

**Елена Денисова,**  
член методической комиссии  
Адвокатской палаты Новосибирской области,  
адвокат филиала АК № 95  
межреспубликанской коллегии адвокатов

## **Эволюция «гонорара успеха» в России и практика его применения за рубежом**



Законодательство России не предусматривает такого понятия, как «гонорар успеха». Между тем, оно не содержит и запретительных норм, ограничивающих право доверителя и поверенного включать в договор на оказание юридических услуг условия о таком гонораре.

Смысл этого гонорара состоит в том, что в результате положительного разрешения дела в суде клиент обязуется оплатить исполнителю премиальные - вознаграждение сверх суммы договора. Стоит отметить, что гонорар успеха адвоката и возможность его применения предусмотрены Кодексом профессиональной этики адвоката от 31.01.2003. В п. 3 ст. 16 документа прямо указано, что адвокат при заключении соглашения с клиентом

имеет право поставить выплату вознаграждения за его работу в зависимость от благоприятного исхода дела. Однако данный Кодекс не является нормативным правовым актом, о чем было сказано, в частности, в решении Хамовнического районного суда г. Москвы от 30.11.2017 по делу № 2-3605/17.

Любой участник судебной тяжбы заинтересован, чтобы его представитель действовал наиболее эффективно, и нередко клиенты юристов готовы поощрять достижение желаемого результата материально. Сами юристы, и это естественно, тоже не против получить дополнительное вознаграждение в случае успешного завершения процесса. Поэтому так называемый «гонорар успеха», который в 2007 году был необъяснимо

объявлен КС РФ «вне закона», по-прежнему встречается в договорах на оказание юридических услуг.

По взысканию гонорара успеха судебная практика последние два десятилетия складывалась неоднозначно. Несмотря на то, что многие юристы включают данное условие в заключаемые договоры, у судов на этот счет сложилось две противоречивых позиции.

### **Негативная позиция судебных органов**

«Борьба» с «гонораром успеха» началась еще в конце 90-х годов. Тогда ВАС РФ, обобщая практику исполнения договоров на оказание юридических услуг, открыто заявил: нельзя удовлетворять требования исполнителя о выплате вознаграждения, если договором или иного органа (п. 2 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 29 сентября 1999 г. № 48). И это было первым сигналом к ограничению уже распространенной на тот момент западной практики дополнительного вознаграждения по итогам рассмотрения дела. Так, исходя из текста информационного письма Президиума ВАС РФ от 29.09.1999 № 48, становится очевидно, что гонорар успеха адвоката не может быть взыскан с доверителя в случае, если тот отказался его выплачивать.

Аналогичное мнение выразил и Конституционный суд. Так, из постановления КС РФ от 23.01.2007 № 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» можно сделать следующие выводы:

- свобода заключения договора имеет объективные границы: договорные отношения не могут распространяться на сферу, связанную с осуществлением государственной власти. Деятельность госорганов не может быть предметом частноправового регулирования. Решение суда не может выступать предметом договора или объектом прав;

- стороны хотя и свободны в установлении условий соглашения на юридические услуги, не вправе изменять его предмет. В соглашении на юридические услуги предметом является деятельность юриста, а достижение конкретного итога такой работы выходит за предмет регулирования данного соглашения;

- требование об оплате не только услуг юриста, но и результата его работы, выраженного в положительном судебном акте, противоречит положениям гл. 39 ГК РФ.

Председательствующий на том заседании судья Николай Бондарь в своем мнении к Постановлению обратил внимание на то, что окончательной определенности Судом достигнуто не было: с одной стороны, на условное вознаграждение был поставлен запрет, но с другой – КС РФ предусмотрел право законодателя «с учетом конкретных условий развития правовой

системы» предусмотреть иное правовое регулирование в рамках законодательства о квалифицированной юридической помощи.

Примечательно, что сразу после вынесения этого резонансного решения сенатор Юрий Шارانдин попытался воспользоваться указанным обстоятельством и внес в Госдуму законопроект о возврате «гонорара успеха», но только для адвокатов. Правда, и в этом документе было предусмотрено определенное регулирование извне – предполагалось, что размер вознаграждения в процентном отношении к удовлетворенному размеру требований будет устанавливать Федеральная палата адвокатов. Автор инициативы ссылаясь на широкое использование "гонорара успеха" за рубежом (страны ЕС, США, Канада, Великобритания) и предостерегал об опасности распространения «неофициальных» вознаграждений за услуги адвоката вследствие решения КС РФ. Но законопроекту не было суждено пройти даже первое чтение.

