

«ГОНОРАР УСПІХУ» В ДІЯЛЬНОСТІ АДВОКАТА «SUCCESS FEE» IN THE ACTIVITIES OF A LAWYER

Мільченко Н.С., студентка VI курсу

*Навчально-науковий інститут права
Університету державної фіскальної служби України*

Савчук М.В., студентка VI курсу

*Навчально-науковий інститут права
Університету державної фіскальної служби України*

Цимбал П.В., д.ю.н., професор,

**завідувач кафедри кримінального процесу та криміналістики
Університету державної фіскальної служби України**

Дана стаття присвячена дослідженню інституту «гонорару успіху» в діяльності адвоката. Предметом дослідження є норми, які регламентують розмір і порядок виплати винагороди юристу (адвокату) за надані юридичні послуги, а також різні підходи щодо можливості функціонування інституту «гонорару успіху» в Україні.

Метою дослідження виступає аналіз наукових точок зору «за» і «проти» допустимості «гонорару успіху» під час визначення винагороди за надані адвокатом правові послуги.

У статті проаналізовано правову та етичну природу «гонорару успіху», судову практику та тенденції вдосконалення законодавства, що регулює цей вид винагороди адвокатської діяльності. Наводяться особливості, що відрізняють порядок виплати винагороди юристу від порядку виплати винагороди адвокату. Обговорюється законність і обґрунтованість включення подібних умов у договір. Досліджуються особливості як організації діяльності адвокатів у рамках різних адвокатських утворень, так і динаміки відносин між адвокатом з особою, інтереси якої представляються. Вивчено досвід правового регулювання «гонорару успіху» зарубіжних країн.

Досвід зарубіжних країн являє собою цінність для вітчизняної правової системи і може бути запозичений для вдосконалення правозастосовних механізмів у правовому регулюванні конституційного права на кваліфіковану юридичну допомогу та судовий захист.

Висловлена авторська позиція щодо можливості законного закріплення «гонорару успіху» як додаткової виплати до винагороди адвоката. Сформульовано і запропоновано внести зміни в законодавство про адвокатуру та адвокатську діяльність, що стосуються закріплення в договорі про надання правничої допомоги умови, згідно з якою довіритель зобов'язується виплатити стимулюючу винагороду додатково до основної винагороди в залежності від досягнутого результату.

Ключові слова: гонорар успіху, адвокат, правова природа, договір про надання правничої допомоги, винагорода, адвокатська діяльність.

This article is devoted to the research of the Institute of "success fee" in the activity of a lawyer. The subject of the study is the rules governing the amount and procedure for payment of remuneration to a lawyer (lawyer) for legal services rendered, as well as various approaches to the possibility of functioning of the Institute of "success fee" in Ukraine.

The purpose of the study is to analyze the scientific points of view "for" and "against" the admissibility of the "success fee" in determining the remuneration for legal services rendered by a lawyer. In the process of research, both General scientific methods of scientific knowledge (analysis, synthesis) and private methods (comparative legal method) were used.

The article analyzes the concepts of the legal and ethical nature of the "fee of success", as well as judicial practice and trends in improving the legislation governing this type of remuneration for advocacy. The features that distinguish the order of payment of remuneration to a lawyer from the order of payment of remuneration to a lawyer are given. To date, the legality and validity of the inclusion of such conditions in the contract are being discussed. The unresolved issue is the subsequent recovery of the cost of judicial representation.

The peculiarities of the organization of lawyers' activity of attorneys in various legal practices, and the dynamics of the relationship between the lawyer and the person whose interests are represented. The experience of legal regulation of the "success fee" of foreign countries is studied.

The experience of foreign countries is valuable for domestic legal system and could be borrowed in order to improve the mechanisms of constitutional rights to qualified legal assistance and judicial protection guaranteeing.

The author's position on the possibility of legally fixing the "success fee" as an additional payment to the remuneration of a lawyer is expressed. Formulated and proposed to amend the law on advocacy activities relating to the consolidation of the agreement on rendering legal assistance the conditions under which the principal agrees to pay incentive compensation in addition to base compensation, depending on the achieved result.

