

УДК 347.9

ЦИВІЛЬНЕ ПРАВО І ЦИВІЛЬНИЙ ПРОЦЕС; СІМЕЙНЕ
ПРАВО; МІЖНАРОДНЕ ПРИВАТНЕ ПРАВО

Владикін Олександр Насирбеґович

кандидат юридичних наук,

доцент кафедри інтелектуальної власності та приватного права

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Vladykin Oleksandr

Candidate of Legal Sciences, Associate Professor of the

Department of Intellectual Property and Private Law

National Technical University of Ukraine

“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

ORCID: 0000-0003-2098-3529

Стадник Вікторія Ярославівна

студентка факультету соціології і права

Національного технічного університету України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Stadnyk Viktoriia

Student of the Faculty of Sociology and Law

National Technical University of Ukraine

“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

DOI: 10.25313/2520-2308-2024-4-9805

КОНЦЕПЦІЯ «ГОНОРАР УСПІХУ»

THE CONCEPT OF “SUCCESS FEE”

Анотація. Вступ. Оскільки судові витрати продовжують зростати, альтернативні механізми оплати, які допомагають розширити доступ до правосуддя та стимулюють якісне юридичне представництво, вимагають аналізу з різних точок зору. Існують етичні занепокоєння з приводу того, що юристи потенційно підризують інтереси клієнта, віддаючи пріоритет швидшим розрахункам із забезпеченням гонорару, замість ретельного досягнення максимально можливого відшкодування шляхом тривалого судового розгляду. Дана стаття полягає у розгляді юридичної природи такої форми винагороди для адвоката, як «Гонорар успіху», вивченні її позитивних та негативних аспектів, а також аналізі практики Європейського суду з прав людини та досвіду інших країн щодо її застосування. Гонорар успіху також може стимулювати юристів максимально докладати зусиль.

Варто зазначити, що висвітлено також певні історичні моменти, які дають зрозуміти звідки пішла ось ця концепція. Проаналізовано підходи вітчизняних та зарубіжних законодавців до включення в договір про надання правової допомоги умови про «гонорар за успіх» як методу розрахунку оплати адвоката. Значна частина статті приділена аналізу правозастосовчої практики українських судів та Європейського суду з прав людини, зокрема щодо обмежень на визначення розміру такого гонорару. Концепція гонорару за успіх викликала етичні дебати навколо потенційної надмірної винагороди юристів, розпалювання судових процесів, майнових інтересів у претензіях та адекватного консультування клієнтів. Правила спрямовані на те, щоб збалансувати переваги доступу та етичні проблеми. Загалом стаття пропонує комплексний погляд на концепцію гонорару за успіх шляхом синтезу юридичної теорії, аналізу порівняльного права та судового розгляду цієї форми структурування гонорару.

Мета. Метою даного дослідження є аналіз регулювання та практичного застосування в житті концепції гонорару. Звернутися до міжнародної судової практики аби визначити основні переваги та недоліки даного питання.

Матеріали і методи. Матеріалами дослідження є: 1) нормативно-правові забезпечення щодо вивчення питання гонорару; 2) праці вітчизняних та сучасних науковців; 3) справи Європейського суду з прав людини.

В процесі здійснення дослідження було використано наступні наукові методи: доктринальний (це передбачає тлумачення та синтез застосовних законів, правил і судових прецедентів); аналізу і синтезу (для характеристики адвокатської діяльності під час правової допомоги).

Результати. У науковій статті розкрито історичний аспект формування гонорару успіху. Визначено його як форма оплати за адвокатську допомогу, яка в своє чергу має певні переваги та недоліки. Зазначено про основні умови такого договору, відповідно до якого, якщо не буде результату – не буде успіху. Висвітлено науковці, які підтримують позицію для існування такого способу розрахунку.

Перспективи. В подальших наукових дослідженнях пропонується зосередити увагу на порядку законодавчого закріплення форми договору з такою концепцією, а також передбачити поняття «гонорару успіху».

