

ПРО ГОНОРАР УСПІХУ АДВОКАТА ON THE LAWYER'S SUCCESS FEE

**Остафійчук Л.А., к.ю.н., доцент,
доцент кафедри процесуального права**

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти «гонорару успіху» адвоката як частини винагороди адвоката за надану правову допомогу. З'ясовано, що єдиного правового регулювання і розуміння «гонорару успіху» адвоката у зарубіжних країнах не має. У кожній є свої особливості законодавчого і корпоративного регулювання, тлумачення і практичного застосування. В Україні під поняттям винагороди адвоката у вигляді «гонорару успіху» адвокати розуміють: 1) відмову від винагороди за програш справи – «не має успіху, не має винагороди» (no cure no pay); 2) винагороду у вигляді бонусів за виграш справи на додаток до визначеного у договорі основного гонорару – «плата за успіх» (success fees); 3) винагороду, яка сплачується за умови виграшу справи у вигляді відсотків з присудженої судом суми – угода про відсоток від суми виграшу, яка покриває весь гонорар адвоката (quota pars litis). Дослідженням судової практики про вирішення судами питання про стягнення «гонорару успіху» у складі судових витрат встановлено, що українські адвокати заявляють до компенсації з програвшої сторони «гонорар успіху» у вигляді бонусів за виграш справи на додаток до визначеного у договорі основного гонорару як правило у чітко обумовленій сумі. Однак, договірні відносини клієнта та адвоката щодо «гонорару успіху» для суду не мають вирішального значення. Першочергово суд оцінює витрати, що мають бути компенсовані за рахунок іншої сторони, урахуовуючи те, чи були вони фактично понесені і їх необхідність. Основною підставою для відмови чи часткової відмови у задоволенні «гонорару успіху» у складі судових витрат є неспівмірність зі складністю справи. Доведено, що з власної ініціативи суд не має права вирішувати питання про відмову чи зменшення суми судових витрат на професійну правову допомогу, що підлягають розподілу, в тому числі відмовляти у стягненні з програвшої сторони «гонорару успіху» адвоката.

Ключові слова: гонорар успіху, адвокат, винагорода, витрати на правничу допомогу, судові витрати.

The article examines the theoretical and practical aspects of a lawyer's «success fee» as part of a lawyer's remuneration for legal assistance provided. It was found that there is no uniform legal regulation and understanding of the «success fee» of a lawyer in foreign countries. Each of them has its own peculiarities of legislative and corporate regulation, interpretation and practical application.

In Ukraine, under the concept of a lawyer's remuneration in the form of a «success fee», lawyers understand: 1) refusal of a fee for losing a case – «no cure, no pay»; 2) remuneration in the form of bonuses for winning the case in addition to the basic fee specified in the contract – «success fees»; 3) remuneration paid in the form of interest on the amount awarded by the court if the case is won – an agreement on a percentage of the winning amount, which covers the entire attorney's fee (quota pars litis). A study of judicial practice on the resolution by courts of the issue of charging a «success fee» as part of court costs has established that Ukrainian lawyers claim a «success fee» in the form of bonuses for winning a case in addition to the basic fee defined in the contract, as a rule, for compensation from the losing party in a clearly defined agreed amount. However, the contractual relationship between the client and the lawyer regarding the «success fee» is not decisive for the court. First of all, the court assesses the costs that must be compensated at the expense of the other party, taking into account whether they were actually incurred and their necessity. The main reason for refusal or partial refusal to pay the «success fee» as part of court costs is disproportionality with the complexity of the case. It has been proven that on its own initiative, the court has no right to decide on the issue of refusal or reduction of the amount of court costs for professional legal assistance which are subject to distribution including refusing to collect the attorney's «success fee» from the losing party.

Key words: success fee, lawyer, reward, legal aid expenses, court expenses.

Постановка проблеми. «Гонорар успіху» адвоката набуває популярності у застосуванні адвокатами і позитивно сприймається клієнтами як відкладена оплата послуг за надану професійну правову допомогу. Водночас, якби у сторін спору не виникло б права на включення вартості послуг адвоката до судових витрат, поєднаним із правом заявлення на їх відшкодування стороною, що прогнала судовий спір, – то правові та етичні питання обчислення розміру адвокатського гонорару в цілому, його види і складові, їх обґрунтованість і доцільність не були б настільки дискусійними. Наслідком цього є різнопланова судова практика у вирішенні питання включення адвокатами до відшкодування у складі судових витрат «гонорару успіху» та його розміру. Однією з причин такої ситуації є відсутність урегулювання поняття гонорару успіху адвоката на законодавчому та корпоративному рівнях, що зумовлює застосування адвокатами (адвокатськими бюро та об'єднаннями) «гонорару успіху» на власний розсуд за принципом «дозволено все, що прямо не заборонено законом». Цим також пояснюється інтерес до цього правового явища наукової спільноти і практикуючих адвокатів. Отже, гонорар успіху адвоката потребує подальших наукових досліджень його суті, позицій науковців і практиків щодо правомірності його включення до складу судових витрат, вивчення зарубіжного досвіду, чим пояснюється актуальність обраної теми дослідження.

