

## ГОНОРАР УСПЕХА, КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ОПЛАТЫ УСЛУГ ЮРИСТА В ГРАЖДАНСКОМ СУДОПРОИЗВОДСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Бикнис В.В., магистрант 2 курса,  
Академия права и Национальной Безопасности  
ЧОУ ВО ЮУ (ИУБиП), e-mail: veronika983456721345\_i@mail.ru

Научный руководитель: Прохоров А.Ю., к.юр.н., доцент

**Аннотация:** статья посвящена проблеме законности регулирования такого понятия как гонорар успеха в Российской Федерации и вытекающими из этого сложностями применения его в судах общей юрисдикции. Несомненным преимуществом «гонорара успеха» является его направленность на конкретный результат. Такой подход стимулирует деятельность юриста и повышает качество оказываемых им услуг, в том числе может способствовать более быстрой и качественной подготовке процессуальных документов (исковых заявлений, жалоб, возражений, отзывов и т.д.). Также не следует исключать, что «гонорар успеха» будет способствовать применению юристом нестандартных подходов, творческого решения проблемы клиента, что поможет последнему сэкономить время и средства.

Несмотря на то что требования о качестве, времени подготовки необходимых документов предусматриваются в договоре об оказании юридических услуг, тем не менее незаинтересованность представителя в исходе дела может негативно отразиться на результате всего судебного процесса, в том числе вплоть до вынесения противоположных пожеланиям клиента судебных актов. Оплата за успешное окончание дела направляет силы юриста на достижение конкретной цели, получение конкретного результата, что делает возможным построение грамотной, стройной стратегии прохождения дела в суде и повысит вероятность разрешения вопроса в пользу клиента.

**Ключевые слова:** гонорар успеха, соглашение об оказании юридических услуг, новелла законодательства, гражданское судопроизводство, оплата услуг представителя.

## THE FEE OF SUCCESS AS ONE OF THE WAYS TO PAY FOR THE SERVICES OF A LAWYER IN CIVIL PROCEEDINGS: PROBLEMS AND PROSPECTS

V.V. Biknis

**Abstract:** The article is devoted to the problem of the legality of the regulation of such a concept as the success fee in the Russian Federation and the resulting difficulties of its application in the courts of general jurisdiction. The undoubted advantage of the "success fee" is its focus on a specific result. This approach encourages the activity of a lawyer and improves the quality of their services, including the ability to facilitate faster and better preparation of

procedural documents (statements of claim, complaints, objections, reviews, etc.). Also, it should not be excluded that the "success fee" will promote the use of non-standard approaches by the lawyer, creative solutions to the client's problems, which will help the latter to save time and money.

Despite the fact that the requirements for the quality and time of preparation of the necessary documents are provided for in the contract for the provision of legal services, nevertheless, the lack of interest of the representative in the outcome of the case may negatively affect the result of the entire trial, including up to the issuance of judicial acts contrary to the client's wishes. Payment for the successful completion of the case directs the lawyer's efforts to achieve a specific goal, get a specific result, which makes it possible to build a competent, coherent strategy for the passage of the case in court and will increase the likelihood of resolving the issue in favor of the client.

**Keywords:** success fee, agreement on the provision of legal services, new legislation, civil proceedings, payment for the services of a representative.

На сегодняшний день практически каждый человек сталкивается с нарушением своих прав и законных интересов и поэтому возникает необходимость использования услуг профессиональных специалистов в правовой сфере (представителей, адвокатов, нотариусов и т.д). Заключая любой договор об оказании юридических услуг, он сталкивается с известным ему последствием-оплатой услуг юриста [4.С. 307].

Варианты оплаты таких услуг могут быть различными:

1) Полная оплата за оказание всех юридических услуг. Такая оплата заранее обговаривается с клиентом, после чего подписывается соглашение на представление его интересов и прописывается полная сумма оплаты услуг, с условием, что платеж происходит в порядке обязательной 100% предоплаты.

2) Рассрочка платежа, которая заключается в том, что клиент оплачивает предоплату за услуги в размере 50% и юрист начинает работу. Остальная часть выплачивается позже в один два или три платежа, в течение определённого периода времени.

3) Поэтапная оплата, представляет собой оплату клиентом за каждую юридическую услугу в отдельности, по мере того как она будет выполняться [6].

Помимо основных видов оплаты существует еще много различных вариантов дополнительных бонусов для адвокатов и представителей. Не так давно в практической деятельности оказания юридических услуг стал

использоваться термин «гонорар успеха». «Гонорар успеха» это своего рода договоренность между клиентом и его представителем, при которой второй получает денежный гонорар только в случае победы в деле, т.е. в положительном исходе для заказчика юридических услуг.