Ключові слова: винагорода адвоката, Європейський суд з прав людини, євроінтеграція, гонорар успіху.

Summary. Introduction: As legal costs continue to rise, alternative fee arrangements that help increase access to justice and incentivize quality legal representation warrant analysis from various perspectives. There are ethical concerns that lawyers potentially undermine client interests by prioritizing quicker settlements that secure a fee, rather than thoroughly pursuing the maximum possible recovery through protracted litigation. This article examines the legal nature of such a form of attorney compensation as the «success fee», studies its positive and negative aspects, as well as analyzes the practice of the European Court of Human Rights and the experience of other countries regarding its application. The success fee can also incentivize lawyers to maximize their efforts.

It is worth noting that certain historical moments are also highlighted, which help understand where this concept originated. The approaches of domestic and foreign legislators to including a «success fee» provision as a method of calculating a lawyer's fee in a legal aid agreement are analyzed. A significant part of the article is devoted to analyzing the law enforcement practice of Ukrainian courts and the European Court of Human Rights, in particular regarding restrictions on determining the amount of such a fee. The success fee concept has sparked ethical debates around potential excessive lawyer compensation, stirring up litigation, proprietary interests in claims, and adequate client counseling. Regulations aim to balance access to justice benefits against these ethical concerns. Overall, the article offers a comprehensive perspective on the success fee concept by synthesizing legal theory, comparative law analysis, and judicial treatment of this form of legal fee structuring.

Objective. The aim of this study is to analyze the regulation and practical application of the success fee concept. To refer to international case law in order to identify the main advantages and disadvantages of this issue.

Materials and Methods. The research materials include: 1) regulatory framework for studying the success fee issue; 2) works of domestic and foreign scholars; 3) cases of the European Court of Human Rights.

In the research process, the following scientific methods were used: doctrinal (involving interpretation and synthesis of applicable laws, rules and judicial precedents); analysis and synthesis (to characterize the lawyer's activities during legal assistance).

Results. The scientific article explores the historical aspect of the formation of the success fee. It defines it as a form of payment for legal assistance, which in turn has certain advantages and disadvantages. The main conditions of such an agreement are specified, according to which, if there is no result – there will be no success. The scholars who support the position for the existence of such a calculation method are highlighted.

Prospects. In further scientific research, it is proposed to focus on the procedure for legislative consolidation of the form of agreement with this concept, as well as to provide for the concept of «success fee».

Key words: lawyer's fee, European Court of Human Rights, European integration, success fee.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ч. 1 статті 26 Закону України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», адвокатська допомога надається на основі укладення договору про правову допомогу, у якому адвокат та клієнт визначають умови оплати, такі як погодинна ставка, фіксована сума, винагорода за досягнення певного результату [16]. Один із варіантів оплати – це «гонорар за успіх», де винагорода залежить від результату, досягнутого завдяки адвокатській допомозі. Цей метод також відомий як «умовний гонорар» або «переможний гонорар», і він ґрунтується на принципі «без результату – без оплати».

Деякі вчених, таких як С.Р. Рамазанова [1], Н.С. Мільченко, М.В. Савчук та П.В. Цимбал [2], Д.Б. Черняченко [4] та інші, досліджували теоретичні та прикладні аспекти визначення розміру адвокатського гонорару.

Метою даної статті є аналіз правової природи «гонорару успіху» як одного з методів розрахунку

гонорару адвоката. Основними завданнями, які ставить автор, є виявлення теоретичних підходів до розуміння сутності «гонорару за успіх», оцінка його позитивних та негативних аспектів, а також аналіз позицій українських та зарубіжних законодавців і судової практики, включаючи рішення Європейського суду з прав людини, стосовно можливості використання цього методу при розрахунку гонорару адвоката.