Стан опрацювання проблематики. Гонорар успіху адвоката вивчався і досліджувався багатьма українськими вченими і практиками. Серед них варто відмітити праці Н.Ю. Голубевої, О.М. Дроздова, В. В. Заборовського, А.О. Згами і Д.В. Зяїної, С.О. Іваницького, Д.Д. Лупеника, О.І. Попова, Я.В. Фляжнікової, П.В. Цимбала, О.Г. Яновської та ін. «Гонорар успіху» адвоката цікавить студентську аудиторію, про що свідчать статті С.Р. Рамазанової [1], Н.С. Мільченко і М.В. Савчук [2], В.П. Орешкіна [3], Д.Б. Черняченка [4] та ін.

Загалом, дослідженнями охоплені такі аспекти проблематики як: вивчення історії «гонорару успіху», дослідження зарубіжного досвіду регулювання «гонорару успіху» та порядку укладення договору про надання правової допомоги на умовах «гонорару успіху», аналіз вітчизняної судової практики та практики Європейського суду з прав людини щодо можливості включення «гонорару успіху» до складу судових витрат та їх відшкодування програвшою стороною спору, назрілої потреби врегулювання питання на законодавчому рівні в Україні. Зокрема, О.М. Дроздов вважає, що гонорар успіху адвоката є неодмінною складовою гонорару адвоката [5], а С.О. Іваницький запропонував законодавчо формалізувати дозвіл та закріпити різновид угоди на основі pactum de quota litis в ст. 27 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» [6].

Попри значний інтерес наукової спільноти до цього питання, монографічних та комплексних досліджень гонорару успіху адвоката наразі не має, як і законодавчих ініціатив. Отже, особливості «гонорару успіху» адвоката ще недостатньо вивчені та потребують подальших наукових розвідок.

Метою статті є дослідження сучасного стану і перспектив «гонорару успіху» адвоката в Україні.

Виклад основного матеріалу. «Гонорар успіху» адвоката в зарубіжній науці та практиці називають: «*actum de quota litis*», «*contingent fee*», «*success fee*», «*no cure no pay*» «*third party litigation funding*» (умовний гонорар, непередбачений збір, гонорар успіху, немає успіху – не має винагороди, фінансування судових процесів третьою стороною) [7; 8; 9] тощо. Різна термінологія на перший погляд одного і того ж поняття пояснюється різними аспектами домовленостей про оплату гонорару адвоката у випадку виграшу справи. Наприклад, термін «немає успіху, не має винагороди» (*no cure no pay*) – використовується для домовленості між адвокатом та клієнтом, згідно з якою передбачається, що винагорода не сплачується, якщо результат справи негативний. Проте, в деяких країнах в угоді такого типу можливо передбачити такі нюанси, що в разі програшу справи отримується звичайна винагорода, але якщо справу виграє, – то винагорода збільшується. Ці збільшення поділяються на дві категорії: «плата за успіх» (*success fees*) та «угода про відсоток від суми виграшу» (угода про *quota pars litis*, *actum de quota litis*). Під першою розуміється кожна угода, яка передбачає бонус (наприклад, відсоток від звичайної погодинної оплати), однак, який не може бути відсотком від суми, яка буде присуджена судом. «*Quota pars litis*» зарезервовано для усіх домовленостей, які дають адвокату право на вимогу у розмірі відсоткової суми, що підлягає стягненню за рішенням суду. «Умова про умовну винагороду» (*conditional fee agreement*) визначається як поєднання «не має успіху – не має винагороди» та «винагорода за успіх». «Непередбачений збір» (*contingency fee*) обмежений поєднанням «не має успіху – не має винагороди» (*no cure no pay*) та «угода про відсоток від суми виграшу» (*quota pars litis*) [10].

Кодекс етики європейських юристів, який поширюється на діяльність транскордонних адвокатів в Європейському Союзі забороняє «угоду про відсоток від суми виграшу» (*quota pars litis*), під якою розуміється домовленість між адвокатом та клієнтом, на підставі якої останній зобов'язується виплатити адвокату частку від отриманого результату. «*Actum de quota litis*» не включає угоду про сплату винагороди пропорційно вартості справи, якою займається адвокат [11].

