

## V. МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА АДВОКАТІВ

**Заборовський В. В.,**

професор кафедри цивільного права та процесу,  
Ужгородський національний університет,  
доктор юридичних наук, професор

### ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ «ГОНОРАРУ УСПІХУ»

Одним із способів обчислення розміру гонорару адвоката є так званий «гонорар успіху». Під «гонораром успіху» прийнято називати таку домовленість між адвокатом і клієнтом, коли розмір винагороди ставиться в залежність від результату, якого намагається досягти клієнт вдавшись до професійної допомоги [6, с. 103].

Важливим в контексті визначення доцільності існування такого способу обчислення розміру гонорару адвоката є з'ясування досвіду зарубіжних країн. На жаль, аналіз досвіду зарубіжних країн вказує на те, що практика у застосуванні «гонорару успіху» є непослідовною. Насамперед необхідно звернути увагу на те, що деякі науковці вказують на недоцільність використання даного різновиду гонорару враховуючи положення Загального кодексу прав для адвокатів країн Європейського Співтовариства від 28 жовтня 1988 року [5]. Так, дійсно в п. 3.3.1 Кодексу зазначено, що адвокат не повинен укладати *actum de quota litis* (угода, згідно з якою клієнт зобов'язується у випадку винесення рішення на його користь виплатити адвокату винагороду у вигляді грошової суми або у будь-якій іншій формі. Але із даного правила є виняток, за яким (угода про виплату адвокату гонорару згідно з вартістю майна, що оспорюється, не є *actum de quota litis*, якщо розмір винагороди визначено згідно з офіційною шкалою гонорарів або за наявності контролю з боку компетентного органу, юрисдикція якого поширюється на адвоката (п. 3.3.3 Кодексу).

Що стосується безпосередньо законодавства зарубіжних країн, то як слушно зазначає Д. Луспеник, в одних європейських країнах такі угоди мають юридичну силу (Об'єднане Королівство, Чехія, Словаччина, Польща, Угорщина, Фінляндія, Туреччина і Греція), в інших визнаються недопустимими (Німеччина й Ірландія) [7]. В той же час, в деяких країнах існують обмеження щодо застосування інституту «гонорару успіху». Зокрема, у згадуваній Німеччині існує спеціальний закон «Про винагороду адвокатів» («*Rechtsanwaltsvergütungsgesetz*»), в додатку 1 до якого міс-

тяться значний за обсягом список таких винагород залежно від виду адвокатської діяльності [3]. Німецьке законодавство забороняє «гонорар адвоката» в його класичному розумінні, але як відмічає О. В. Накушнова, при досягненні узгодженого результату адвокат має право розраховувати на встановлену в законі винагороду, а в якості надбавки також може претендувати на додатково обумовлений гонорар успіху, тоді як при відсутності обумовленого результату адвокат не може не отримати такий мінімальний рівень винагороди [8, с. 82]. Подібна ситуація є характерною і для законодавства Франції, відповідно до якого при визначенні розміру гонорару адвоката може бути врахований результат, в разі якщо договір з клієнтом передбачав умову про додаткову винагороду (понад основну) за сприятливий результат у справі [10, с. 72]. Швейцарський законодавець виходить з того, що адвокат не може безпосередньо укладати угоди *rustum quota litis* та відмовитися від будь-якої оплати у разі отримання незадовільного результату по справі, однак він наділяється можливістю обумовити надбавку до свого гонорару у випадку виграшу справи – *rustum de palmaris* (ст. 19 Шведського кодексу етики [2]).

Застосування «гонорару успіху» є поширеним в країнах англосаксонської правової системи, які насамперед виходять із свободи договору, в тому числі й щодо такої умови договору про надання правової допомоги як спосіб обчислення розміру гонорару адвоката. В США гонорар успіху (*success fee*) допускається законодавством відповідного штату, кожен з яких має свій кодекс професійної відповідальності юриста. Такий кодекс базується на основі типових правил, які розробляються Асоціацією американських юристів. Т. О. Папій зазначає, що гонорар успіху в США є частиною умовного гонорару, в якому чітко прописуються критерії, за якими визначається, чи є результат успішним для клієнта (або виграш у справі, або присудження певної суми збитків), і якщо ж сторона процесу зазнала поразки або отримала відшкодування, сума якого є меншою, аніж та, що була обумовлена договором, винагорода адвокату не сплачується або ж має обмежений характер (залежно від умов договору) [9, с. 417]. Проте застосування такого способу обчислення розміру гонорару адвоката в США має певні обмеження. Так, в п. 1.5(d) Типових правил професійної поведінки вказується на заборону застосування «гонорару успіху» щодо розлучення, сплати аліментів, а також кримінальних справ [4]. Подібні обмеження існують і в англійському законодавстві, відповідно до якого угоди про умовний гонорар (*conditional fee agreement*) не можуть стосуватися сімейних праводносин, а також кримінальних справ, за певними винятками (ст. 27 Закону про доступ до правосуддя). [1]

Отже, одним із способів обчислення гонорару адвоката, поряд з погодинною оплатою, твердою (фіксованою) грошовою сумою та іншими, є і «гонорар успіху», під яким слід розуміти домовленість між адвокатом і його клієнтом, що передбачає виплату гонорару (його розмір) залежно від досягнення наперед обумовленого результату, якого очікує клієнт та на який спрямована професійна діяльність адвоката. Враховуючи досвід зарубіжних країн, вважаємо за необхідне існування певних обмежень (або ж взагалі заборони) щодо можливості застосування «гонорару успіху» для деяких категорій справ, зокрема, щодо кримінальних справ та сімейних правовідносин (наприклад, розірвання шлюбу, стягнення аліментів тощо).

#### Джерела:

1. Access to Justice Act 1999 of 27th July 1999. URL: [www.legislation.gov.uk/ukpga/1999/22/section/27](http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1999/22/section/27)
2. Code suisse de déontologie (CSD), approuvé Fédération Suisse des Avocat le 1-er juillet 2005. URL: <https://www.oav.ch/wp-content/uploads/2016/06/code-suisse-deontologie.pdf>
3. Gesetz über die Vergütung der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte. Ausfertigungsdatum 05.05.2004. URL: <https://www.gesetze-im-internet.de/rvg/>
4. Model Rules of Professional Conduct, created by the American Bar Association in 1983. URL: [https://www.americanbar.org/groups/professional\\_responsibility/publications/model\\_rules\\_of\\_professional\\_conduct/rule\\_1\\_5\\_fees/](https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/rule_1_5_fees/)
5. Загальний кодекс правил для адвокатів країн Європейського Співтовариства, прийнятий делегацією дванадцяти країн-учасниць на пленарному засіданні у Страсбурзі в жовтні 1988 року. URL: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994\\_343](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_343)
6. Князев А. Н. Гонорар успеха в договорі оказания юридической помощи. Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета, 2005. С. 103–109.
7. Луспенник Гонорар успіху адвоката: практика Європейського суду з прав людини. Судебно-юридическая газета. 2019. 15 січня. URL: <https://sud.ua/ru/news/publication/132954-gonorar-uspikhu-advokata-praktika-yeuropeyskogo-sudu-z-prav-lyudini>
8. Накушнова Е. В. Вознаграждение исполнителя по договорам оказания правовых услуг (гонорар успеха). Современное право. 2014. №2. С. 79–84.
9. Папій Т. О. Гонорар успіху адвоката: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні. Порівняльно-аналітичне право. 2019 №4. С. 416–419. URL: [http://pap.in.ua/4\\_2019/117.pdf](http://pap.in.ua/4_2019/117.pdf)