Key words: "the success fee", advocacy, legal nature, lawyer, provision of legal services, reward, lawyer activity.

Ринок юридичних послуг є досить популярним та водночас агресивним середовищем, де невтомно йде «полювання» на клієнта та боротьба з іншими представниками за вигідні контракти або ж так звані «гонорари успіху». «Гонорар успіху» розглядається як стимул для будь-якого правника, адже нікому не треба доводити чи пояснювати, що результат справи багато в чому залежить від активності сторін, а такий стимул може підвищити подібну активність. Для того щоб досягти приголомшливого успіху під час вирішення певної проблеми, потрібно не просто, наприклад, відвідувати судовий процес, а прагнути робити все можливе для відстоювання позиції клієнта. А тому винагорода у вигляді «гонорару успіху» кооперує інтереси сторін і підштовхує до об'єднання всіх

зусиль в єдине ціле з метою досягнення спільного позитивного результату.

Окремі аспекти гонорару успіху адвоката досліджували такі вчені, як М.Ю. Барашевський, Й.Л. Бронз, Є.В. Васильовський, І.О. Горохов, Д. Бакер, С.О. Іваницький, А.Н. Князев, С. Козлов, Де Латхауер, М. Молло, Є.В. Накушнова, І. Рафальська, І.М. Сидорова, О. Угриновська, К. Шмотін, Ю. Шрамко, О.Г. Яновська та інші. Проте натепер дане питання на законодавчому рівні не врегульовано, що зумовлює підвищений інтерес й актуальність дослідження.

Будь-яку працю, фізичну чи розумову, має завжди бути достойно оцінено й оплачено. А якісно виконана робота потребує винагороди. Тому питання оплати праці адвоката

тів за надані юридичні послуги під час вирішення справи є досить неоднозначним як у теорії, так і на практиці.

Сьогодні особливо великого резонансу набуло поняття «гонорару успіху» адвоката, особливо для тих компаній, які надають юридичні послуги. Українське законодавство не містить визначення даного поняття. Однак статтею 30 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» передбачено, що особливою формою винагороди адвоката за здійснення захисту, представництва та надання інших видів правової допомоги клієнту є гонорар. У встановленні розміру гонорару враховуються: складність справи; кваліфікація, досвід адвоката; фінансовий стан клієнта тощо, що є досить позитивним явищем [1].

«Гонорар успіху» адвоката є невід'ємною складовою частиною гонорару захисника та ефективним способом упорядкування всіх фінансових питань, які виникають із клієнтами. Додаткова виплата буде служити мотивацією до більш якісного надання адвокатом юридичних послуг за успішне завершення справи, а також виступатиме гарантією доступності правосуддя. Завдяки такій винагороді знижується ризик надання неякісної послуги. Хоча деякі науковці вважають інакше. Зокрема, трапляються випадки, коли адвокат змушений працювати безкоштовно, не отримуючи нічого в разі програшу. Тому часто в договорах сторонами зазначається мінімальна плата процесу ведення справи, для того щоб покрити хоча б мінімальні витрати адвоката. Також не варто забувати про недоліки недобросовісних адвокатів, які заради збагачення використовують неправомірні способи захисту або навмисно виводять в оману клієнта про «перспективну справу», аби лише отримати для себе певну матеріальну вигоду.

Адвокат не повинен забувати, що він діє в інтересах клієнта, а не у своїх власних. Там, де підготовка документів займає близько трьох годин, він не повинен готувати їх протягом десяти годин. Там, де в судовому засіданні можна обійтись одним представником, не потрібно відправляти до суду аж трьох. Клієнту важко оцінити такі моменти, тому не можна зловживати його довірою. Або ж у випадку коли клієнт, укладаючи договір про надання правової допомоги, з легкістю погоджується на умови виплати гонорару успіху, проте в кінцевому результаті відмовляється від виконання обумовлених домовленостей, посилаючись на скрутне матеріальне становище, і в результаті чого вся робота адвоката була марною.