Французький закон про адвокатуру (RIN) забороняє *actum de quota litis* (непередбачений збір), проте дозволяє спосіб оплати за успіх, залежно від досягнутих результатів [12, с. 80]. Причиною, яку найчастіше висувають для заборони *actum de quota pars litis* – це ризик змішування інтересів юриста та інтересів клієнта, який буде підтримувати принцип незалежності адвоката, заохочувати спекуляцію і може призвести до зловживань. Закон № 91-647 від 10.07.91 р. санкціонує угоду, яка, крім винагороди за виконані послуги, передбачає доплату в залежності від отриманого результату або наданої послуги. Це впливає з того, що винагорода за результат стверджується за умови, що ця плата пов'язана з успіхом вжитих дій, або на додаток до винагороди за надані послуги. На практиці здавалося б, що гонорар успіху, як правило, обмежує їх ставкою від 10 до 15% від отриманої економії або прибутку. Цю винагороду за успіх, однак, не слід плутати з *quota pars litis*: оскільки остання покриває весь гонорар адвоката, а не додаткову його частину [13].

Згідно п. 2 ч. (В) ст. 49 BRAO німецьким адвокатам не дозволялося застосовувати «гонорар успіху» за винятком комерційних справ, де можна було узгоджувати під-

вищені гонорари. Однак, у 2006 р. Конституційний Суд у справі 1 BvR 2576/04 ухвалив, що закріплена у п. 2 ч. (В) ст. 49 BRAO тотальна заборона угод про «гонорар успіху» суперечить ст. 12 Основного закону. Суд постановив, що подібна заборона є непропорційною і тому неконституційною [14]. Прийнятий після цього Закон про гонорари адвокатів (*Rechtsanwaltsvergütungsgesetz*) встановив регульовану тарифну систему розцінок. Втім, Федеральний закон про адвокатів забороняє адвокатам домовлятися про менші розміри гонорарів і виплат, ніж передбачені у Федеральній шкалі адвокатських зборів, а також *actum de quota litis* (непередбачений збір) [12, с. 80].

«Гонорар успіху» в рішенні ЄСПЛ від 19 жовтня 2000 року у справі «Іатрідіс проти Греції» тлумачиться як домовленість, згідно з якою клієнт зобов'язується виплатити адвокату як винагороду певний відсоток від присудженої йому судом грошової суми, якщо рішення буде на користь клієнта [16].

У правовій системі Англії та Уельсу «гонорар успіху» використовується у формі умовного гонорару, який у пресі і серед звичайних громадян характеризується як «немає виграшу – немає оплати». Звичайною формою угоди про умовний гонорар є згода соліситора вступити в справу на тій умові, що він не отримає винагороди в разі її програшу. Альтернативною є домовленість, коли клієнт може укласти договір про оплату витраченого соліситором часу відповідно до його погодинної ставки за умови виплати додаткового бонусу – «гонорару успіху» в разі позитивного для клієнта результату справи. В Англії та Уельсі такий бонус становить до 100% гонорару, обумовленого контрактом, але не більше 25% присудженої компенсації [15].

У США кожний штат в етичних правилах адвокатської діяльності встановлює переліки категорій справ, в яких допускається застосування ймовірного гонорару. Найчастіше це справи про стягнення грошової компенсації за завдані збитки та дискримінацію за місцем роботи. Застосування ймовірних гонорарів у кримінальних справах і деяких категоріях сімейних справ, як правило, забороняється. Однак, в деяких штатах дозволено такий вид гонорарів у кримінальних справах, найчастіше у виді відсотку від присудженого судом клієнту у справі [12, с. 82]. Хоча можливість застосування ймовірного гонорару дозволена в більшості штатів, в деяких з них адвокатські організації ставляться до подібних гонорарів вельми критично. Противники цього виду гонорару вважають, що це призводить до переоплат, і вони вживають заходів щодо обмеження використання таких гонорарів. Водночас прихильники ймовірних гонорарів заявляють, що такі гонорари надають адвокату стимул домагатися найкращого результату для свого клієнта і надають можливість тим, хто зазвичай не може собі дозволити оплату послуг адвоката, отримати доступ до правосуддя.

Отже, питання «гонорару успіху» адвоката не лише по-різному регламентовано в зарубіжних країнах, має багато особливостей й підвидів, але й відношення до цього виду винагороди теж різне як в адвокатському середовищі, так і серед клієнтів.