Рассматривая требования о взыскании «гонорара успеха» нижестоящие суды разделились на два лагеря: одни отказывались признавать условное вознаграждение (постановление ФАС Дальневосточного округа от 19 февраля 2013 г. № Ф03-136/2013 по делу № А51-3114/1999, постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 3 июля 2013 г. № Ф04-5985/12 по делу №А45-10408/2012, постановление ФАС Московского округа от 3 июля 2013 г. по делу № А40-14153/11-14-116), другие принимали решение о взыскании гонорара успеха с проигравшей стороны при условии его разумности и обоснованности (постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 4 февраля 2014 г. № Ф04-4/11 по делу № А70-3375/2010, постановление ФАС Северо-Западного округа от 17 мая 2010 г. № Ф07-3030/2010 по делу № А56-37142/2009).

### **Однако мы все-таки дождались изменения позиции судов**

Это мнение было изложено в информационном письме Президиума ВАС РФ от 05.12.2007 № 121: в случае предъявления к потерпевшей поражение стороне требования о возмещении расходов, в число которых входит гонорар успеха, оно подлежит удовлетворению, но в разумных пределах.

Данную позицию суд обосновал следующим:

- для взыскания расходов, определенных ч. 2 ст. 110 Арбитражного процессуального кодекса РФ от 24.07.2002 № 95-ФЗ, имеет значение только факт их несения заявителем;

- на взыскание расходов не влияет способ определения величины вознаграждения и условия его оплаты, суд должен взыскивать фактические расходы с учетом их разумности;

- учитывая то, что заявитель понес расходы, исполнил свой гражданский долг перед контрагентом-юристом, оплатил ему

дополнительное вознаграждение, такие расходы подлежат возмещению проигравшей стороной.

Значение данного разъяснения ВАС РФ трудно переоценить: судебный орган фактически узаконил возможность включения в договор на юридические услуги условия о гонораре успеха. Более того, он посчитал возможным включать его в состав судебных расходов. На основании данного разъяснения многие суды стали удовлетворять требования о возмещении оплаченных выигравшей стороной премиальных своему представителю (определение Арбитражного суда Самарской области от 19.04.2013 по делу № А55-14703/2012).

В 2013 году «тройка» судей ВАС РФ вынесла шумевшее определение по делу ООО «Билла», отказавшись передавать спор на рассмотрение Президиума ВАС РФ. Тем самым судьи фактически подтвердили законность взыскания условного гонорара – его размер был определен как 10% от суммы взысканных с ответчика убытков и 6,5% от суммы присужденного по делу (Определение ВАС РФ от 24 июня 2013 г. № ВАС-12252/11).

Казалось, практика признания «гонорара успеха» незаконным переломлена окончательно. Недавно ВАС РФ опубликовал постановление по спору между ОАО «Аэропорт «Внуково» и ЗАО «Коммерческое агентство аэропорта «Домодедово», которое давно ждали практикующие юристы, но практика признания судами «гонорара успеха» незаконным продолжила свой путь.

### **Фабула дела**

ОАО «Аэропорт "Внуково» после внушительного количества инстанций и заседаний выиграло у ЗАО «Коммерческое агентство аэропорта «Домодедово» дело о взыскании долга по договору наземного обслуживания. В последствие аэропорт пожелал возместить свои расходы на юридические услуги и обратился с отдельным заявлением в суд. Чтобы доказать разумность своих расходов на представителя, заявитель прибег к очень распространенному в последние годы маневру: представил почасовые ставки партнеров юридических фирм из рейтинга Legal 500, сопоставимые с теми, которые были указаны в договоре аэропорта с юристами. Всего истец желал получить чуть более 9 млн. руб., однако суды согласились только с 4 млн. руб.

Арбитражный суд г. Москвы оказался самым щедрым и присудил аэропорту Внуково 8 млн. руб. (определение Арбитражного суда г. Москвы от 14 декабря 2012 г. по делу № А40-91883/2008). В возмещении оставшегося 1 млн. руб. суд отказал, потому что усомнился в реальности количества

часов, затраченных юристами на работу. Это решение было поддержано и апелляцией (постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 27 февраля 2013 г. по делу № А40-91883/2008).

