

ДО ПИТАННЯ ПРО ГОНОРАР УСПІХУ АДВОКАТА TO THE QUESTION OF THE LAWYER'S SUCCESS FEE

Шандула О.О., к. ю. н., доцент, адвокат,
доцент кафедри адвокатури

Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Сьомак Т.О., юрист

Наукова стаття має на меті визначення гонорару успіху як особливої форми оплати праці адвоката. Визначено основні способи оплати послуг адвоката, які на сьогоднішній день існують в Україні. Розглянуто «гонорар успіху» як особливу форму, яка не врегульована законодавчо, але активно використовується адвокатами на практиці. Досліджуються проблеми законодавчого регулювання цієї форми оплати праці в Україні. 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.

Вивчено теоретичні роботи та практичні питання, пов'язані з використанням гонорару успіху адвоката в Україні, сформульовано основні питання, які мають бути врегульовані законодавством у разі закріплення «гонорару успіху» на законодавчому рівні.

Робиться загальний висновок з практики 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., постанови Касаційного цивільного суду у складі Верховного Суду від 26.09.2018 року у справі № 754/1513/16-ц, постанови Касаційного цивільного суду у складі Верховного Суду від 12.05.2020 р. № 904/4507/18. Крім того, досліджуються також міжнародні акти та наукова література з цього питання.

Гонорар успіху можна визначити як форму винагороди адвоката за здійснення захисту, представництва в разі позитивного вирішення справи на користь клієнта адвоката. Зроблено висновок про необхідність законодавчого закріплення оплати послуг адвоката в залежності від результату розгляду справи. Введення такої форми винагороди допоможе збільшити відповідальність адвоката за свої дії з метою отримання законного та обґрунтованого рішення на користь довірителя.

Ключові слова: гонорар успіху адвоката, гонорар адвоката, оплата праці адвоката, винагорода адвоката.

The scientific article aims to define the success fee as a special form of remuneration for a lawyer. The main methods of payment for the services of a lawyer, which currently exist in Ukraine, have been determined. The "success fee" is considered as a special form, which is not regulated in the legislation of Ukraine, but is actively used by lawyers in practice. The problems of legislative regulation of this form of remuneration in Ukraine are investigated. The foreign experience is analyzed, including the practice of the European Court of Human Rights on the application and definition of the concept of "success fee", which in turn makes it possible to derive a personal vision of this concept.

Theoretical works and practical issues related to the use of the lawyer's success fee in Ukraine are studied, the main issues that should be regulated by legislation in the event of fixing the "success fee" at the legislative level formulated.

A general conclusion is made from the practice of Ukrainian courts on 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, the decision of the Civil Court of Cassation of the Supreme Court of 26.09.2018 in the case № 754/1513/16-ts, the decision of the Civil Court of Cassation of the Supreme Court from 12.05.2020 № 904/4507/18. In addition, international acts and scientific literature on this issue are also studied.

Success fee can be defined as a form of remuneration of a lawyer for the implementation of protection, representation in the case of a positive decision in favor of the client's lawyer. It is concluded that it is necessary to legislate the payment for the services of a lawyer depending on the outcome of the case. The introduction of this form of remuneration will help increase the lawyer's responsibility for his actions in order to obtain a lawful and reasonable decision in favor of the principal.

Key words: success fee, remuneration for a lawyer, attorney's fee, attorney's salary.

Постановка проблеми. Проблема можливості встановлення винагороди адвоката залежно від результатів, отриманих у справі за його участю виникла та існує в Україні вже давно і має особливе значення з етичної точки зору, адже породжує ситуації, які безумовно мають вплив на повагу суспільства до інституту адвокатури. Судова практика в Україні щодо так званого гонорару успіху адвоката не є однозначною та викликає багато суперечок та неоднозначних оцінок.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти взаємовідносин адвоката із клієнтом та, зокрема, оплати праці адвоката досліджували такі науковці як: Н. М. Бакаянова, А. М. Бірюкова, Т. М. Варфоломеєва, С. В. Васильовський, Т. Б. Вільчик, О. М. Дроздов, В. В. Заборовський, О. Г. Яновська тощо.

Метою наукової статті є визначення доцільності запровадження в Україні гонорару успіху адвоката.