У ст. 30 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» (далі – Закон) і ст. 28 Правил адвокатської етики (далі – ПАЕ) гонорар визначається як форма винагороди адвоката за здійснення захисту, представництва та надання інших видів правової допомоги клієнту, гонорар має бути розумним та враховувати витрачений адвокатом час» [17, 18]. Порядок обчислення гонорару адвоката Законом визначається у фіксованому розмірі та як погодинна оплата. Проте ст. 30 ПАЕ не лише не обмежує адвоката видами порядку обчислення гонорару, але й формально дозволяє будь-які інші форми винагороди, про що свідчить використання корпоративним актом слово «тощо». Отже, в більшості випадків розмір гонорару адвоката, порядок його обчислення та сплати обумовлюється сторонами

в договорі, який, в більшості випадків, орієнтує адвоката на очікуваний клієнтом результат. Разом з тим, гонорар адвоката може й не залежати від результату виконання доручення, проте лише в тому випадку, якщо це безпосередньо передбачено у договорі про надання правової допомоги.

«Гонорар успіху» адвоката декілька років поспіль перебуває в центрі уваги науковців і адвокатів. Наприклад, керуючий партнер Glagos адвокат Д. Шаповал вважає, що «гонорар успіху» є ефективним способом впорядкування фінансових питань з клієнтами, особливо у практиці вирішення спорів [19]. Преміальний гонорар як оплату за підвищену складність справи прямо пропонується Адвокатським Бюро Кіченек Андрія, згідно якого клієнт сплачує за ведення справи фіксовану винагороду (для покриття фактичних витрат) і в разі позитивного її закінчення сплачує основну суму, яка оговорується на початку роботи у справі. Як правило, це відсоток від вартості справи [20]. Адвокатським бюро «Ципін і партнери» «гонорар успіху» рекламується як вигідна форма співпраці сторін, в основу якої покладено повний супровід справи за рахунок Адвокатського бюро, якщо опонент Клієнта є платоспроможним, у нього є майно та кошти, які можна стягнути за рішенням суду. 70% від суми виграшу отримує Клієнт, 30% – команда Адвокатів Бюро. Точний відсоток від суми виграшу по справі узгоджується під час підписання договору [21]. Партнер ЮФ Redcliffe Partners С. Гришко звернув увагу на позитивні аспекти «гонорару успіху», серед яких зміни, що стосуються сфери стягнення судових витрат із сторони, що програла. Остання, усвідомлюючи ризик понесення великих економічних витрат, не намагатиметься затягнути процес та безпідставно оскаржувати рішення суду [22].

Варто відмітити, що адвокати під поняттям винагороди адвоката у вигляді «гонорару успіху» розуміють різні аспекти його практичного застосування, а саме: 1) відмову від винагороди за програш справи – «не має успіху, не має винагороди» (no cure no pay); 2) винагороду у вигляді бонусів за виграш справи на додаток до визначеного у договорі основного гонорару – «плата за успіх» (success fees); 3) винагороду, яка сплачується за умови виграшу справи у вигляді відсотків з присудженої судом суми – угода про відсоток від суми виграшу, яка покриває весь гонорар адвоката (quota pars litis). На противагу першим двом, – лише у третьому випадку всі економічні ризики бере на себе адвокат, інвестуючи власні фінанси, час і зусилля в справу клієнта. Тут важливо зауважити, що жоден з адвокатів не пропонував угоду про «гонорар успіху» адвоката на умовах *rustum de quota litis* – тобто угоди яка, крім звичайної винагороди за виконані послуги, передбачає доплату в залежності від отриманого результату або наданої послуги у відсотках від присудженої суми. Це означає, що у зарубіжжі угода на умовах «гонорару успіху» працює багатоаспектно, в той час як в Україні відбувається змішування понять, особливостей і тонкощів різних її підвидів. На практиці виявляється, що більшість адвокатів, які заявляють про стягнення з програвшої сторони «гонорару успіху» у складі судових витрат все ж таки працюють на умовах *success fees* – додаткових бонусів за виграш справи у твердій сумі, яка чітко обумовлена у договорі.

Досліджуючи правову природу *rustum de quota litis*, проф. С. Іваницький визначив аргументи проти «гонорару успіху», до яких відніс ризик надмірної ідентифікації з інтересами клієнта, а також те, що адвокати, які уклали такий договір, служать насамперед власному економічному інтересу. Однак, зауважує вчений, ці аргументи виглядають доволі слабкими перед принципом свободи договору, згідно якого сторони є вільними в укладенні договору, визначенні його умов та виборі контрагента [5, с. 85]. Адвокат І. Головань вважає у «гонорарі успіху» етичну проблему, так як ПАЕ заборонено давати клієнту запевнення і гарантії стосовно реального результату виконання доручення. Але у похідних справах, наприклад, про стягнення збитків,

