاله‌ها

- Bench Nieuwveld, 2017, Lisa, Shannon Sahani, Victoria, Third-Party Funding in

- International Arbitration, Second Edition, Kluwer Law International.
- Bristows, 2011, Guide to Litigation Costs Funding and Insurance.
 - Chang, Eric Z, 2018, "State of California", Handbook on Third-Party Funding in International Arbitration, Pitkowitz, Nikolaus (Editor), Juris.
 - Clanchy, James, 2016, "Navigating the Waters of Third Party Funding in Arbitration", International Journal of Arbitration, Mediation and Dispute Management, Vol.82, No.3.
 - De Morpurgo, Marco, 2011, "A Comparative Legal and Economic Approach to Third- Party Litigation Funding", Cardozo Journal of International and Comparative Law, Vol 19.
 - Fulbrook Management LLC, 2011, Investing in Commercial Claims Nutshell Primer 9-10 (2d. ed.), paper given at the Fordham Law School Roundtable on Third-Party Funding of International Arbitration Claims: The Newest "New New Thing", New York.
 - Game-changer' for UK litigators with launch of first DBA insurance, Solicitors Journal, 24 May 2017.
 - IBA Guidelines on Conflicts of Interest in International Arbitration, Adopted by resolution of the IBA Council on Thursday 23 October 2014.
 - Kaplan , Charles, 2013, "Third-party Funding in International Arbitration Issues for Counsel in Third-Party Funding in International Arbitration", Cremades, Bernardo M , Dimolitsa, Antonias (eds), International Chamber of Commerce (ICC).
 - Lloyd, Richard, 2010, "The New, New Thing", 01 Jun. 2010, Law.com.
 - Ogbuanya , Nelson, "Nigeria", Handbook on Third-Party Funding in International Arbitration, Pitkowitz, Nikolaus (Editor), Juris, 2018, p.303 ;
 - Raconteur Media, 2010, "Raconteur on Legal Efficiency", The Times (Supplement).
 - Raymond, Nate, 2010, "Attorneys Explore Third-Party Funding in Commercial Disputes", New York Law Journal (N.Y.C. L. J.), (Online), law.com.
 - Richmond, Douglas R., 2005, "Other People's Money: The Ethics of Litigation Funding", Mercer Law Review, Volume 56.
 - Shannon Sahani, Victoria, 2017, "Reshaping Third-Party Funding", Tulane Law Review, Vol 91.
 - Steinitz, Maya, 2011, "Whose Claim Is This Anyway? Third-Party Litigation Funding", Minnesota Law Review Vol. 95, No. 4.
 - Trusz, Jennifer A., 2013, "Full Disclosure? Conflicts of Interest Arising from Third-Party Funding in International Commercial Arbitration", Georgetown law journal, Vol. 101, Issue 6.
 - Wachter, Robert W., Koo, Hyunyang, 2018, "South Korea", Handbook on Third-Party Funding in International Arbitration, Pitkowitz, Nikolaus (Editor), Juris.

پرونده‌ها

- Churchill Mining PLC and Planet Mining Pty Ltd v. Republic Indonesia, ICSID Case No. ARB/12/14 and 12/40, Award (6 December 2016).
- Crystallex International Corporation v. Bolivarian Republic of Venezuela, ICSID Case No. ARB (AF)/11/2), Award, 04 April 2016.
- Persona Digital Telephony Limited and another v. The Minister for Public Enterprise, Ireland and Others [2017] IESC 27.