

ОПЛАТА ПОСЛУГ АДВОКАТА «ГОНОРАР УСПІХУ» PAYMENT FOR ATTORNEY SERVICES “SUCCESS FEE”

Рамазанова С.Р., студентка V курсу
факультету адвокатури

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Ця стаття має на меті визначити оптимальність такого виду розрахунку між адвокатом і клієнтом, як «гонорар успіху». Досліджуються проблеми її законодавчого регулювання в Україні, зокрема, питання відшкодування поточних витрат адвоката у процесі надання адвокатських послуг, закріплення переліку позитивного результату вирішення справи для клієнта, визначення оціночних критеріїв розумності та обґрунтованості суми гонорару тощо.

Розглядаються інші наявні види оплати клієнтами адвокатських послуг, а саме фіксована, абонентська, погодинна. Наводиться статистика використання цих видів розрахунку з адвокатами та юридичними фірмами. Виокремлюються певні їх негативні сторони та причини їх наявності.

Крім цього, підіймається проблема сучасного відношення клієнтів до інколи надмірно високих цін на адвокатські послуги, а також проблема формування спотвореного уявлення студентів-правників щодо цінності їх майбутньої професії.

Аналізується іноземний досвід, у тому числі практика Європейського суду з прав людини щодо застосування та визначення поняття «гонорару успіху», що своєю чергою надає можливість вивести особисте бачення зазначеного поняття.

Робиться загальний висновок по практиці українських судів щодо цього питання, зокрема, на прикладі постанови Касаційного цивільного суду у складі Верховного Суду у справі № 462/9002/14-ц від 12.06.2018 р. та постанови Касаційного цивільного суду у складі Верховного Суду від 26.09.2018 року у справі № 754/1513/16-ц, які мають діаметрально протилежні позиції через відсутність визначення «гонорару успіху» в Україні на рівні законодавства. Крім того, досліджуються статті фахівців в сфері права та досвідчених адвокатів щодо зазначеної теми.

У статті наведено власне визначення автора такої новели, як «гонорар успіху», а також висловлюється думка про необхідність обов'язкового використання розрахунку саме у як «гонорару успіху» та запропоновано диференціацію адвокатів щодо обов'язковості застосування до них «гонорару успіху».

Ключові слова: адвокат, адвокатська діяльність, оплата послуг, види оплати, правова допомога, «гонорар успіху».

This article aims to determine the optimality of such type of settlement between the lawyer and the client as a “success fee”. The subjects of the study are the problems of its legislative regulation in Ukraine, in particular, the issue of reimbursement of procedural expenses of a lawyer during the provision of legal services, consolidation of the list of positive results of the case for the client, determination of evaluation criteria of reasonableness and validity of the fee.

Other existing types of payment for legal services by clients are analyzed, such as fixed service, subscription service and hourly service. The article also gives the statistics on the use of these types of settlements by lawyers and law firms, some of their negative sides and the reasons for their existence are singled out.

In addition, the article raises the problem of the current attitude of clients to the often excessively high prices for legal services, as well as the problem of forming a distorted view of law students about the value of their future profession.

Foreign experience is analyzed, including the case law of the European Court of Human Rights on the application and definition of the concept of “success fee”, which, in turn, provides an opportunity to derive a personal vision of this concept.

A general conclusion is made on the practice of Ukrainian courts connected with this issue, in particular, on the example of the decision of the Civil Court of Cassation of the Supreme Court in case № 462 / 9002/14-ts of 12.06.2018 and the decision of the Civil Court of Cassation of the Supreme Court of 26.09.2018 in the case № 754 / 1513/16-ts, which have diametrically opposed positions due to the lack of definition of “success fee” in Ukraine at the legislative level. In addition, the articles of legal experts and experienced lawyers are studied.

The article gives the authors own definition of such new phenomenon as “success fee”, and also expresses the opinion about the need to use the calculation of “success fee” and its probable result, proposes the differentiation of lawyers on the mandatory application of “success fee”.

Key words: lawyer, advocacy activity, payment for services, types of payment, legal aid, “success fee”.

Питання оплати завжди є суперечливим. Кожного дня ми стикаємося з цінами на ті чи інші товари або послуги і не оминемо зайвий раз подискутувати з родичами чи друзями на тему надмірно високих цін. Кожен з нас чітко уявляє, якою мірою повинен об'єктивно оплачуватися певний вид роботи, особливо якщо покупцями чи клієнтами є ми самі.