Щодо винагороди за успіх, цей концепт варто трактувати як старовинний правовий звичай, що існує вже давно. При вивченні сутності винагороди за юридичну допомогу адвоката (гонорару) слід враховувати, що він виник у Стародавній Греції та Римі [1, с. 489]. Початково він сприймався як почесна винагорода за благородні дії («благодійність») та згодом перейшов до регулювання на рівні звичаєвого права, після чого було здійснено відповідне нормативне закріплення. Гонорар адвоката розглядається як належна оплата за його

послуги, при цьому встановлюються відповідні обмеження, зокрема щодо максимального розміру, та критерії для його визначення.

Одним з перших актів, який стосувався винагороди адвоката, був прийнятий закон Цінтія, також відомий як «Про подарунки та винагороди». Цей закон був ініційований народним трибуном Цінцієм через нестриману практику ораторів у прийнятті дарунків. Однією з його ключових положень була заборона отримання винагороди до завершення захисту. У Дигестах Юстиніана також зазначалося, що після надання захисту адвокат міг укладати угоди та вимагати винагороду через суд [2, с. 431]. Спочатку адвокатам було дозволено отримувати премії, але пізніше ця можливість була обмежена за часів правління імператора Марка Аврелія Севера Олександра. Під таким обмеженням розумілося заборону нарахування відсотків за успішною справою, оскільки це не відповідало моральним нормам та відносинам між клієнтом і адвокатом, які виникли в римській адвокатурі [3, с. 364].

Пізніше у багатьох європейських країнах було заборонено використання такого методу розрахунку винагороди, як «гонорар за успіх». Наприклад, у праці «Правила адвокатури у Франції» (1842 р.) М. Молло вказував на те, що будь-які угоди, за якими адвокат вимагає оплату у вигляді частки об'єкта спору або його еквіваленту, були суворо заборонені. Він зазначає, що деякі колеги присяжних вважали, що гонорар адвоката часто визначався не лише часом і зусиллями, витраченими на справу, але й результатом справи. Таке розподілення оплати виглядало логічним, оскільки для клієнтів важливіше було не просто час і робота адвоката, а результат їх захисту або петиції. Тому вони не вважали за погане об'єднання додаткового гонорару в разі досягнення звільнення або пом'якшення покарання [4, с. 227].

Питання використання «гонорарів на випадок непередбачених обставин» як засобу визначення гонорару адвоката є складним і багатограним, з позитивними і негативними аспектами. Позитивним моментом є те, що «непередбачувані витрати» можуть стимулювати адвокатів докладати максимум зусиль та використовувати всі на явні ресурси для доведення справи клієнта до успішного завершення. Такий підхід може сприяти підвищенню ефективності та якості юридичних послуг.

Однак існують також значні ризики та негативні наслідки використання такого методу визначення винагороди. По-перше, існує потенційний конфлікт інтересів між адвокатом і клієнтом. Адвокат може працювати в своїх інтересах, а не в інтересах клієнта. Крім того, така практика може спонукати адвокатів брати лише ті справи, які є вигідними з точки зору «гонорару на випадок непередбачених обставин», залишаючи менш вигідні справи та

клієнтів, які не можуть дозволити собі сплатити цей вид гонорару.

Що стосується законності та етики, то вирішення цієї проблеми може залежати від конкретних правових та етичних стандартів, що діють в країні. Рішення Великої Палати може стати важливим кроком у регулюванні цього питання та забезпеченні балансу між інтересами адвокатів та клієнтів.

Варто зауважити, що такий вид винагороди не може бути розглянутий як проста оплата за надані послуги адвоката, оскільки він залежить від конкретного результату справи, а не від обсягу або якості наданих послуг. Таким чином, встановлення додаткової винагороди за успішний розгляд справи судом порушує основні принципи судочинства та акти цивільного законодавства. Це рішення суду є важливим кроком у врегулюванні питань, пов'язаних з гонораром за успіх в сфері адвокатської діяльності в Україні, оскільки воно встановлює юридичну позицію щодо таких видів винагороди та закріплює принципи справедливості та законності у сфері юридичних послуг [5, с. 89].