В большинстве стран мира такой вид дополнительной оплаты существует и законодательно урегулирован. Так, например, в США гонорар успеха регулируется самостоятельно каждым штатом в отдельности Кодексом профессиональной ответственности юриста. Общие правила запрещают применение условий о гонораре успеха в уголовных делах, а также частично в судебных делах, связанных с семейными спорами. В гражданских делах данная форма дополнительной оплаты адвокатской помощи широко распространена. Что касается регулирования такого вида оплаты юриста в Российской Федерации, здесь возникает множество вопросов. Прежде чем включить «гонорар успеха» в соглашение, которое подписывает юрист и клиент, возникает много нюансов правомерно ли это? И как такой вид оплаты регулируется в пределах нашей страны [7].

До апреля 2020 года такое понятие как гонорар успеха не было легализовано и не имела правовой базы регулирования. И лишь 3 апреля Федеральная палата адвокатов Российской Федерации утвердила правила, в соответствии с которыми в соглашение адвоката с доверителем возможно включение такого условия о вознаграждении, которое будет зависеть от результата оказания юридической помощи. Такие правила приняты во исполнение пункта 4.1 статьи 25 Федерального закона РФ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» [2].

И нацелены на регулирование включение в соглашение об оказании юридической помощи условия о том, что размер выплаты вознаграждения за оказание юридической помощи зависит от результата оказания такой помощи (гонорар успеха) определяется в соответствии с принципом свободы договора и статьи 327.1 Гражданского кодекса Российской Федерации, а именно обусловленное исполнение обязательства [1].

Применение такого аспекта как гонорар успеха включает ряд требований:

- не может включаться в соглашение об оказание юридической помощи по административным и уголовным делам;

- не является гарантией или обещанием положительного результата оказания юридической помощи;

- может определяться как в твердой денежной сумме, так и в процентном соотношении в зависимости от размера удовлетворенных судом требований;

- условие об обусловленном вознаграждении предполагается разумным и обоснованным.

Тем не менее, гонорар успеха содержит ряд проблем, требующих законодательного и практического урегулирования.

1. Неточное определение того, что именно является положительным исходом дела для клиента. Очень часто клиент сравнивает положительный исход в деле с удовлетворением судом исковых требований в полном объеме, не принимая во внимание тот факт, что они могут быть удовлетворены в части, либо на одной из стадии гражданского процесса будет заключено мировое соглашение, что также будет являться положительным результатом для доверителя. Во избежание проблем с оплатой гонорара, необходимо на этапе составления соглашения об оказании юридической помощи четко определить, в каких случаях он получит вознаграждение в результате введения гражданского дела. К примеру, если по договору выплачивается вознаграждение в размере 10 процентов от присуждённой в пользу клиента суммы, то он не вправе будет претендовать на эту сумму, если она будет выплачена на основании мирового соглашения. Аналогичная ситуация будет и в случае, если предусмотреть вознаграждение представителя ответчика за отказ суда в удовлетворении исковых требований) [5].

2. Отказ клиента от оплаты. Наиболее предпочтительным в данном случае является получение гонорара успеха на авансовой основе, с

дальнейшим его возвратом клиенту, в случае недостижения обозначенного в договоре результата.

3. Признание судом соглашения о гонораре успеха ничтожной сделкой. На сегодняшний день суды не так благосклонно относятся к взысканию гонорара успеха с заказчика юридических услуг, поскольку для судов не имеет никакого значения, имеется ли привязка гонорара успеха к проценту от взысканной суммы или же все-таки гонорар успеха содержит в себе твердую денежную сумму.

Исходя из вышесказанного, хочется сделать вывод о том, что действующее законодательство, регулирующее правовую сторону понятия гонорара успеха, предпринимает попытки для его отлаженного правового регулирования, но содержит в себе перечень значимых проблем, которые необходимо устранить в целях повышения эффективности оказания юридических услуг населению [З.С. 256].

#### Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 09.03.2021 года) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
2. Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» от 31.05.2002 года № 63-ФЗ (ред. от 31.07.2020 года) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 23. – Ст. 2102.
3. Григорян С.А., Забияка Л.Е. Сравнительный анализ института недействительности сделок в законодательстве зарубежных государств // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2019. – № 2. – С. 256 – 259.
4. Медведева Е.В. Новеллы гражданского законодательства в сфере правового регулирования общих положений о сделках // Интеллектуальные ресурсы – региональному развитию. – 2017. – № 1-2. – С. 307 – 312.
5. Шестакова М.П. Гонорар успеха. Как суды стали относиться к вознаграждению, которое нужно заплатить юристу после завершения судебного процесса? // ЭЖ-Юрист. — № 40 (1091). – URL: <https://www.eg-online.ru/theme/law> (дата обращения: 30.03.2021).