Існують види послуг, якими користуються виключно у своє задоволення, вони не мають нагальної необхідності. Однак є питання, в яких пересічна людина не може дати собі раду. До них належать насамперед захворювання, будівництво та правова допомога. Це ті сфери, які доволі складно досягнути і просто неможливо оминати у житті. Саме тому людина потребує в них професійної допомоги.

За приписами статті 131² Конституції України адвокатура діє для надання професійної правничої допомоги в Україні. Це своє основне завдання адвокатура здійснює як незалежна інституція здійснення правосуддя [1, с. 3]. З розвитком інституту адвокатури постійно виникали питання й щодо оплати адвокатських послуг. Г.В. Лейбніц зазначав: «Перш ніж сперечатися, давайте рахувати». Наразі існує декілька видів оплати: фіксована,

абонентська, погодинна та преміальний гонорар. Згідно з опитуванням юридичних компаній у 2019 році в Україні погодинну ставку використовують 88% юрфірм, fixed fee (фіксовану плату) назвали 69% юридичних фірм, success fee (гонорар успіху) – 28%, абонентську плату – 24% [2].

Перший вид розуміє під собою чітко визначену суму, яку клієнт повинен заплатити адвокату на початку їх співпраці. Зазначена сума буде вираховуватися відповідно до таких критеріїв, як складність справи, її тривалість тощо. Якщо адвокат працює в юридичній фірмі, то можливий також і відсоток, який візьме сама фірма за зроблену роботу. Цей метод оплати дуже поширений на практиці, проте має свої недоліки. Наприклад, у процесі розгляду справи можуть виникнути обставини, які потребують більше дій та часу адвоката для досягнення позитивного результату, або, навпаки, клієнт заплатить надмірно високу суму за справу, яка виявиться дуже простою. Тобто за умов такого виду оплати збитки майже завжди несе одна зі сторін договору про надання правової допомоги.

Другий вид оплати – абонентська. Це комплексне надання юридичних послуг, зазвичай юридичним особам або фізичним особам – підприємцям. Тобто така особа укладає договір з адвокатом або юридичною фірмою про надання

правової допомоги і сплачує обумовлену суму щомісяця. Знову ж таки, існує безліч факторів, які можуть вплинути на перебіг діяльності юридичної особи чи ФОП і внаслідок цього змінити кількість необхідних юридичних послуг.

Третій варіант – погодинна оплата, найбільш розповсюджений варіант. Проблема цього способу вбачається в тому, що адвокати, коли бачать критерії, відповідно до яких встановлюється їх гонорар, а саме, згідно з ч. 3 ст. 30 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» [3] (далі – Закон), складність справи, кваліфікація і досвід адвоката, фінансовий стан клієнта та інші істотні обставини, вважають, що в кожній їхній справі всі ці показники «на максимумі». Крім того, є певні нормативно-правові акти, які вказують адвокатам ціни на їхні послуги, наприклад, Рекомендації щодо застосування рекомендованих (мінімальних) ставок адвокатського гонорару, які затверджуються рішенням Ради адвокатів певної області України. Слово «мінімальних» вже на підсвідомому рівні значно звужує діапазон адекватних розцінок.

І четвертий спосіб розрахунку між клієнтом та адвокатом – найбільш цікавий і суперечливий – преміальний гонорар чи «гонорар успіху». Але чи передбачає такий вид оплати гонорару лише успішний результат по справі?

Досліджуючи певне явище, першочергово потрібно звернутися до його визначення. Відповідно до п. 3.3.2 Загального кодексу правил для адвокатів країн Європейського Співтовариства [4] «гонорар успіху» (“*Ratum de quota litis*”) – це угода, яка укладається між адвокатом і клієнтом до винесення остаточного рішення у справі, що розглядається, в якій клієнт є однією із зацікавлених сторін. Згідно з вищевказаною угодою клієнт зобов’язується у разі винесення рішення на його користь виплатити адвокату винагороду у вигляді грошової суми або в будь-якій іншій формі. Однак це визначення, з огляду на новизну такого явища, як «гонорар успіху», зазнало деяких трансформацій серед різних держав. Проаналізувавши іноземні джерела, можна виділити такі варіанти угод щодо оплати послуг між адвокатом та клієнтом, залежно від результату справи:

1) «*гонорар успіху*» (англ. *Success fee* або лат. *Ratum de quota litis*) – угода, як її трактує Загальний кодекс правил для адвокатів країн Європейського Співтовариства;