Виклад основного матеріалу. Не викликає сумніву твердження, що будь-яка праця, фізична чи розумова, має бути достойно оцінена та оплачена, адже гроші як засіб існування необхідні кожному, незалежно від віку, професії та соціального статусу. Як в медичній, так і в юридичній сферах кожна людина потребує та розраховує на надання кваліфікованої та професійної допомоги. В свою чергу особа, яка такі послуги надає, потребує належної та гід-

ної оплати своєї праці. Так, наприклад, синалагматичність договору про надання правничої допомоги виражається в тому, що кожна зі сторін має кореспондуючий одна одній обов'язок і якщо для адвоката – це надання довірителю професійної правничої допомоги, то для клієнта – виплата адвокату гонорару за такі послуги.

Питання гонорару було складним ще за часів Римської імперії, адже ще Цицерон та Ульпіан розглядали знання закону як найсвятішу справу, яка б не мала розраховуватися або спростовуватися грошима. В той же час, Цицерон зізнавався, що краще обирати своїх клієнтів з рядку заможних римських громадян, тому що вони могли платити вищі збори [1, с. 93].

Станом на сьогоднішній день, існує декілька видів оплати послуг адвоката, до яких належать фіксована, абонентська, погодинна та преміальний гонорар. Фіксована оплата передбачає визначення в договорі чіткої суми, яку клієнт зобов'язується заплатити адвокату. Ця сума вираховується, відповідно до Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» [2], за такими критеріями як складність справи, її тривалість тощо. І хоча такий спосіб є досить поширеним, основним його недоліком є те, що в процесі розгляду справи можуть виникнути обставини, які потребуватимуть значно більше часу та сил адвоката для того, аби досягнути бажаного результату.

За абонентським видом оплати клієнт, як правило, юридична особа, регулярно, наприклад, щомісяця, сплачує заздалегідь обумовлену суму адвокатуві.

Погодинна оплата праці також досить активно використовується на практиці та передбачає оплату клієнтом адвокатуві суми залежно від встановлених ставок. Так, законодавство передбачає, що гонорар має бути розумним та враховувати витрачений адвокатом час, проте, звичайно, «розумність» як оціночне поняття не дозволяє чітко визначити обґрунтовану суму оплати за надані послуги.

Ще одним способом розрахунку між клієнтом та адвокатом є, мабуть, найбільш суперечливий преміальний спосіб, або ж, як вже було зазначено вище, – гонорар успіху. Чинне національне законодавство не містить визначення цього поняття. А міжнародні стандарти адвокатури, зокрема, Загальний кодекс правил для адвокатів країн Європейського Співтовариства [3], визначає, що «гонорар успіху» – 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.

У практиці деяких країн, а саме Італії, Греції, Фінляндії, використання способу оплати праці адвоката як «гонорар успіху» є досить 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 (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. 24].

Гонорар успіху є також поширеним явищем і серед юридичної спільноти представників англо-саксонської системи права. Проте в США, наприклад, модельні правила забороняють стягнення гонорару, що залежить від результату справи, якщо справа стосується розлучення, отримання аліментів, а також у кримінальних справах. На думку С. О. Іваницького, такий диференційований підхід є оптимальним, адже у деяких категоріях проваджень можуть зачіпатися більш чутливі інтереси. А тому найбільш природним є застосування гонорару успіху в майнових спорах із визначеною ціною позову [5, с. 85].

Окрім аналізу зарубіжного досвіду використання гонорару успіху як способу оплати праці адвоката, безсумнівний інтерес у цьому питанні представляє також і практика Європейського суду з прав людини (далі – ЄСПЛ). Його висновки з цього питання можуть вплинути на напрацювання однакових підходів при вирішенні таких питань у судовій практиці, яка, на жаль, є неоднозначною.

Так, у рішенні «Артідіс проти Греції» [6] 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. Такі угоди, на думку Суду, можуть бути свідченням того, що у заявника дійсно виник обов'язок виплатити гонорар своєму адвокату. Разом з тим, ЄСПЛ встановлює, що такі угоди його [Суд] ні до чого не зобов'язують. Тобто ЄСПЛ керується, перш за все, принципом розумності судових витрат, а не самою угодою про виплату адвокатуві гонорару.

Важливо також зазначити, що ЄСПЛ у своїй практиці (зокрема, у рішенні «Тулашвілі проти Росії» [7]) розмежує угоди про виплату частки від виграшу у справі, який визначено в процентах від суми виграшу від інших видів угод про «гонорар успіху», коли обов'язок виплати гонорару також залежить від виграшу справи, але його розмір визначено в твердій грошовій сумі, або він являє собою премію, що додається до основної суми гонорару.