У рішенні Великої палати Верховного Суду у справі № 904/4507/18. Вони стверджують, що угоди про оплату юридичної допомоги укладаються між адвокатом і клієнтом, і чи є обов'язковим таке зобов'язання — це питання, яке може вирішуватися у відносинах між адвокатом і клієнтом. Велика палата вважає, що при визначенні величини компенсації суд повинен враховувати реальні витрати на юридичну допомогу та їх обґрунтованість, враховуючи фактичні витрати та їх необхідність.

Згідно зі статтею 30 Кодексу адвокатської етики, адвокат має право на отримання гонорару навіть у випадку, якщо результат виконання доручення не був досягнутий, якщо це не передбачено іншим чинним договором про надання правової допомоги. Також наголошується можливість застосування адвокатом концепції «гонорару за успіх». Рада адвокатів України рекомендує уникати подання позову до суду для стягнення гонорару, який був сплачений за успіх [6].

Мельниченко Р.Г. вказує на основну соціальну користь «гонорару успіху»: він робить кваліфіковану юридичну допомогу доступнішою, особливо випадки, коли людина не може собі дозволити захищати свої права через відсутність фінансів на оплату адвоката. Проте, в кримінальних справах, де держава надає безкоштовного адвоката, суспільне значення гонорару для успіху зникає. Згідно з В.Гвоздієм, адвокати усвідомлюють, що деякі справи можуть забрати багато часу, особливо в складних справах, де потрібно велике зусилля від цілої юридичної команди. Але не всі клієнти готові відшкодувати ці втрати часу на початковій стадії [7, с. 109].

Гонорар успіху може виступати як інструмент, що стимулює юридичні фірми ризикнути витративши час на справу, з метою отримання винагороду у разі перемоги, і у таких випадках цей гонорар служить як засіб захисту прав клієнта.

Також вважається, що в багатьох випадках люди без значних заощаджень, але постраждали у різних правових ситуаціях, стикаються з вибором: або не мати якісного захисту, або укласти угоду, за якою адвокат отримає частину компенсації як гонорар, а перевагою «гонорару успіху» є його фокус на результаті, що стимулює адвоката до якісної роботи і сприяє досягненню бажаного результату для клієнта. Це дозволяє розробити ефективну стратегію для судового процесу та збільшити шанси на успіх для клієнта [8].

Згідно з Р.А. Черкасовою, судочинство зацікавлене у позитивному результаті справи, тому багато клієнтів готові надавати матеріальні стимули своєму адвокату в сподіванні на успішний вирішення їхніх справ. Незважаючи на це, даний факт сам по собі не може служити аргументом, оскільки чесний адвокат або адвокатська фірма завжди повинні прагнути захищати інтереси своїх клієнтів. Проте, відкидати об'єктивне збільшення зусиль та бажання перемоги в справі було б необґрунтовано [8].

Також, дослідниця відзначає, що система «гонорару успіху» має свої переваги, зокрема, вона сприяє тому, що адвокати не будуть приймати справи, які, на їхню думку, призведуть до невдачі. Це дозволить захистити інтереси потенційного клієнта від непотрібних витрат на погодинну оплату, особливо в тих випадках, коли законодавство та судова практика несприятливі для клієнта. Деякі дослідники вказують на можливість використання такої системи, але зазначають, що вона повинна бути обмежена для досягнення максимальної ефективності.

Окрім вищезазначеного обмеження, Р.Г. Мельниченко (у справах кримінального характеру), дослідник стверджують, що необхідно розглядати «гонорар за успіх» як додаткову умову у контексті договорів про надання правової допомоги. Договір не може бути зведений лише до умови «гонорар за успіх» для оплати послуг, оскільки це може призвести до ситуації, коли адвокат взагалі не отримає оплату за свої послуги, що є неприпустимим [9].