упущену вигоду, матеріальну шкоду, – це абсолютно реальний критерій винагороди, адже доказування у цих справах є справжнім мистецтвом. Крім цього багато клієнтів хочуть обумовити виплату гонорару фактичним виконанням рішення [23]. Очевидно, що винагорода адвоката на умовах «гонорару успіху» більшою мірою притаманна матеріальним спорам і досліджується винятково з цієї точки зору. Проте, є нематеріальні спори, де такий вид винагороди адвоката видається доцільним. Наприклад, спори про визнання протиправними та скасування рішень суб'єкта владних повноважень, де не в кожному з них є матеріальна складова у вигляді якоїсь конкретно обумовленої суми позову, але надалі, в разі позитивного рішення суду, – позивач отримує певне призначення, субсидію, блага тощо, які вже реально є матеріальними. Або спори про встановлення факту родинних відносин та перебування фізичної особи на утриманні, де заяви, які подаються до суду, не мають матеріальної складової, але в подальшому, на основі позитивних судових рішень, заявнику, наприклад, призначається пенсія по втраті годувальника і з'являється матеріальна складова у вигляді суми пенсій. Зазвичай, у подібних категоріях справ винагорода обумовлюється лише за складання процесуального документу (позову чи заяви), а основний гонорар адвокати отримують із першої отриманої клієнтом пенсії чи іншої соціальної виплати, – тобто як «гонорар успіху» з відкладальною умовою. З цієї точки зору вважаємо, що по-перше, не в кожній справі, яка супроводжується на умовах «гонорару успіху», адвокат насамперед переслідує власний економічний інтерес, і по-друге, – не кожний «гонорар успіху» може бути включений до складу судових витрат у разі виграшу судової справи.

Питання розподілу понесених сторонами спору витрат на правову допомогу лежить у площині судової практики. У цьому аспекті є проблема можливого штучного заниження судами розміру витрат на професійну правничу допомогу, що виступатиме фактором гальмування розвитку ринку правової допомоги в Україні, та як наслідок зменшення зовнішньої інвестиційної привабливості, – зауважив О. Дроздов. Хоча, згідно практики ЄСПЛ, судові витрати відшкодовуються в розмірі, який зазначений стороною, якщо буде доведено, що ці витрати є необхідними, дійсними і їх розмір є розумним і обґрунтованим для конкретної справи [24]. Таким чином, існує лише одне законодавче обмеження – гонорар має бути розумним та враховувати витрачений адвокатом час [6].

Особливість «гонорару успіху» полягає в тому, що він має відшкодовуватися процесуальним опонентом – програвшою стороною спору, яка не є стороною договору про надання правової допомоги адвокатом. Тому, цілком справедливо, що відшкодування «гонорару успіху» як складової судових витрат залишається на розсуд суду: він не зв'язаний угодою двох приватних суб'єктів, проте може її врахувати, наприклад, якщо іншої плати за правничу допомогу договір не передбачає взагалі або якщо фінальна сума буде співмірною визначеним процесуальним законом критеріям [25]. Отже, остаточне рішення про конкретну суму грошових коштів, що підлягатиме компенсації прийматиме суд.

Відповідно до ст.126 ГПК України, ст. 134 КАС України, ст. 137 ЦПК України, при вирішенні питання про відшкодування судових витрат на професійну правничу допомогу адвоката, суд враховує визначення умов оплати гонорару адвоката у договорі, а також підтвердження понесених витрат відповідними доказами. Розмір витрат на оплату послуг адвоката має бути співмірним із: 1) складністю справи та виконаних адвокатом робіт (наданих послуг); 2) часом, витраченим адвокатом на виконання відповідних робіт (надання послуг); 3) обсягом наданих адвокатом послуг та виконаних робіт; 4) ціною позову та (або) значенням справи для сторони, в тому числі впливом вирішення справи на репутацію сторони або публічним інтересом до справи [26; 27; 28].

