

## ГОНОРАР УСПІХУ: НАЦІОНАЛЬНЕ ЗАКОНОДАВСТВО ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Ринок юридичних послуг завжди був, є і залишиться популярним і водночас агресивним середовищем, де невтомно йде «полювання» та боротьба за клієнта чи вигідний контракт. Будь-яка праця повинна бути оцінена та оплачена, а якісно виконана робота заслуговує на винагороду. Проте питання оплати праці адвокатів за надані юридичні послуги є досить неоднозначним.

Законодавство України не передбачає такий різновид винагороди, як гонорар успіху. Ст. 30 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» передбачає лише таку форму винагороди адвоката, як гонорар, що, в свою чергу, включає лише фіксований розмір та погодинну оплату. А у Правилах адвокатської етики використовується примітка «тощо» поруч з двома зазначеними формами оплати [1]. Отже, прямого зазначення гонорару успіху в законодавстві не міститься, як і заборони його застосування.

Щодо цього питання була неоднозначна й судова практика. Рішенням Касаційного цивільного суду у справі № 462/9002/14-ц заперечувалося право адвоката на гонорар успіху. Згодом аналогічна правова позиція була висловлена і в постановках Верховного Суду від 03.07.2019 у справі № 757/20995/15-ц, від 22.05.2018 у справі

№ 826/8107/16, від 10.07.2019 у справі № 912/2391/16. Важливим кроком у вирішенні даної проблеми стало Рішення № 35 Ради адвокатів України «Про розгляд звернення адвоката Дроздова О.М. щодо «гонорару успіху» адвоката за надану правничу (правову) допомогу» від 12.04.2019 [2].

Велика Палата Верховного Суду постановою від 12.05.2020 у справі № 904/4507/18 вирішила виключну правову проблему щодо можливості віднесення до судових витрат «гонорару успіху» адвоката і чітко встановила законність існування гонорару успіху адвоката та наголосила на необхідності визначення сторонами розумних меж такого гонорару [3].

Це спонукає провести аналіз зарубіжних джерел, який виявляє декілька варіантів угод між адвокатом та його клієнтом щодо оплати послуг адвоката залежно від результату справи:

1. «Гонорар успіху» (англ. Success fee) або «імовірний гонорар» (англ. Contingency fee) – гонорар за послуги адвоката, який виплачується лише у разі успішного вирішення справи або укладання мирової угоди з вигодою для клієнта та зазвичай становить відсоткову частку від суми, яку адвокату вдалося отримати або погодити від імені клієнта.

2. «Умовний гонорар» (англ. Conditional fee) – форма додаткової винагороди, яка виплачується адвокату крім заздалегідь узгодженого гонорару за послуги, у разі успішного для клієнта вирішення справи, включаючи гонорар під умовою «немає виграшу, немає оплати» (англ. No win, no pay), коли адвокат отримує оплату своїх послуг та компенсацію понесених витрат лише у разі виграшу справи [4].

На даний час «гонорар успіху» офіційно дозволено в Австралії, Бразилії, Канаді, Домініканській Республіці, Франції, Греції, Ірландії, Японії, Новій Зеландії, Великій Британії та США. З урахуванням деяких особливостей він застосовується у Німеччині, Італії, Іспанії, Південній Кореї та інших країнах.

Країнам загального права більш притаманна така форма, як «умовний гонорар». У Великій Британії клієнт альтернативно може укласти договір про оплату витраченого адвокатом часу, виходячи з його погодинної ставки, за умови виплати додаткового бонусу – «гонорару успіху» за позитивний для клієнта результат справи.

У США поширена практика застосування «імовірного гонорару». А в Канаді «імовірний гонорар» сплачується лише за умови, що угода, яка передбачає його виплату, схвалена судом. Водночас за деякими категоріями справ дозволено отримувати відсоткову частку від присудженої компенсації у разі виграшу справи, а за іншими – необхідно обґрунтувати гонорар звичайною погодинною ставкою.

А практика застосування «гонорару успіху» у країнах континентального права має низку обмежень. Так, у Німеччині «умовні гонорари» застосовуються лише за обмеженим переліком випадків (він може бути тільки додатковою мірою винагороди адвоката в разі надання правової допомоги за тарифами, встановленими законом).

Якщо порівнювати між собою форми оплати послуг адвоката з точки зору клієнта, то гонорар успіху викликає найменшого сумніву. Адже погодинна ставка може використовуватись адвокатом з метою затягування процесу. У свою чергу, фіксована оплата передбачає можливість незацікавленості у результатах справи з боку адвоката.

Виходячи з вищевказаного, можна зазначити, що гонорар успіху являє собою певний інструмент, який направлений на захист прав клієнта і служить своєрідним стимулом для адвоката. Також, з огляду на суперечливу судову практику, є доцільним закріплення на законодавчому рівні поняття, умов, розміру та інших особливостей «гонорару успіху». На нашу думку, законодавцю слід взяти до уваги досвід тих країн, де гонорар успіху виражається у формі «умовного гонорару» як додаткова виплата, адже адвокат ризикує взагалі не отримати винагороди за виконану роботу та надані юридичні послуги.

#### **Список використаної літератури**

1. Правила адвокатської етики від 09.06.2017. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/n0001891-17#Text> (дата звернення: 05.05.2022).
2. Дроздов О. Гонорару успіху бути. *Національна асоціація адвокатів України*. URL: <https://unba.org.ua/publications/5502-gonoraru-uspihu-advokata-buti.html> (дата звернення: 05.05.2022).
3. Постанова Великої Палати Верховного Суду від 12.05.2020 у справі № 904/4507/18. URL: <https://verdictum.ligazakon.net/document/91572017> (дата звернення: 05.05.2022).

4. Козлов С. Чому в Україні досі «не люблять» гонорар успіху адвоката. *Юридична газета*. URL: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/chomu-v-ukrayini-dosi-ne-lyublyat-gonorar-uspihu-advokata.html> (дата звернення: 05.05.2022).