При рассмотрении этого спора ФАС Московской области и был впервые поднят вопрос о правомерности «гонорара успеха» – юристы агентства посчитали, что 100 000 евро, которые аэропорт пообещал выплатить своим представителям, можно расценить именно в таком качестве (в договоре они были обозначены как «дополнительная премия»).

Суд сослался на известную позицию КС РФ и уменьшил размер судебных расходов на представительство до 4 млн. руб. (постановление ФАС Московского округа от 19 июня 2013 г. № Ф05-8262/09 по делу № А40-91883/2008). В общем-то, и аргументация была заимствована у КС РФ: судебное решение не может выступать предметом какого-либо гражданско-правового договора.

### **Решение суда**

ВАС РФ постановил отменить все судебные акты и направить дело о возмещении судебных расходов на новое рассмотрение в Арбитражный суд г. Москвы.

Посмотрим, какие аргументы использовал Суд.

**Свобода договора.** ВАС РФ начал с того, что напомнил о возможности сторон самостоятельно согласовать все условия договора, если только они не определены императивно. Это относится и к условию о выплате вознаграждения по договору возмездного оказания услуг.

Так, подчеркнул Суд, стороны вправе согласовать любую удобную форму выплаты вознаграждения – в зависимости от фактически совершенных исполнителем действий или же от результата этих действий (если только это не противоречит основополагающим принципам российского права).

**Расходы на представителя должны быть разумными.** Именно это требование Суд посчитал обязательным для включения сумм гонорара юриста в судебные расходы. ВАС РФ напомнил о том, что:

- разумность расходов оценивает суд;
- отдельные критерии оценки уже были установлены ВАС РФ: нормы расходов на командировки, стоимость экономных транспортных услуг, средняя по региону стоимость адвокатских услуг и т.д. (п. 20 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 13 августа 2004 г. № 82 «О некоторых вопросах применения Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации»);

- заявитель вправе доказывать размер и факт осуществления расходов на представителя, а его процессуальный противник – их чрезмерность.

После этого Суд пошел на небольшую хитрость. Если КС РФ увязал незаконность вознаграждения только с одним фактом (зависимость размера гонорара от будущего решения суда), то ВАС РФ ввел дополнительный критерий. Он разграничил две ситуации:

1) вынесено положительное судебное решение, но юрист не приложил к этому усилий, и -

2) на формирование позиции суда немалое влияние оказали активные действия представителя.

ВАС РФ подчеркнул, что по-прежнему считает «гонорар успеха» незаконным, но при условии, что его выплата обусловлена исключительно результатом рассмотрения дела – вне зависимости от труда исполнителя. Таким образом, Суд сместил акценты в предмете договора с действий государственного органа на усилия юриста. Кстати, словосочетание «гонорар успеха» в постановлении не упоминается ни разу.

Кроме того, ВАС РФ использовал и другой аргумент: оценивать стоит не только объем действий представителя, но и качество его услуг. Особенно интересен перечень «дополнительных опций» квалификации юриста, которые суд предлагает принимать во внимание:

- знание законодательства и судебной практики;
- владение научными доктринами;
- знание тенденций развития правового регулирования (причем как отечественного, так и зарубежного) спорных институтов.

По мнению многих экспертов, постановление Суда фактически означает возврат условного гонорара как вполне законного и допустимого способа установления оплаты по договору с юристом.

### **Позиция Верховного суда РФ**

Поворотным моментом в ситуации с рассматриваемым гонораром стало вынесение Определения ВС РФ от 26.02.2015 по делу № А60-11353/2013.

Спор касался вознаграждения, которое ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» выплатило своим представителям за победу в споре по иску Марии Максимовой о взыскании с общества убытков (дело № А60-11353/2013).

Макимова М.Н. обратилась в Арбитражный суд Свердловской области с иском к открытому акционерному обществу «Новолипецкий металлургический комбинат» о взыскании 1 445 053 498 рублей убытков (упущенной выгоды) на основании пункта 3 статьи 6 Федерального закона от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». Решением Арбитражного суда Свердловской области от 03.06.2013, оставленным без изменения постановлением Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 21.08.2013 и постановлением Федерального арбитражного суда Уральского округа от 13.12.2013, в удовлетворении заявленных требований

отказано. ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат» выплатило своим представителям по результатам судебного спора за эффективное судебное представительство более 5 млн. руб., 3 млн. руб. из которых составлял «гонорар успеха».