2) «*імовірний гонорар*» (англ. *Contingency fee*) – гонорар за послуги адвоката, який виплачується тільки у разі успішного вирішення справи або укладення мирової угоди з вигодою для клієнта і зазвичай становить процентну частку від суми, яку адвокату вдалося отримати або узгодити від імені клієнта;

3) «*умовний гонорар*» (англ. *Conditional fee*) – заздалегідь прописана сторонами в контракті на надання послуг форма додаткової винагороди, яка виплачується адвокату, крім заздалегідь узгодженого гонорару за послуги у разі успішного для клієнта вирішення справи, включаючи гонорар за умовою «немає виграшу, немає оплати» (англ. *no win, no pay*), коли адвокат отримує оплату своїх послуг і компенсацію понесених витрат тільки у разі виграшу справи [5].

Порівнявши ці три визначення, можна дійти висновку, що вони майже ідентичні. Тобто поточний хід справи оплачується мінімально або взагалі безкоштовно, а у разі успішного її завершення адвокат отримує гонорар, визначений відповідним відсотком від фінансового результату. Найбільшого поширення «гонорар успіху» набув у США, де він закріплений на законодавчому рівні. Партнер юридичної фірми *Magistres* Олексій Резніков доповідає: «Постраждали малозабезпечені громадяни можуть найняти дорогих юристів на умовах великого гонорару за успіх. Юрфірми, по суті, інвестують свій досвід і працю в такого клієнта в очікуванні отримання великого гонорару – зазвичай від 30 до 50% від суми виграшу. Йдеться, зокрема, про позови до великих корпорацій» [6].

З одного боку, «гонорар успіху» – це дійсно дуже корисний інструмент, особливо для людей, які не є плато-

спроможними. Адвокат Олександр Дроздов зазначає, що аналіз норм законодавства дозволяє зробити висновок, що по своїй суті гонорар успіху виконує перш за все важливу соціальну функцію, оскільки встановлення розміру гонорару успіху як різновиду гонорару та його сплата допускається лише у разі досягнення адвокатом позитивного результату для клієнта, який, до речі, погодив це в договорі про надання правової допомоги. Адже таким чином забезпечується конституційне право кожного на вільний вибір захисника своїх прав серед найкваліфікованіших та найдосвідченіших з можливістю фактичного відстрочення сплати гонорару та лише за умови настання для клієнта позитивного результату. І це зрозуміло. Оскільки за таких умов клієнт не тільки пересвідчиться у фахові та досвіді адвоката, але й матиме реальну можливість розрахуватися за ефективну професійну правничу допомогу [7]. Також деякі фахівці вважають, що здебільшого він є чи не єдиним способом стимулювання залученого фахівця-юриста до максимальної самовіддачі та вирішення питання (завдання), максимально враховуючи інтереси клієнта [5]. Але чи можливо взагалі визнавати людину професіоналом, якщо в неї немає безумовного прагнення успіху? Невже справжній адвокат ставить за мету не допомогу, не боротьбу за справедливість і навіть не успіх, не здобуття своєї репутації, а просто гроші – це вже окреме питання.

З іншого боку, існує велика кількість питань, які потребують чіткого законодавчого регулювання.

По-перше, необхідно прямо встановити, за чий кошти відбудуватимуться поточні витрати адвоката у процесі надання адвокатських послуг, наприклад, витрати, пов’язані з прибуттям до місця зустрічі з клієнтом чи до суду.

По-друге, потрібно зазначити якомога більший перелік «позитивних результатів для клієнта», щоб у майбутньому уникнути безлічі позовів адвокатів до клієнтів про наявність певного успіху у відповідній справі. Такими результатами може вважатися присудження до стягнення та/або фактичне стягнення на користь клієнта грошових коштів; зменшення пред’явленої суми до стягнення з клієнта; зменшення суми незаконно донарахованих обов’язкових платежів, належних до сплати клієнтом у бюджет і відображених у ненормативному правовому акті компетентного державного органу; визнання (або відмова у визнанні) угоди недійсною; встановлення юридично значущої обставини; визнання недійсним ненормативного правового акту або визнання незаконними рішень чи дій державних органів; укладення мирової угоди на користь клієнта тощо [5].

По-третє, важливим є чітке визначення критеріїв, які формують суму гонорару. Розумність та обґрунтованість, якими оперує наразі судова практика, є дуже оціночними. До таких критеріїв можна віднести: складність та новизну певного правового питання, терміновість виконання доручення клієнта, необхідний час та обсяг роботи, який необхідно виконати, наявність перспективи досягнення позитивного економічного ефекту тощо.