Аналіз норм ст.126 ГПК України, ст. 134 КАС України, ст. 137 ЦПК України дає підстави стверджувати, що будь-яких критеріїв для обмеження розміру гонорару адвоката, його видів або форм законодавцем не висунуто. Поряд із зазначеним, важко не помітити в цих статтях процесуальних кодексів їх дискреційний характер, який надає повне право судді при вирішенні питання судових витрат у справі оцінити заявлений вигравшою стороною до відшкодування гонорар адвоката на предмет його співмірності із реально виконаною роботою, затратами, адекватністю і т. д. Саме дискреційним характером цих норм і пояснюється суперечлива практика розгляду питання відшкодування гонорару успіху адвоката у судах різних юрисдикцій. Про це свідчать як позитивні, так і негативні судові рішення, які пропонується проаналізувати. Наприклад, у справі за позовом ПП «Монада» до ЗАТ «Фірма – Спецвисотмонтаж», ще в 2007 р. Вищий господарський суд України підтвердив правомірність застосування «гонорару успіху» за виграні судові справи [29]. У 2018 році питання «гонорару успіху» постало гостро у зв'язку із прийняттям касаційними судами різних юрисдикцій абсолютно протилежних рішень. Зокрема, Касаційний адміністративний суд у складі Верховного Суду у справі № 466/1367/16-а [30] виправдав гонорар успіху адвоката, вважаючи, що адвокатура є складовою системи правосуддя, в той час як Касаційний цивільний суд у складі Верховного Суду в постанові від 12 червня 2018 року у справі № 462/9002/14-ц [31], навпаки, вказав що ухвалення судового рішення виходить за рамки договору про надання правової допомоги адвокатом і не є його результатом.

2020 рік було названо переломним, адже судова практика змінилася на користь «гонорару успіху» адвоката. У травні 2020 р. Велика Палата Верховного Суду (далі – ВП ВС) ухвалила рішення щодо можливості віднесення до судових витрат «гонорару успіху» адвоката [32] та зазначила, що відповідна сума, обумовлена сторонами до сплати у твердому розмірі під відкладальною умовою, є складовою частиною гонорару адвоката, тож належить до судових витрат [33].

Насамперед звернемо увагу, що у цьому судовому рішенні розглядається питання про відшкодування у складі судових витрат «гонорару успіху» адвоката на умовах *success fees* – тобто угоди яка, крім винагороди за виконані послуги, передбачає доплату в залежності від отриманого результату або наданої послуги. Особливої уваги заслуговують деякі ключові чинники, які впливають на подальше врахування судами висновків щодо застосування норм права, викладених у постанові ВП ВС від 12.05.2020 р. у справі № 904/4507/18. Перша особливість розглядуваного судового рішення полягає в тому, що заявлені до стягнення у цій справі судові витрати згідно умов договору складають всього 12 000 грн. (за представництво: в господарському суді першої інстанції – 5 000 грн; в господарському суді апеляційної інстанції – 1 000 грн; в господарському суді касаційної інстанції – 1 000 грн (Верховному Суді); за прийняття судового рішення про стягнення заборгованості у повній сумі та штрафних санкцій клієнт додатково сплачує адвокату гонорар в розмірі 5 000 грн.) і були, по-перше, задоволені судом пропорційно розміру задоволених позовних вимог, а по-друге, визнані такими, які не виходять за розумні межі визначення розміру гонорару, тобто є розумними та співмірними з ціною позову (195 096,33 грн.), складністю справи та її значенням для позивача. Друга особливість цього рішення в його суперечливих положеннях щодо «гонорару успіху» адвоката. З одного боку ВП ВС вирішила, що відповідна сума, обумовлена сторонами до сплати у твердому розмірі під відкладальною умовою (гонорар успіху адвоката), є складовою частиною гонорару адвоката, тож належить до судових витрат (5.46.). А з іншого, – ВП ВС констатувала, що зобов'язання, які склалися між

адвокатом та клієнтом, в тому числі у випадку укладення ними договору, що передбачає сплату адвокату «гонорару успіху», для суду не є обов'язковими, а першочергово суд повинен оцінювати витрати, що мають бути компенсовані за рахунок іншої сторони, ураховуючи як те, чи були вони фактично понесені, так і оцінювати їх необхідність (5.44.). Отже, на питання: чи можливий для відшкодування у складі судових витрат «гонорар успіху» адвоката у всіх без винятків і застережень судових справах, – у цьому судовому рішенні ствердною відповіді від ВП ВС ми не бачимо. Відсутність чіткої позиції ВП ВС щодо відшкодування у складі судових витрат «гонорару успіху» адвоката зумовило неоднорідну судову практику: суди першої інстанції позовні вимоги, що стосуються питання «гонорару успіху» задовольняють як повністю (справи №№755/8900/22, 522/12684/21), так і частково, в значно меншому розмірі, (справи №№ 520/454/22, 908/1394/22, 464/8489/21), або й повністю відмовляють у їх задоволенні (справа № 910/283/22), подекуди суди апеляційної інстанції коригують рішення на користь «гонорару успіху» адвоката (справи №№ 215/5534/21, 912/3642/19). Основною підставою для відмови / часткової відмови у задоволенні «гонорару успіху» у складі судових витрат є неспівмірність зі складністю справи.