Суд первой инстанции взыскал с истца большую часть заявленных «судебных расходов», в том числе и «гонорар успеха», снизив взыскиваемую сумму до 3,8 млн. руб., что было поддержано и в остальных инстанциях.

Решения нижестоящих судов в части сумм «гонорара успеха», которые составляли 3 млн. руб. Верховный суд отменил.

Несмотря на то, что все нижестоящие инстанции при вынесении судебных постановлений о взыскании гонорара успеха руководствовались вышеприведенным разъяснением Президиума ВАС РФ, Верховный суд данные доводы отклонил, решение в части взыскания премиальных отменил. При этом Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного Суда не подвергла критике сам факт правомерности применения такой формы представительского соглашения как «гонорар успеха».

На мой взгляд, этим решением Верховный суд порадовал всех практикующих судебных представителей. Своим определением от 26.02.2015 по делу № А60-11353/2013 Верховный суд постановил следующее.

Во-первых, подтвердил, что «гонорар успеха» - это допустимая часть соглашения о судебном представительстве, которая является премией. То есть произвел ее легитимизацию. В частности Верховный суд указал, что дополнительные суммы («гонорар успеха») по существу являются вознаграждением, уплачиваемым за уже оказанные и оплаченные услуги и только в случае, если они признаются своего рода премированием адвокатов. Сумма указанной премии зависит от достигнутого сторонами договора оказания юридических услуг соглашения.

Во-вторых, соотнес премиальную часть гонорара («гонорар успеха»), с институтом судебных расходов. При этом Верховный суд указал, что результат соглашения клиента и представителя по поводу «гонорара успеха» не может быть взыскан в качестве судебных расходов с процессуального оппонента клиента, который стороной указанного соглашения не является.

### **Значимый момент**

В Определении Верховного суд приводится текст пункта договора о «гонораре успеха».

Цитата: «Пунктом 4.3 договора предусматривается оплата комбинатом вознаграждения адвокатам за положительный итог рассмотрения дела в четырех судебных инстанциях: 1 500 000 руб. за первую инстанцию и по 750 000 руб. за апелляционную, кассационную и надзорные инстанции».

Как мы видим, пункт соглашения о «гонораре успеха» имеет прямую недвусмысленную формулировку, предусматривающую оплату

вознаграждения именно за положительный итог рассмотрения дела, без всяких сложных конструкций.

Таким образом, мы можем обоснованно предположить, что данным постановлением Верховный суд РФ очередной раз высказал свое противоречивое мнение по существующей проблеме правомерности применения «гонорара успеха», дав «зеленый свет» применению данной формы определения стоимости услуг по судебному представительству.

### **Взыскание гонорара успеха в настоящее время и возможность включения в договор**

Однако, исходя из анализа практики в 2018 - 2019 году судами, гонорар успеха не взыскивается. При вынесении судебного постановления судьи вновь, как и до декабря 2007 года, руководствуются информационным письмом Президиума ВАС РФ от 29.09.1999 № 48. Свою позицию об отказе во взыскании гонорара успеха суды обосновывают и указанным выше постановлением КС РФ № 1-П, подчеркивая, что оплата по договору на юридические услуги должна осуществляться только за исполнение своих обязанностей, а не за действия суда (постановление Арбитражного суда Московского округа от 11.04.2016 по делу № А40-26903/2015).

Принимая во внимание изложенное, в 2018 — 2019 году гонорар успеха:

- не включается в состав судебных расходов;
- не взыскивается с клиента принудительно при неисполнении им условия договора на юридические услуги об оплате этого дополнительного вознаграждения.

Однако условие о таком дополнительном вознаграждении может быть определено в договоре на оказание правовых услуг. Включая в данный договор гонорар успеха, следует помнить, что имеется риск его невыплаты и, соответственно, дальнейшая невозможность взыскания через суд. Хорошим примером является результат по делу А27-12311/2017. (Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 20.12.2018 № Ф04-3128/2018 по делу № А27-12311/2017).

В этом деле, дошедшем пока что до первой кассации, московская юридическая фирма пыталась установить в реестре требований кредиторов сибирской компании-банкрота свое требование по оплате ранее оказанных компании юридических услуг. Однако суд радикально урезал сумму требования, сославшись на то, что в Сибири за юридические услуги «столько не берут». В качестве законного основания своего решения суд указал на статью АПК, где говорится о том, что судебные расходы подлежат взысканию с проигравшей стороны лишь «в разумных пределах». Ссылка в данном контексте выглядит довольно странно...