По-четверте, потрібно визначити відсотковий діапазон, який може стягатися з клієнта як гонорар, коли результат вирішення справи виражений у грошовому еквіваленті. Наприклад, справи щодо відшкодування шкоди, яким іноді передували неприємні, драматичні і навіть трагічні події у житті клієнта, не повинні передбачати посягання адвоката на більшу частину цієї компенсації.

І останнім, але не за значенням, є момент вирішення питання щодо того, чи до всіх адвокатів може застосовуватися такий вид розрахунку за отриману правову допомогу. Йдеться про адвокатів, які щойно отримали свідоцтво про право на зайняття адвокатською діяльністю. Таке свідоцтво можна отримати в будь-якому віці, звичайно з урахуванням вимог до кандидатів. Тобто є «новоспечені» адвокати, які мають тільки декілька років юридичної практики, а є правники, які, вже маючи величезний досвід у юридичній сфері,

вирішили перекваліфікуватися на адвоката. Першим, з психологічної точки зору, потребується більше стимулювання та підтримки на новому шляху та за браком навичок, досвіду, можливості проконсультуватися з професіоналами спочатку буде надзвичайно складно довести справу до максимально успішного результату. Звичайно, є геніальні адвокати, одразу здатні перемагати, але це виняткові випадки.

Аналізуючи практику ЄСПЛ, варто зазначити, що він розмежовує угоди про виплату частки від виграшу (коли обов'язок виплати залежить від виграшу справи, а розмір гонорару визначений у процентах від суми виграшу) від інших видів угод про «гонорар успіху» (коли обов'язок виплати гонорару також залежить від виграшу справи, але його розмір визначений у твердій грошовій сумі або він являє собою премію, що додається до основної суми гонорару) [2].

В Україні судова практика з цього питання доволі суперечлива, зокрема тому, що на національному рівні немає чіткого визначення «гонорару успіху». Прикладами діаметрально протилежних позицій стосовно обговорюваного питання є постанови Касаційного цивільного суду у складі Верховного Суду у справі № 462/9002/14-ц від 12.06.2018 р. [9] та у справі № 754/1513/16-ц від 26.09.2018 р. [10]. Проте, на мою думку, цей вид оплати адвокатських послуг найбільш оптимальний для України, бо в нас дуже велика ймовірність спекуляцій на цінах за надання правничих послуг, особливо враховуючи появу «адвокатської монополії». Зазначена ймовірність базується на великій кількості абітурієнтів на спеціальність «Право». Лише невеликий відсоток нинішніх студентів-правників дійсно хоче допомагати людям, впевнені, що справедливість є, і плекають надію на те, що вони її встановлять. Більшість же бачить у роботі адвоката лише гроші, мріють нажитися на кожній справі, розуміючи, що клієнт дійсно не зможе впоратися з правовими питаннями самостійно, враховуючи низьку поінформованість суспільства України щодо їхніх юридичних прав та обов'язків. Недоліки законодавства, які дозволяють затягувати судовий процес, обходити законодавчі норми, безліч правових колізій та прогалин – все це дозволяє отримувати великі гроші, використовуючи, наприклад, погодинну оплату послуг адвоката. Доказування надмірності вартості послуг адвоката нерідко обґрунтовується судами середньостатистичними даними щодо оплати праці відповідного виду в певному регіоні, що готуються Державною службою статистики України, та ринковою вартістю юридичних послуг [11].

Таким чином, об'єктивні ціни на свої послуги встановлюють далеко не всі адвокати, тому погодинна оплата,

абонентська та навіть фіксована викликають багато питань стосовно формування розміру гонорару.

З огляду на вищезазначене хочемо навести своє визначення «гонорару успіху» – вид розрахунку між клієнтом та адвокатом, за якого лише у разі успішного для клієнта вирішення справи адвокат отримує за свої послуги гонорар у вигляді закріпленого у договорі про надання адвокатських послуг фіксованого відсотку або твердого суми, залежно від результату (матеріального чи нематеріального).

Підводячи підсумок, можна сказати, що «гонорар успіху» – дійсно чудове рішення питання розрахунку між адвокатом та клієнтом. І не стільки для адвокатів, скільки для клієнтів. На жаль, отримання гонорару за результатами успішного вирішення справи за відсутності оплати у процесі її розгляду, дійсно чи не єдиний великий стимул для ефективної роботи адвокатів. Крім цього, цей вид розрахунку є найбільш об'єктивним, бо у разі позитивного фінансового результату по справі гонорар буде визначений у вигляді певного відсотку від компенсації, а якщо результат нематеріальний – у вигляді обговореної фіксованої суми, яка формується конкретно для кожної справи відповідно до критеріїв складності, тривалості, терміновості справи та репутації адвоката.

