

Клементьев Игорь Евгеньевич,
Студент магистратуры «Публичное право»,
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», г. Москва.
Klementyev Igor Evgenievich,
Student of the Master's "Public Law",
HSE University, Moscow.

ГОНОРАР УСПЕХА: ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЙ АНАЛИЗ SUCCESS FEE: ECONOMIC ANALYSIS OF LAW

Аннотация: В статье рассматривается правовая конструкция гонорара успеха как обязательства с отлагательным условием. Автор задается вопросом о том, может ли гонорар успеха способствовать решению противоречия между формальным равенством и фактическим экономическим неравенством сторон судебного разбирательства. Позволяя менее обеспеченной стороне воспользоваться качественной юридической помощью, гонорар успеха в то же время порождает ряд проблемных аспектов: повышение цен на юридические услуги, меньшее внимание представителей к делам с неоднозначной судебной перспективой, риск неполучения представителем оплаты за свои услуги. Автор обращает внимание на проблему исполнимости условия о гонораре успеха в российском праве. Законодательные изменения 2019 года легитимизировали гонорара успеха для адвокатов, однако в отношении иных представителей вопрос так и не получил однозначного решения. В статье используются метод экономического анализа права и формально-юридический метод.

Abstract: This article examines the legal construct of the success fee as an obligation with a suspensive condition. The author explores whether the success fee can help resolve the contradiction between formal equality and actual economic inequality between the parties in a legal dispute. While allowing the less affluent party to access quality legal assistance, the success fee also gives rise to several problematic aspects: rising legal service costs, reduced attention from legal representatives to cases with uncertain judicial outcomes, and the risk for legal representatives of not receiving payment for their services. The author highlights the issue of enforceability of the success fee condition under Russian law. While the 2019 legislative amendments legalized the success fee for attorneys, the issue remains unresolved for other legal representatives. The article employs the method of economic analysis of law and the formal-legal method.

Ключевые слова: гонорар успеха, гражданский процесс, экономический анализ права, представитель, no win no fee.

Keywords: success fee, civil process, economic analysis of law, representative, no win no fee.

Введение

Перспективы выигрыша стороны в судебном разбирательстве в немалой степени обусловлены квалификацией и профессионализмом ее представителя. Различия в квалификации представителей (и юристов в целом) обуславливают различные цены на их услуги, в то время как неравенство экономического положения самих сторон судебного разбирательства предопределяет то, что одна из сторон может позволить себе более качественную юридическую помощь, чем другая. Таким образом, в рамках рыночной экономической системы неизбежным становится противоречие между *декларируемым формальным равенством* (ст. 19 Конституции РФ) и *фактическим экономическим неравенством* субъектов гражданского оборота. Указанное противоречие имеет негативный



окрас в том смысле, что наличие у субъектов оборота неодинаковых возможностей применительно к защите своих прав в итоге подрывает принцип равенства участников оборота (ст. 1 ГК РФ) – базовый принцип гражданского права. В статье рассматривается вопрос о том, может ли гонорар успеха способствовать решению этой проблемы.

Экономико-правовые аспекты

Начнем экономический анализ механизма гонорара успеха в свете тех **положительных аспектов**, которые он может нести.

Во-первых, условие *no win no fee* позволяет в определенной степени скорректировать экономическое неравенство субъектов разбирательства, так как даже менее обеспеченная сторона получает возможность пользоваться услугами достаточно квалифицированных юристов (т.к. платит последним только в случае выигрыша и, скорее всего, из тех средств, которые получит от другой стороны) [1].

Во-вторых, как отмечает А. Г. Карапетов, гонорар успеха является весьма действенным механизмом принуждения участников гражданского оборота соблюдать нормы права при осуществлении их деятельности. Гонорары успеха позволяют «дополнительно простимулировать жертв защищать свои права в судах и таким образом контролировать предпринимателей», а также «значительно повышают вероятность быть привлеченным к ответственности и обеспечивают относительно высокий уровень превенции» [4, с. 206-207]. Таким образом, гонорар успеха может осуществлять в том числе и превентивную функцию, повышая риски для потенциально недобросовестных участников оборота.