Деякі вчені висловлюють критику щодо використання «гонорару успіху» у сфері розрахунків адвокатських гонорарів. Наприклад, О.О. Кияшко проти можливості передачі витрат на «сус-феї» до програшної сторони, оскільки вона не має реального ризику при цьому. За словами Кияшко, це несправедливо, оскільки програшна сторона фактично не несе фінансових витрат у разі програшу. У свою чергу, О.Верещагін зазначає, що система

«гонорару успіху» сприяє збільшенню кількості позовів та може створити непропорційне фінансове навантаження на програшну сторону [10].

Згідно з В.М. Князевим, головний недолік «гонорару успіху» полягає у тому, що в таких умовах адвокат стає учасником ризикованої операції, де результат визначається не лише його професіоналізмом, але й рядом інших факторів. Практично він займається бізнесом, що суперечить його спеціальному статусу захисника прав [11, с. 61].

Думка науковця, яка заслуговує на увагу, стверджує, що такий спосіб визначення гонорару може призвести до ситуації, коли громадська довіра до адвокатури буде підірвана. Наприклад, угода про «гонорар за успіх» може спричинити збільшення позовів адвокатів до своїх клієнтів для стягнення плати. Ця практика змушує клієнтів легше погоджуватися з висотою гонорару, оскільки вони можуть відкласти плату до розгляду справи. Однак це може призвести до формування негативної думки не лише про окремих адвокатів, але й про всю професійну спільноту [11].

Все це свідчить про різнобічні думки серед науковців щодо ефективності використання «success fee» як методу визначення розміру гонорару адвоката. Подібна непослідовність спостерігається й у практиці зарубіжних країн. Перш за все, варто відзначити, що деякі дослідники вказують на недоцільність використання «адвокатського гонорару» з огляду на положення Загального кодексу прав адвокатів Європейських Співтовариств від 28 жовтня 1988 року [12].

Отже, пункт 3.3.1 Кодексу вказує на те, що адвокати не можуть укладати угоди, де клієнт зобов'язується сплачувати винагороду у вигляді грошової суми або в іншій формі. Однак, існує виняток з цього правила, який дозволяє угоду про виплату гонорару адвокату відповідно до вартості спірного майна, якщо розмір гонорару встановлюється згідно з офіційними ставками або під контролем компетентного органу, юрисдикція якого охоплює адвоката (див. пункт 3.3.3 Кодексу) [13].

Верховний Суд у постанові від 17.01.2024 (справа № 906/462/22) підтвердив рішення Північно-західного апеляційного господарського суду від 20.09.2023 щодо відмови у стягненні гонорару успіху. Згідно з угодою між клієнтом та адвокатом, гонорар за надану правову допомогу складає 40000 грн, у тому числі 20000 грн за успіх у суді. Вирішуючи це питання, суд довів, що гонорар успіху не був обов'язковим у даній справі, тому відшкодування витрат на професійну допомогу відмовлено. Це відповідає практиці Верховного Суду, який підкреслює, що стягнення таких витрат не може бути додатковим способом отримання доходу [14].

Звертаємо увагу на постанову ВП ВС від 12.05.2020 по справі № 904/4507/18 (№ в ЄДРСР 91572017) «Про можливість існування «гонорару

успіху» як форми оплати винагороди адвокату», в якій Верховний Суд визнав можливість існування «гонорару успіху» як форми оплати для адвокатів. Враховуючи рішення Європейського суду з прав людини (ЄСПЛ) щодо обов'язковості таких угод між адвокатом і клієнтом, Верховний Суд підтвердив законність цього виду винагороди. ЄСПЛ визначив, що гонорар успіху може бути стягнутий, якщо відповідний результат досягнутий в суді. У даній справі, Верховний Суд підтвердив обов'язковість виплати гонорару успіху в розмірі 20% від зменшеної суми заборгованості відповідача. Суди попередніх інстанцій помилилися, відмовляючи у стягненні гонорару успіху, оскільки відповідач погодився з цим обов'язком та не виконав його [15].