Отже, ЄСПЛ розглядає як «гонорар успіху» лише таку виплату адвокатуві винагороди, яка визначається у вигляді частки, визначеної в процентах, від суми, яка може бути присуджена в разі виграшу справи.

Загалом «гонорар успіху», який так активно використовується в зарубіжних країнах, є невід'ємною складовою частиною гонорару захисника та ефективним способом упорядкування всіх фінансових питань, які виникають із клієнтами. Ця форма оплати праці стимулює адвоката до досягнення того результату, який потрібен клієнтові, а клієнт, в свою чергу, зацікавлений в тому, аби оплачувати не просто працю адвоката, а потрібний йому результат.

Вважаємо, що позитивний для клієнта результат може розглядатися як один із найважливіших критеріїв, що послуга буде надаватися якісно. Заборона ж сторонам визначати критерії оцінки якості послуги, а, відповідно, і розмір винагороди, означає значне обмеження свободи договору. Крім цього, до негативних наслідків такої заборони можна віднести позбавлення можливості отримання адвокатом додаткової винагороди як оцінки якості послуг, появу «тіньових» домовленостей з клієнтом про сплату винагороди адвокату, яку в подальшому буде неможливо включити до складу судових витрат та стягнути з відповідача. В такому разі клієнт навіть вигравши справу може опинитися в програвші.

Однак, окрім позитивних аспектів такої оплати праці адвоката є й ряд питань, які мають бути чітко визначені в законодавстві.

По-перше, необхідно встановити, за чий саме кошти буде відбуватися відшкодування витрат адвоката у процесі надання адвокатських послуг, до яких слід віднести, витрати, пов'язані з прибуттям до місця зустрічі з клієнтом чи до суду тощо.

По-друге, потрібно зазначити якомога більший перелік «позитивних результатів для клієнта», аби у майбутньому уникнути безлічі позовів адвокатів до клієнтів про наявність успіху у відповідній справі.

Також, важливим є чітке визначення критеріїв, які формують суму гонорару. Як вже було зазначено, розумність та обґрунтованість, якими оперує наразі судова практика, є оціночними поняттями. 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.

Також вважаємо, що спірним питанням є час, з якого адвокати можуть використовувати такий «гонорар успіху». Адже, на нашу думку, лише адвокат із певним досвідом та кваліфікацією здатен «виграти» справу та досягти результату, найбільш бажаного для клієнта, а тому надання такої можливості адвокатам, які лише отримали свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю, не є виправданим.

В Україні ж на сьогоднішній день судова практика щодо гонорару успіху адвоката є суперечливою. Перш за все, це зумовлено відсутністю на національному рівні закріплення поняття «гонорару успіху», однак і прямої заборони не існує, а тому на практиці деякі адвокати використовують такий спосіб оплати праці. 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. [8] та у справі № 754/1513/16-ц від 26.09.2018 р. [9].

Перше згадане рішення фактично поставило гонорар успіху поза законом, а головною тезою КЦС ВС, який скасував у договорів про правничу допомогу пункт про гонорар успіху є те, що прийняття судом рішення у справі не є результатом наданих адвокатами сторін послуг, а тому факт ухвалення судом рішення виходить за предмет договору. Згодом аналогічна правова позиція була висловлена й у постановах Верховного Суду від 03.07.2019 р. у справі №757/20995/15-ц, від 22.05.2018 р. у справі №826/8107/16, від 10.07.2019 р. у справі №912/2391/16).

Щодо цього рішення існує окрема думка судді Крата В. І. [10], який вважає, що результат розгляду та вирішення цивільної справи безпосередньо пов'язаний із позицією, зусиллями та участю в процесі представника інтересів сторін, а твердження, виражене у Постанові КЦС ВС є категоричним, адже суперечить суті принципу змагальності.

Одним із важливих судових рішень щодо питання гонорару успіху адвоката була Постанова Великої Палати Верховного Суду у справі № 904/4507/18 [11], в якому Суд дійшов висновку, що питання дійсності зобов'язання виплатити гонорар успіху слід розглядати в межах правовідносин, які склалися між адвокатом і його клієнтом. Такі обставини не є обов'язковими для суду, зокрема в разі укладення договору, що передбачає сплату адвокату гонорару успіху, в контексті вирішення питання про розподіл судових витрат. В вище названій постанові Велика палата також зазначила, що в контексті вирішення цього питання суд повинен оцінювати розумність витрат, їх сумірність із ціною позову, складністю справи та її значенням для позивача [12].