В то же время экономический анализ позволяет выявить и некоторый набор **рисков и издержек**, связанных с моделью гонорара успеха.

Во-первых, присуждение судом суммы судебных издержек (гонорара успеха) в пользу выигравшей стороны не гарантировано. Последнее обусловлено правом суда самостоятельно определять размер судебных издержек и самостоятельно распределять их между сторонами. Приведенные тезисы подтверждаются Правилами, утвержденными решением Совета Федеральной палаты адвокатов от 02.04.2020 (далее – Правила ФПА), и закрепляющими, что «при заключении соглашения адвокат обязан предупредить доверителя о том, что последнему не может быть гарантировано взыскание в качестве судебных издержек с другого лица, участвующего в деле, суммы выплаченного адвокату обусловленного вознаграждения» [7].

Во-вторых, невозможно гарантировать, что даже в случае, если дело будет выиграно, другая сторона действительно исполнит судебное решение в полном объеме (риск банкротства другой стороны). Таким образом, в модели гонорара успеха существует немалый риск того, что представитель победившей стороны может так и не получить плату за свои услуги. Более того, выигравшая сторона, не получив полного возмещения от другой стороны спора, может быть поставлена перед необходимостью исполнить договор с представителем за счет собственных средств. Вместе с тем можно помыслить такое условие оплаты услуг представителя, которое будет предполагать не только выигрыш дела, но и исполнение решения суда проигравшей стороной. Такой подход отчасти страхует положение представляемой стороны, однако существенно повышает риски уже для представителя (с чем последний едва ли согласится).

В-третьих, в модели гонорара успеха могут «неоправданно возрастать литигационные издержки за счет провоцирования подачи надуманных частных исков и развития практики бесконечного сутяжничества» [4, с. 207]. Последнее может вести к возрастанию нагрузки на судебную систему и расходов на ее содержание со стороны государства.

В-четвертых, сами представители в модели *no win no fee* могут относиться к каждому конкретному делу с меньшим вниманием. Стоит ожидать, что представители будут одновременно вести большое число дел, уделяя каждому конкретному делу недостаточное



количество времени. Последнее напоминает модель «посевого финансирования» (seed funding), распространенную в венчурном инвестировании и предполагающую осуществление большого числа небольших рискованных инвестиций в надежде на то, что даже небольшая часть «взлетевших» стартапов окупит все прочие вложения. При этом стоит ожидать, что представитель будет уделять больше внимания тем делам, вероятность выигрыша которых выше (т.к. доход представителя зависит только от числа выигранных дел). Напротив, делам, вероятность выигрыша в которых не столь очевидна, представитель не будет уделять достаточного внимания или в принципе не будет за них браться. В делах с неочевидным итогом возможно и то, что представитель будет требовать для себя заведомо большее вознаграждение (большой риск должен компенсироваться большей потенциальной доходностью).

Гонорар успеха в российском праве

Рассмотрев некоторые экономико-правовые аспекты модели гонорара успеха, перейдем к рассмотрению места гонорара успеха в российской правовой системе. В 2019 году в федеральное законодательство были внесены изменения [8], которые признали возможным и исполнимым указание в договоре между стороной судебного разбирательства и адвокатом условия, предполагающего оплату услуг адвоката в формате гонорара успеха. Как следует из п. 4.1 ст. 25 ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», «в соответствии с правилами, установленными советом Федеральной палаты адвокатов, в соглашение об оказании юридической помощи может включаться условие, согласно которому размер выплаты доверителем вознаграждения ставится в зависимость от результата оказания адвокатом юридической помощи, за исключением юридической помощи по уголовному делу и по делу об административном правонарушении» [9].

Во исполнение норм закона были приняты Правила Федеральной палаты адвокатов [7]. В этом акте возможность существования модели гонорара успеха обосновывается принципом свободы договора (ст. 421 ГК РФ, п. 1 ст. 1 ГК РФ), а также делается отсылка к статье 327.1 ГК РФ (обусловленное исполнение обязательств). Гонорар успеха (или «обусловленное вознаграждение») определяется как «включение в соглашение об оказании юридической помощи такого существенного условия, как выплата вознаграждения за юридическую помощь, когда указанная выплата обусловлена результатом оказания адвокатом юридической помощи» [7]. При этом устанавливается определенный уровень диспозитивности, предполагающий возможность «дробления» оплаты услуг адвоката на обусловленную (гонорар успеха) и безусловную (подлежащую выплате вне зависимости от результата, в т.ч аванс) часть.