Тлумачення терміну «співмірності» чинним законодавством не визначено. У тлумачному словнику «співмірний» означає, що визначуване і визначаюче поняття мають бути рівні обсягом [34]. Отже, сторона, яка заявляє про неспівмірність витрат на оплату професійної правничої допомоги, по суті заявляє, що такі витрати є «завищеними», тобто такими, що узгоджені адвокатом та його клієнтом на шкоду іншій стороні. По суті доказування неспівмірності витрат на оплату професійної правничої допомоги полягає в доказуванні умислу адвоката та його клієнта на їх завищення на шкоду сторони, яка таке завищення, тобто не співмірність, має доказувати. Саме доказування зазначеного умислу по суті унеможливорює самостійне, без доказування учасником справи, визнання судом факту неспівмірності таких витрат [35]. З чого слідує висновок, що суд позбавлений повноважень самостійно доводити не співмірність витрат на оплату послуг адвоката. Але реальність інша, тому що окремі суди відмовляють у стягненні гонорару успіху адвоката без заявленого стороною спору клопотання про зменшення розміру витрат на професійну правничу допомогу адвоката, на яку процесуальний закон покладає обов'язок доведення неспівмірності витрат (наприклад, справа № 912/3642/19). Отже, зменшення суми судових витрат на професійну правничу допомогу, включно з «гонораром успіху», що підлягають розподілу, можливе виключно на підставі клопотання іншої сторони у разі, на її думку, недотримання вимог стосовно співмірності витрат із складністю відповідної роботи, її обсягом та часом, витраченим адвокатом на виконання робіт. Ураховуючи принципи диспозитивності та змагальності, суд з власної ініціативи не має права вирішувати питання про зменшення суми судових витрат на професійну правову допомогу, що підлягають розподілу, в тому числі відмовляти у стягненні з програвшої сторони «гонорару успіху» адвоката.

Висновки. В Україні «гонорар успіху» зазвичай покриває додаткову частину гонорару адвоката, однак встановлення у договорі якихось чітких відсотків від присудженої судом суми не прослідковується. Фактична ситуація застосування адвокатами «гонорару успіху» як форми винагороди є схожою із тією, яка застосовується у Великій Британії. В основному, за договором клієнт сплачує адвокату гонорар за фіксованою або погодинною ставкою. В разі позитивного рішення для клієнта – у договорі обумовлюється виплата додаткового бонусу – «гонорару успіху» у твердій ставці, як правило, – у розмірі до 100 відсотків основного гонорару, обумовленого договором за фіксованою або погодинною ставкою.