Аргументация, примененная судом, по-видимому, подразумевает, что урезанию к «разумному» уровню подлежат именно требования по



договорам оказания юридических услуг, но не по другим договорам оказания услуг или каким либо иным договорам. Такая дискриминация юристов, не основанная ни на законе, ни на политико-правовых соображениях, противоречит как основам гражданского права, так и конституционным принципам. Наконец, стоит отметить, что приведение расценок всех юристов к «минимальному» для данной местности уровню не способствует здоровой конкуренции на рынке юридических услуг и повышению качества юридических услуг.

### **Международная практика**

Европейский суд по правам человека не стал отрицать возможности заключения таких соглашений, оставив вопрос об их юридической силе на усмотрение национального права. Однако ЕСПЧ и не рассматривает подобные соглашения как полноценное доказательство, которое необходимо учитывать при решении вопроса о действительности и размере судебных расходов. Одним из основных прецедентов в отношении соглашений о выплате адвокату гонорара в случае выигрыша является дело «Иатридис против Греции» (*Iatridis v. Greece*), в котором ЕСПЧ подытожил свою предыдущую практику в этом отношении и сформулировал основные положения по поводу таких соглашений. В данном деле ЕСПЧ признал, что заявитель заключил со своими адвокатами соглашение по поводу их вознаграждения, которое сходно с соглашением о выплате адвокату доли от выигрыша. Суд отметил, что согласно его прецедентной практике (дело «Санди Таймс» против соединенного Королевства (*Sunday Times v. The United Kingdom*)), возмещение судебных расходов и издержек предполагает, что установлена их реальность, их необходимость и, более того, признак разумности их размера. Далее ЕСПЧ определил, что соглашением о выплате адвокату доли от выигрыша является соглашение, по которому клиент обязуется выплатить адвокату в качестве гонорара определенный процент от той суммы, которую суд может присудить ему в случае выигрыша. ЕСПЧ указал, что подобные соглашения, если они юридически действительны, могут свидетельствовать о том, что у заявителя действительно возникла обязанность выплатить гонорар своему адвокату. При этом суд сослался на свою практику по делам «Даджен против Ирландии» (*Dudgeon v. Ireland*) и «Камасинский против Австрии» (*Kamasinski v. Austria*), где им была рассмотрена юридическая сила соглашений о выплате адвокату доли от выигрыша с точки зрения законодательства той страны, где практиковал адвокат заявителя. В первом деле ЕСПЧ признал, что представленный ему договор о выплате адвокату гонорара в виде процента от той денежной суммы, которую суд может присудить заявителю в случае выигрыша дела, согласно праву Ирландии не имеет юридической силы и соответственно на заявителя не возлагается обязанность его выплачивать. Во втором деле ЕСПЧ указал, что в США, где практиковал адвокат заявителя, соглашения о

выплате адвокату определенного процента от суммы, которую может присудить суд, являются допустимыми. Как видно, ЕСПЧ не стал давать собственную оценку действительности соглашений о выплате гонорара в случае выигрыша, оставив этот вопрос на усмотрение национального права. Вместе с тем суд придерживается позиции, что такие соглашения его ни к чему не обязывают. При наличии таковых он руководствуется не этими соглашениями, а иными факторами, касающимися работы адвоката, например необходимого адвокату времени, расценок на оплату услуг адвоката и т.д. То есть, ЕСПЧ руководствуется, прежде всего, принципом разумности судебных расходов и издержек, что нашло свое подтверждение в деле «Пакдемирли против Турции» (Pakdemirli v. Turkey).

### **Зарубежный опыт регулирования института «гонорара успеха»**

**Англосаксонская система права** (Англия, США, Канада, Австралия) исходит из того, что соглашение о юридической помощи может содержать любые условия, в том числе условия о «гонораре за успех».

**Романо-германская система права (Франция и Германия)** в свое время пошла путем установления почасовых ставок оплаты труда адвокатов. При этом, не отрицая в доктрине возможность получения адвокатом «гонорара за успех», в практике правоприменения такое положение не приветствуется.