Примечательно, что Правила ФПА предполагают целый ряд оговорок, касающихся гонорара успеха. Так, предполагается, что обусловленное вознаграждение должно являться «разумным и обоснованным» вследствие того, что «при заключении соглашения стороны исходят из неопределенности достижения положительного результата». При этом отмечается, что включение в соглашение условия об обусловленном вознаграждении само по себе не должно рассматриваться как «гарантия или обещание положительного результата оказания юридической помощи» [7]. Приведенные положения подчеркивают принцип независимости суда (ч. 1 ст. 120 Конституции РФ), проявляющийся в отсутствии у третьих лиц легальной возможности влиять на принимаемые судом решения. Адвокат имеет возможность лишь представлять интересы одной из сторон разбирательства, в то время как прерогатива разрешения спора принадлежит исключительно суду.

Следует отметить, что приведенные выше положения Правил ФПА можно считать своего рода компромиссом между двумя крайними позициями, предполагающими, соответственно, полное непризнание гонорара успеха и признание этого института без каких-либо ограничений. В отсутствие какого-либо четкого регулирования, судебная практика по вопросу исполнимости условия о гонораре успеха долгое время была неоднозначной.



Особое значение в рассматриваемом нами вопросе имеет **Постановление Конституционного Суда РФ от 23.01.2007 N 1-П** [6]. В этом Постановлении Конституционный Суд (КС РФ) весьма подробно разбирает тему гонорара успеха.

Во-первых, КС РФ указывает на «недопустимость распространения договорных отношений и лежащих в их основе принципов на те области социальной жизнедеятельности, которые связаны с реализацией государственной власти» (например, связанные с осуществлением правосудия). При этом деятельность органов государственной власти и ее результаты также не могут рассматриваться как предмет частноправового регулирования.

Во-вторых, как отмечает КС РФ, предмет договора возмездного оказания услуг (ст. 779 ГК РФ) не включает в себя достижение результата, ради которого заключается соответствующий договор (исполнитель обязуется лишь совершить определенные действия или осуществить деятельность, но не обязуется достичь какого-то результата). Последнее связано, в том числе, с тем, результат не всегда является безусловно достижимым в силу объективных причин. Вместе с тем КС РФ обращает внимание на то, что в договоре возмездного оказания *правовых* услуг интересы заказчика включают в себя не только осуществление деятельности по защите его интересов в суде, но также (и даже в первую очередь) предполагают достижение положительного *результата*. Однако последнее неизбежно выходит за рамки предмета договора (в контексте текущего законодательного регулирования), а значит, заинтересованность заказчика в результате договора не может рассматриваться как предмет этого договора, что ведет к невозможности исполнения тех условий договора, которые закрепляют обратное (иными словами, положения договора о выплате гонорара успеха не будут иметь юридической силы) [6].

Вышеприведенные доводы весьма недвусмысленно указывают на то, что позиция Конституционного Суда заключается в невозможности закрепления в договоре возмездного оказания правовых услуг положений о гонораре успеха (в случае их закрепления они не будут иметь юридической силы). В то же время, как отмечает КС РФ, «этим не исключается право федерального законодателя с учетом конкретных условий развития правовой системы и исходя из конституционных принципов правосудия предусмотреть возможность иного правового регулирования, в частности в рамках специального законодательства о порядке и условиях реализации права на квалифицированную юридическую помощь» [6]. Иными словами, КС РФ указал на то, что законодательное регулирование на тот момент не позволяло прибегать к механизму гонорара успеха, однако за законодателем остается право скорректировать регулирование так, что применение гонорара успеха станет возможным. Как уже было сказано ранее, принятый в 2019 г. федеральный закон сделал именно это – закрепил возможность применения гонорара успеха для адвокатов (за исключением уголовных дел и дел об административных правонарушениях) [9].