З аналізу цього рішення можна зробити висновок, що воно відповідає позиціям ЄСПЛ щодо тлумачення та використання гонорару успіху, а Суд ставить крапку в розу-

мінні правової природи гонорару успіху і визначає його як відкладальну умову.

Ми погоджуємося із П. В. Цимбал, який зазначає, що «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 [13, с. 432].

Висновок. Підбиваючи підсумок, можемо зазначити, що загалом гонорар успіху може вирішити багато важливим питань щодо розрахунку між адвокатом та клієнтом. Вважаємо, що цей вид розрахунку є найбільш об'єктивним, адже 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.

На нашу думку, запровадження гонорару успіху адвоката сприятиме підвищенню відповідальності адвоката за своєї дії з метою отримання законного та обґрунтованого судового рішення на користь довірителя. Зі своєї сторони, довіритель жодним чином не зазнаватиме відчуття стурбованості щодо можливості чи неможливості оплатити адвокату гонорар успіху, адже успіх буде очевидним, а розмір винагороди – справедливим.

Для ефективного механізму дії «гонорару успіху» в Україні необхідно закріпити його визначення у Законі «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» та чітко прописати всі ключові моменти, які були зазначені вище. Обов'язковим також є врахування думки адвокатської спільноти. Саме чітка логічна структурованість та виважений підхід до врегулювання цього питання з боку законодавця та органів адвокатського самоврядування нададуть змогу адвокату надати перш за все якісну послугу, а клієнту чітке розуміння складових адвокатського гонорару.

ЛІТЕРАТУРА

1. Фляжнікова Я. Про гонорар успіху адвоката. *Evropský politický a právní diskurz*. 2020. Sv. 7, Vyd. 1. С. 92–99. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=evpopr_2020_7_1_15 (дата звернення: 10.07.2022).
2. Про адвокатуру та адвокатську діяльність : Закон України від 05.07.2012 р. № 5076-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17#Text> (дата звернення: 10.07.2022).
3. Загальний кодекс правил для адвокатів країн Європейського Співтовариства: ЄС; Кодекс, Міжнародний документ від 1 жовтня 1988 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_343 (дата звернення: 10.07.2022).
4. Луспенік Д. Гонорар успіху адвоката: практика Європейського суду з прав людини. *Громадська думка про правотворення*. 2019. С. 23–26. URL: <http://nbuviar.gov.ua/images/dumka/2019/3.pdf> (дата звернення: 10.07.2022).
5. Іваницький С. О. Pactum de quota litis: перспективи використання в сучасній адвокатській практиці. *Юрист України*. 2018. № 2. С. 83–86. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/uy_2018_2_14.pdf (дата звернення: 10.07.2022).
6. Iatridis v. Greece. Case № 31107/96. URL: <https://hudoc.echr.coe.int/eng#%7B%22tabview%22:%7B%22document%22%7D%22item%22:%7B%22001-58227%22%7D%7D> (дата звернення: 10.07.2022).
7. Tusashvili v. Russia Case № 20496/04. URL: <https://hudoc.echr.coe.int/eng#%7B%22tabview%22:%7B%22document%22%7D%22item%22:%7B%22001-71683%22%7D%7D> (дата звернення: 10.07.2022).
8. Постанова Касаційного цивільного суду у складі Верховного Суду у справі № 462/9002/14-ц від 12.06.2018 р. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/75003682> (дата звернення: 10.04.2022).
9. Постанова Касаційного цивільного суду у складі Верховного Суду у справі № 754/1513/16-ц від 26.09.2018 р. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/76886190> (дата звернення: 10.05.2022).
10. Окрема думка судді Крата В. І. у справі № 462/9002/14-ц. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/74963389> (дата звернення: 10.07.2022).
11. Постанова Великої Палати Верховного Суду у справі № 904/4507/18 від 12 травня 2020 року. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/91572017> (дата звернення: 10.07.2022).
12. Манойленко К., Матвійчук Н. Як обґрунтувати витрати на професійну правничу допомогу з погляду ВС. *Закон@Бізнес*. URL: <https://zib.com.ua/ua/145746.html> (дата звернення: 10.07.2022).
13. Мільченко Н. С., Савчук М. В., Цимбал П. В. «Гонорар успіху» в діяльності адвоката. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2020. № 8. С. 430–432. URL: http://www.lsej.org.ua/8_2020/108.pdf (дата звернення: 10.07.2022).