В США никаких ограничений для назначения «гонорара успеха» не существует. Каждый штат имеет свой кодекс профессиональной ответственности юриста, основанный на модели, разрабатываемой ассоциацией американских юристов. Модельные правила запрещают взимание гонорара, зависящего от исхода дела (contingent fees), если дело касается развода, получения алиментов, а также в уголовных делах (model rules of Professional conduct, rule 1.5 (d)). Однако в прочих гражданских делах «гонорар успеха» считается вполне допустимой формой оплаты труда юриста и достаточно широко используется размер процентной ставки, на основании которой определяется сумма условного вознаграждения, и он может варьироваться между 25 и 30 процентами, однако наиболее распространена ставка в размере одной трети от суммы, присужденной в пользу клиента.

В Великобритании, где, в отличие от США, адвокаты во многом играют роль помощников судей и сильно от них зависят, до конца прошлого столетия contingent fees не были приняты именно по той причине, что адвокат, добивающийся победы любой ценой, мог бы скомпрометировать свою репутацию как представителя суда.

Во Франции в случае наличия соглашения между адвокатом и его клиентом возможно, что получаемый адвокатом гонорар учитывает результат при условии, что он не является запрещенным во французском праве соглашением *quota litis*. Пункт 3 статьи 10 Закона о профессии адвоката

различает два договорных способа определения вознаграждения адвоката: вознаграждение за выполненные работы и дополнительное вознаграждение в зависимости от полученного результата или предоставленных услуг. Вознаграждение в зависимости от результата, до сих пор часто называемое *Pacte de Quota litis*, толкуется как уступка клиентом части (процента) суммы, которую он получит в результате судебного процесса, в пользу адвоката. В случае проигрыша процесса адвокат рискует не получить вознаграждение. Таким образом, Закон от 10 июля 1991 г. принимает *Pacte de Quota litis*, объявляя договор о вознаграждении в зависимости от получения результата возможным. Однако такая возможность представляется частичной, поскольку Закон предписывает дополнительный характер такого вознаграждения по отношению к вознаграждению за выполненные работы (услуги).

Любое определение вознаграждения исключительно в зависимости от судебного результата запрещается, как и *Pacte de Quota litis* в чистом виде. Вместе с тем, если юридические услуги оказываются по ставкам, установленным законом, то в случае выигрыша допускается возможность согласования сторонами так называемой премии (например, в двойном или тройном размере от установленных законом ставок).

Адвокат федеральной адвокатской палаты ФРГ доктор права Зельтман отмечает в своем заключении, подготовленном для КС РФ, что соглашение о гонораре адвоката, размер которого обусловлен результатом по делу, запрещено лишь в Германии, Танзании и на Кипре. В Аргентине, Бразилии, Венгрии, Греции, Израиле, Исландии, Канаде, Коста-Рике, Нигерии, Польше, Словакии, Словении, Финляндии, Чехии, Чили, Эстонии, Японии допустимыми являются соглашения как об условном гонораре, так и о премии за успех, а также оговорка «*quota litis*», предусматривающая получение адвокатом части спорной суммы.

## **Заключение**

Таким образом, судебная практика по взысканию гонорара успеха как с проигравшей в судебном процессе стороны, так и с заказчика юридических услуг сегодня отрицательна. Однако, учитывая развитие гражданского общества, возможно, в будущем возникнут и положительные перемены в этом вопросе. Стоит отметить, что судебная практика по вопросу «гонорара успеха» находится только в процессе своего формирования. Основная проблема состоит в обеспечении баланса интересов при отсутствии правовых традиций у адвокатского сообщества и надлежащего уровня правосознания у граждан. Самый простой способ сделать услугу видимой – предъявить результат. Теория маркетинга указывает, что основная проблема любой услуги заключается в ее овеществлении. Хотя КС РФ указал, что судебный акт не может входить в предмет договора, где речь идет об оказании услуги, однако, с точки зрения теории маркетинга, услуга

неотделима от результата. На данный момент единственный гарантированный способ продемонстрировать стоимость услуги по представлению интересов клиента, это добиться вынесения судебного решения в пользу доверителя. Вопрос надлежащего регулирования порядка оплаты труда адвоката является принципиальным, поскольку его решение предопределяет дальнейшее развитие рынка юридических услуг в России. Правильно урегулированная гонорарная практика в конечном итоге определит возможности капитализации российских компаний, оказывающих юридические услуги предпринимателям, эффективного выбора ими способов управления и ведения деятельности, структурного построения, а в конечном итоге – их конкурентоспособности.

.