Исполнимость положений договора о гонораре успеха рассматривалась и другими судами. Можно отметить Информационное письмо Президиума ВАС РФ 1999 г., в котором обозначена следующая позиция: «не подлежит удовлетворению требование исполнителя о выплате вознаграждения, если данное требование истец обосновывает условием договора, ставящим размер оплаты услуг в зависимость от решения суда или государственного органа, которое будет принято в будущем» [3]. В 2007 г. ВАС РФ фактически изменил свою позицию, указав на то, что «при выплате представителю вознаграждения, обязанность по уплате и размер которого были обусловлены исходом судебного разбирательства, требование о возмещении судебных расходов *подлежит удовлетворению* с учетом оценки их разумных пределов» [2]. Примечательна оговорка о «разумных пределах», нашедшая отражение в ныне действующих Правилах ФПА (см. ранее).



Интересно, что в 2016 г. КС РФ вновь рассматривал тот же вопрос, однако в отказном Определении [5] подтвердил свою позицию, высказанную в 2007 г. В судебной практике (в том числе в практике высших судов) можно найти еще немало количество противоречащих друг другу решений касаясь исполнимости условий договора, предполагающих выплату представителю гонорара успеха, однако подробное рассмотрение этих решений в рамках настоящей статьи видится излишним.

Выводы

Распространение института гонорара успеха как правовой конструкции, предполагающей обусловленное исполнение обязательства по оплате услуг представителя, может иметь как положительные, так и отрицательные последствия. С одной стороны, гонорар успеха дает возможность лицу, не имеющему достаточных денежных средств, воспользоваться качественной юридической помощью. С другой стороны, внедрение этого института ведет к удорожанию юридических услуг, повышенной конкуренции представителей за наиболее перспективные дела, падению их интереса к делам с неоднозначной перспективой. Российское законодательство признает возможным заключение договора, включающего условие о гонораре успеха, с адвокатами, однако в отношении иных представителей закон не дает однозначного ответа. Судебная практика по этому вопросу также остается противоречивой.

Список литературы:

1. *Вараксин М.* Гонорар успеха: плюсы, минусы и перспективы // URL: <https://pravo.ru/story/231578/> (дата обращения: 25.10.2024).
2. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 05.12.2007 N 121 «Обзор судебной практики по вопросам, связанным с распределением между сторонами судебных расходов на оплату услуг адвокатов и иных лиц, выступающих в качестве представителей в арбитражных судах» // «Вестник ВАС РФ». 2008. N 2.
3. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 29.09.1999 N 48 «О некоторых вопросах судебной практики, возникающих при рассмотрении споров, связанных с договорами на оказание правовых услуг» // «Вестник ВАС РФ». 1999. N 11.
4. *Каранетов А. Г.* Экономический анализ права. – М.: Статут, 2016.
5. Определение Конституционного Суда РФ от 29.09.2016 N 2067-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданки Бутенко Натальи Евгеньевны на нарушение ее конституционных прав статьей 168, пунктом 1 статьи 779 и пунктом 1 статьи 781 Гражданского кодекса Российской Федерации».
6. Постановление Конституционного Суда РФ от 23.01.2007 N 1-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 1 статьи 779 и пункта 1 статьи 781 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами общества с ограниченной ответственностью «Агентство корпоративной безопасности» и гражданина В.В. Макеева» // СЗ РФ. 2007. N 6. Ст. 828.
7. Правила включения в соглашение адвоката с доверителем условия о вознаграждении, зависящем от результата оказания юридической помощи (утв. Решением Совета Федеральной палаты адвокатов от 02.04.2020, Протокол N 12) // URL: <https://fparf.ru/documents/fpa-rf/the-documents-of-the-council/rules-inclusion-in-the-agreement-between-the-lawyer-and-the-principal-terms-of-remuneration-dependin/> (дата обращения: 25.10.2024).
8. Федеральный закон от 02.12.2019 N 400-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» // СЗРФ. 2019 (часть V). N 49. Ст. 6959.
9. Федеральный закон от 31.05.2002 N 63-ФЗ (ред. от 22.04.2024) «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2002. N 23. Ст. 2102.