Для ефективного механізму дії «гонорару успіху» в Україні необхідно закріпити його визначення у Законі (наприклад, додавши частини до ст. 30 чи взагалі окрему статтю) та чітко прописати всі ключові моменти, які були зазначені вище. Важливим положенням, яке, на мою думку, повинно знайти відображення у Законі, є те, що застосування «гонорару успіху» буде відбуватися відносно адвокатів, які надають адвокатські послуги не менше, ніж протягом 5 років. Причому це буде єдиний можливий варіант розрахунку з ними. Таким чином, новачки в адвокатській діяльності матимуть змогу практикувати, використовуючи будь-який прийнятний для них вид оплати з нині існуючих, а через 5 років, враховуючи те, що оплата послуг відбуватиметься тільки у разі позитивного результату вирішення справи будуть робити власний вибір щодо продовження адвокатської кар'єри. Це забезпечить формування сильного інституту адвокатури, який представлятимуть професіонали, виддані своїй роботі та готові працювати на результат.

Щоб зробити такі зміни у законодавстві, необхідне повне переосмислення цінностей, передусім студентами – майбутніми юристами, бо саме нове покоління повинно втілювати позитивні ідеї, паростки яких зароджуються зараз. Саме вони будуть створювати нові закони, які потім повинні будуть захищати на благо гармонії у суспільстві.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність»: Науково-практичний коментар / За заг. ред. Чижмарь К.І. Київ : Видавничий дім «Професіонал», 2020. 332 с. URL: <https://duan.edu.ua/images/staff/departments/law/Files/ADV.pdf> (дата звернення: 11.11.2020).
2. Ставки, знижки, hourly rates. *Юридична газета online*. 2019. № 41-42 (695-696). URL: <https://jur-gazeta.com/publications/legal-business-in-ukraine/stavki-znizhki-hourly-rates.html> (дата звернення: 11.11.2020)
3. Про адвокатуру та адвокатську діяльність : Закон України від 5 липня 2012 р. № 5076-VI / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2013. № 27. ст.282 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17> (дата звернення: 11.11.2020).
4. Загальний кодекс правил для адвокатів країн Європейського Співтовариства: ЄС; Кодекс, Міжнародний документ від 01.10.1988 // База даних «Законодавство України». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_343 (дата звернення: 11.11.2020).
5. Козлов С. Чому в Україні досі «не люблять» гонорар успіху адвоката? *Юридична газета online*. 2020. № 6 (712). URL: <https://jur-gazeta.com/dumka-eksperta/chomu-v-ukrayini-dosi-ne-lyublyat-gonorar-uspihu-advokata.html> (дата звернення: 11.11.2020).
6. Стоймость «успеха». *Видавництво «Юридична практика»*. 2010. № 42 (669). URL: <https://pravo.ua/articles/stoimost-uspeha/> (дата звернення: 11.11.2020).
7. Дроздов О. Гонорару успіху адвоката бути! *Публікації НААУ*. 2020. URL: <https://unba.org.ua/publications/5502-gonoraru-uspihu-advokata-buti.html> (дата звернення: 11.11.2020).
8. Види оплати услуг юриста. *Видавництво «Юридична практика»*. 2003. № 29 (291). URL: <https://pravo.ua/articles/vidy-oplaty-uslug-jurista/> (дата звернення: 11.11.2020).
9. Постанова Касаційного цивільного суду у складі Верховного Суду у справі № 462/9002/14-ц від 12.06.2018 р. URL: https://protocol.ua/ua/vs_ktss_gonogar_uspihu/ (дата звернення: 11.11.2020).
10. Постанова Касаційного цивільного суду у складі Верховного Суду у справі № 754/1513/16-ц від 26.09.2018 р. URL: https://protocol.ua/ru/postanova_ktss_vr_vid_26_09_2018_roku_u_spravi_754_1513_16_ts/ (дата звернення: 11.11.2020).
11. Ковальова Я.О., Прядко А.О. Відшкодування судових витрат на правову допомогу як елемент доступу до правосуддя. *Порівняльне аналітичне право*. 2019. № 5 URL: http://dspace.nlu.edu.ua/bitstream/123456789/17747/1/Kovalova_Pryadko_414-416.pdf (дата звернення: 11.11.2020).