Відсутність законодавчого закріплення (дозволу або заборони використання) гонорару успіху є причиною виникнення юридичних колізій. Відзначимо, що своєю правовою позицією з приводу гонорару успіху висловив Верховний Суд у постанові від 12 червня 2018 року по справі № 462/9002/14-ц., відповідно до якої судові рішення не належить до об'єктів цивільних прав, а його ухвалення в конкретній справі не є результатом наданих адвокатами сторін послуг, а тому не може бути предметом договору. Включення в умови договору про надання юридичних послуг пункту про винагороду адвоката за досягнення позитивного рішення суду суперечить основним засадам здійснення правосуддя в Україні, актам цивільного законодавства, у зв'язку з чим та через положення частини першої статті 203, частини першої статті 215 ЦК України підлягає визнанню недійсним за пред'явленням стороною договору позовом [2].

У змагальному судовому процесі результат вирішення справи багато в чому залежить від адвоката: збір доказів, визначення правової позиції, опрацювання практики та розробка стратегії захисту. Не виключається, що на етапі прийняття завдання стороною можуть погодити, що частину гонорару клієнт оплачує в загальному порядку, а іншу частину – вже після настання відповідного очікуваного результату. А тому це не суперечить засадам судочинства, а навпаки, дозволяє клієнту отримати доступ до правової допомоги.

Аналіз іноземних джерел виявив кілька варіантів угод між адвокатом та його клієнтом щодо оплати послуг адвоката, залежно від результату справи: гонорар успіху – угода для адвокатів країн Європейського Співтовариства, гонорар за послуги адвоката, який виплачується тільки в разі успішного вирішення справи або укладення мирової угоди з вигодою для клієнта (імовірний гонорар). Умовний гонорар – заздалегідь прописана сторонами в контракті на надання послуг форма додаткової винагороди, яка виплачується адвокату, крім заздалегідь узгодженого гонорару за послуги, в разі успішного для клієнта вирішення справи [3].

У практиці провідних держав світу, таких як, зокрема, Італія, Греція, Фінляндія тощо, «гонорар успіху» є доволі поширеним явищем. У Німеччині та на Кіпрі гонорари успіху дозволені як додаткова міра винагороди адвоката в разі надання правової допомоги за тарифами, встановленими законом. А у таких країнах, як Франція, Польща, Чехія, гонорар за надані юридичні послуги сплачується за ставкою, але при цьому угодою сторін допускається передбачити додатковий гонорар, обумовлений результатом виконаної роботи. У державах-учасниках Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод (ЄКПЛ) (Об'єднане Королівство, Чехія, Словаччина, Польща, Угорщина) подібні угоди, які укладаються між клієнтом і адвокатом, визнаються дійсними і такими, що зобов'язують клієнта. Натомість у Росії розмір гонорару залежить від результату майбутнього судового рішення [4, с. 23].

На нашу думку, слід взяти до уваги досвід правового регулювання «гонорару успіху» тих країн, де цей гонорар розглядається як додаткова виплата. Оскільки якщо в договір включати положення, згідно з яким уся винагорода юриста залежить виключно від результату справи, то юрист ризикує взагалі не отримати винагороду за надані юридичні послуги. Виплата адвокату винагороди за підсумками вдалого для клієнта розгляду справи, так званого «гонорару успіху», поширена в США. Проте у разі програшу справи адвокат залишиться без додаткової оплати.

У деяких штатах США, таких як Каліфорнія, Флорида, Мічиган, Нью-Джерсі, Юта, застосовуються обмеження на використання «імовірного гонорару» у справах про нанесення шкоди здоров'ю в результаті лікарської помилки. В Австралії угоди про умовний гонорар дозволені на підставі Єдиного закону про юридичну професію, який передбачає, що у разі досягнення позитивного результату справи для позивача на додаток до звичайного гонорару адвоката дозволяється отримання гонорару успіху [3].