ЛІТЕРАТУРА

1. Рамазанова С.Р. Оплата послуг адвоката «гонорар успіху». *Юридичний науковий електронний журнал*, 2020. № 8. С. 489–491.
2. Мільченко Н.С., Савчук М.В., Цимбал П.В. «Гонорар успіху» в діяльності адвоката. *Юридичний науковий електронний журнал*, 2020. № 8. С. 430–432.
3. Орешкін В. П. Гонорар успіху адвоката в Україні і світі. *Журнал східноєвропейського права*, 2019. № 70. С. 362–369.
4. Черняченко Д. Б. «Гонорар успіху» адвоката та його співвідношення з інститутом судових витрат. *Журнал східноєвропейського права*, 2020. № 82. С. 226 – 237.
5. Чому в Україні досі «не люблять» гонорар успіху адвоката: коментарі. О. Дроздов. *Юридична газета*, 25 березня 2020. № 6 (712). URL: <https://jur-gazeta.com/publications/practice/inshe/chomu-v-ukrayini-dosi-ne-lyublyat-gonorar-uspihu-advokata-komentari.html>
6. Іваницький С.О. Pactum de quota litis: Перспективи використання в сучасній адвокатській практиці. *Юрист України*, 2018. № 2. С. 89–86.
7. Козлов С. Чому в Україні досі «не люблять» гонорар успіху адвоката. *Юридична газета онлайн*, 2020. URL: <https://jur-gazeta.com/dumka-eksperta/chomu-v-ukrayini-dosi-ne-lyublyat-gonorar-uspihu-advokata.html>
8. Backere Ch., Lathauwer N. Contingent Fees: Beyond the intuitive threat. *Jura Falconis Jg. 49*, 2012-2013, nummer 1, P. 101–126. URL: https://www.law.kuleuven.be/apps/jura/public/art/49n1/debackere_delathauwer.pdf
9. Van der Krans A. Third party litigation funding. URL: https://www.bjvtijdschriften.nl/tijdschrift/ondernemingfinanciering/2018/2/OenF_1570-1247_2018_026_002_004/fullscreen
10. Faure, M.G., Hartlief, T., Philipsen, N.J. Resultaatgerelateerde beloningssystemen voor advocaten. URL: <http://hdl.handle.net/20.500.12832/1576>
11. Steinitz M. The Litigation Finance Contract (May 2, 2012). 54 *William & Mary Law Review*, 455 (2012), U Iowa Legal Studies Research Paper. № 12-11. URL: <https://ssrn.com/abstract=2049528>.
12. Karnavas. Michael G. Lawyer's ethics. Skopje : OSCE, 2016. 104 P. P. 80.
13. Rapport UJA sur le pacte de quota litis 17.06.2020. URL: <http://www.uja.fr/wp-content/uploads/2020/06/Rapport-UJA-sur-le-pacte-de-quota-litis-17-06-2020.pdf>
14. Федеральний Конституційний Суд (BverfG), 12.12.2006. 1 BvR 2576/04. URL: <https://lexetius.com/2006,3927>
15. Rothwell R. Success fees: a word of warning. *The Law Society Gazette*, 25 August 2015. URL: <https://www.lawgazette.co.uk/comment-and-opinion/success-fees-a-word-of-warning/5050634.article>
16. Гонорар успіху адвоката: позиція ВП ВС. *Закон і бізнес*. 14.05.2020. URL: https://zib.com.ua/ua/142635-gonorar_uspihu_advokata_rozicijya_vp_vs.html
17. Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07.2012 р. № 5076-VI. / *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17#Text>.
18. Правила адвокатської етики, затверджені Звітньо-виборним з'їздом адвокатів України 2017 року від 09.06.2017. Сайт Національної асоціації адвокатів України. URL: https://unba.org.ua/assets/uploads/legislation/pravila/2019-03-15-pravila-2019_5cb72d3191e0e.pdf
19. Шаповал Д. Почему в Украине до сих пор не любят гонорар успеха адвоката: комментарии. URL: <https://sk.ua/ru/publications-ru/rochemu-v-ukraine-do-sikh-por-ne-liublyat-gon/>
20. Гонорар адвоката: оплата клієнтом за надану роботу адвокатом є гонораром. URL: <https://kychenok.com/gonorar-advokata/>
21. Гонорар успіху. *Адвокатське бюро «Ципін і партнери»*. URL: <https://tsyipin.partners/price/oplata-po-rezultatu/>
22. Гонорар успіху адвоката: хто несе цей фінансовий тягар? UBA, 2018. Сайт Асоціації правників України. URL: <https://uba.ua/ukr/news/5866/>
23. Головань І. Не користи ради 2. *Ліга. Блоги*. URL: <https://blog.liga.net/user/igolovan/article/4831>
24. Дроздов О. Гонорар успіху адвоката: світовий досвід і перспективи законодавчого врегулювання в Україні. *Ліга: Закон*, 2018. URL: https://jurliga.ligazakon.net/analytics/171358_gonorar-uspkhu-advokata-svtoviy-dosvd--perspektivi-zakonodavchogo-vregulyuvannya-v-ukran
25. Гончар І. На власний рахунок. *Український адвокат*, 2020. № 7-8 (167-168).
26. Господарський процесуальний кодекс України: Закон України від 06.11.1991 р. № 1798-XII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1798-12>
27. Кодекс адміністративного судочинства України: Закон України від 06.07.2005 р. № 2747-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2747-15>
28. Цивільний процесуальний кодекс України: Закон України від 18.03.2004 р. № 1618-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1618-15>
29. Постанова Вищого господарського суду України від 18.07.2007 р. у справі № 13/520. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_520600-07#Text
30. Постанова Касаційного адміністративного суду у складі Верховного Суду від 30.05.2018 року у справі № 466/1367/16-а. *Єдиний державний реєстр судових рішень*. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/74407460>
31. Постанова Касаційного цивільного суду у складі Верховного Суду від 12.06.2018 р. у справі № 462/9002/14-ц. *Єдиний державний реєстр судових рішень*. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/76022516>
32. Велика Палата ВС вирішила виключну правову проблему щодо можливості віднесення до судових витрат «гонорару успіху» адвоката. *Судова влада України*. URL: <https://supreme.court.gov.ua/supreme/pres-centr/news/938902/>
33. Постанова Великої Палати Верховного суду від 12.05.2020 р. у справі № 904/4507/18. *Єдиний державний реєстр судових рішень*. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/91572017>
34. Співмірний. Словник української мови: в 11 томах. Т. 9, 1978. С. 518. URL: <http://sum.in.ua/s/spivmirnyj>
35. Єфімов О.М. Судові витрати на адвоката. *Науковий висновок щодо відшкодування судових витрат на професійну правничу допомогу (справа № 922/1964/21)* URL: <https://cutt.ly/UMtcG8l>