Одним з основних прецедентів щодо угод про виплату адвокату гонорару в разі виграшу є справа «Іатрідіс проти Греції» від 19.10.2000 р., в якій ЄСПЛ узагальнив свою минулу практику з цього питання і сформулював основні положення стосовно таких угод. Суд зазначив, що згідно з його прецедентною практикою (справи «Санді Таймс проти Об'єднаного Королівства від 06.11.1980 р.) відшкодування судових витрат передбачає, що встановлена їх реальність – необхідність і, більше того, умова розумності їх розміру. Далі ЄСПЛ визначив, що угода про виплату адвокату частки від виграшу є угодою, в якій клієнт зобов'язується виплатити адвокату як гонорар певний процент від тієї суми, яку суд може присудити йому в разі виграшу. Суд указав, що подібні угоди, якщо вони юридично дійсні, можуть свідчити про те, що у заявника дійсно виник обов'язок виплатити гонорар своєму адвокату [5].

Також як приклад можна навести справу «Тусашвілі проти Росії» від 15.12.2005 року, в якій заявник вимагав відшкодувати витрати на оплату послуг свого представника в ЄСПЛ, за яким він зобов'язався виплатити адвокату гонорар у розмірі 1230 євро на певних умовах, зокрема, якщо представник належним чином виконає

свої обов'язки по договору до прийняття ЄСПЛ кінцевої постанови по скарзі, а також влада Росії виплатить «справедливу компенсацію» заявнику в разі її присудження ЄСПЛ. Влада Росії оскаржила цю вимогу про відшкодування витрат, зазначаючи, що такі витрати не можуть вважатися «реальними», оскільки виплати по договору між заявником і його представником можуть відбутися «у майбутньому». ЄСПЛ зазначив, що в договорі з представником чітко зазначається, що заявник повинен виплатити своєму представнику суму винагороди в розмірі 1230 євро, тому Суд вирішив, що ці витрати є реальними [6]. Разом із тим ЄСПЛ зазначив, що ця справа не була особливо складною, тому вважав розмір вимог заявника про компенсацію судових витрат занадто великим. Заявником не було доведено, що судові витрати були необхідними та обґрунтовано понесеними. З урахуванням наведеного та враховуючи обсяг необхідної юридичної роботи в цій справі, ЄСПЛ вирішив, що розмір суми, яку заявник вимагав як оплату послуг його представника, є надмірним.

Українському законодавцю доцільно було би прописати визначення поняття «гонорар успіху», форму, розмір, умови оплати, а також всі особливості «fair play» для захисників і їх застосування в тих чи інших справах. Вважаємо, що гонорар успіху повинен застосовуватися лише в майнових справах, де очевидний «економічний» успіх справи.

Отже, гонорар успіху – це інструмент, який направлений на захист прав клієнта і служить своєрідним стимулом для адвоката. Законодавець і судова практика рухаються в бік допустимості включення умови про «гонорар успіху» в договір про надання юридичних послуг. Проте якщо «гонорар успіху» виступатиме у формі додаткової винагороди, то процес надання правової допомоги буде більш якісним та кваліфікованим, а отже, клієнт досягне позитивного результату. І чим менше держава встановлюватиме заборон або втручатиметься у відносини між клієнтом і адвокатом, тим більше користі отримає перш за все клієнт.

ЛІТЕРАТУРА

1. Про адвокатуру та адвокатську діяльність : Закон України від 05.07.2012 року № 5076–VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17#Text> (дата звернення: 10.11.2020).
2. Постанова Верховного Суду від 12 червня 2018 року у справі № 462/9002/14-ц, провадження № 61-9880св18. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/75003682> (дата звернення: 10.11.2020).
3. Козлов С. Чому в Україні досі «не люблять» гонорар успіху адвоката. URL: <https://jur-gazeta.com/dumka-eksperta/chomu-v-ukrayini-dosi-ne-lyublyat-gonorar-uspihu-advokata.html> (дата звернення: 10.11.2020).
4. Громадська думка про право творення. *Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського*. Київ, 2019 № 3 (168). 49 с.
5. Санді Таймс (Sunday Times) проти Об'єднаного Королівства від 06.11.1980 р.: судова влада. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/980_164#Text (дата звернення: 10.11.2020).
6. Лупспеник Д. Гонорар успіху адвоката: практика Європейського суду з прав людини. URL: <https://radako.com.ua/news/gonorar-uspihu-advokata-praktika-ievropeyskogo-sudu-z-prav-lyudini> (дата звернення: 10.11.2020).