Щодо законодавства зарубіжних країн, Д. Луспенік правильно вказує, що в деяких країнах Європи такі угоди мають юридичну силу (Велика Британія, Чехія, Словаччина, Польща, Угорщина, Фінляндія, Туреччина та Греція), в той час як в інших вони вважаються неприйнятними (Німеччина та Ірландія). Крім того, в деяких країнах існують обмеження на використання «плати за успіх». Наприклад, у Німеччині діє спеціальний закон «Про оплату праці адвокатів» («*Rechtsanwaltsvergütungsgesetz*»), який встановлює винагороду в залежності від виду адвокатської діяльності [16]. Німецьке законодавство забороняє «гонорар адвоката» в класичному розумінні, але дозволяє адвокатам отримувати винагороду в разі досягнення обумовленого результату, а також може передбачати додаткову винагороду за успіх. У випадку відсутності обумовленого результату адвокат має право на мінімальний розмір винагороди [17].

Такі ж самі умови можна знайти в законодавстві Франції, де гонорар адвоката може бути залежним від результату справи, якщо угода з клієнтом передбачає додаткову винагороду за сприятливий результат. У Швейцарії законодавство забороняє пряме укладення угоди про пайковий договір (*pactum quota litis*), де адвокат відмовляється від оплати у разі невдачі справи, проте надає можливість збільшення гонорару у разі перемоги (*pactum de palmario*) (ст. 19 Етичного кодексу Швеції). Використання «гонорару за успіх» є поширеним у країнах англосаксонської правової системи, де пріоритет надається свободі укладення договорів, включаючи умови оплати [18].

Однак, використання даного методу розрахунку гонорару адвоката у США обмежено. Наприклад, згідно з пунктом 1.5 (d) Стандартних правил професійної поведінки 1983 року, недозволено встановлювати «гонорар за успіх» у справах про розлучення, аліменти та кримінальні справи. Аналогічні обмеження існують і в англійському праві, де умовні угоди про винагороду не можуть застосовуватися у сімейних відносинах та кримінальних справах,

за винятком певних випадків (згідно зі статтею 27 Закону про доступ до правосуддя 1999 року) [19].

Крім вивчення закордонного законодавства, важливо дослідити підходи Європейського суду з прав людини до можливості використання «гонорару за успіх» у відносинах між адвокатом та його клієнтом. Під час аналізу практики цього суду, Д. Луспенік звертає увагу на те, що ЄСПЛ розрізняє угоди про виплату частки виграшу (коли зобов'язання сплатити залежить від успіху у справі, і винагорода визначається у відсотках від виграшу) від інших видів договорів про «винагороду за успіх» (коли обов'язок сплати винагороди також залежить від успіху у справі, але її розмір фіксований, або це додаткова сума до основного гонорару) [21].

ЄСПЛ не має за мету встановлення загальної можливості використання методу «гонорару за успіх» для розрахунку гонорару адвоката (незалежно від його форми). Замість цього, він вважає, що це питання належить до компетенції національного законодавця, який має вирішувати його відповідно до власного судового порядку. У вироках справ «*Iatridis проти Греції*» (2010) та «*Kamasinski проти Австрії*» (1989) ЄСПЛ підтверджує дійсність угоди про «гонорар за успіх», враховуючи відповідність законодавства щодо їх законності, в той час як у справі «*Даджен проти Ірландії*» (1983) вирішено протилежним чином [20].

Вивчення законодавства і практики Європейського суду з прав людини дозволяє зробити висновок, що в багатьох іноземних країнах не заборонено використання поняття «*success fee*» (з урахуванням певних обмежень для певних категорій справ або розгляду його як додаткової оплати) як методу розрахунку гонорару адвоката. Ця можливість також не виключена Європейським судом з прав людини.

Висновки. Гонорар успіху — це форма оплати адвокатських послуг, при якій винагорода адвоката визначається в залежності від досягнення конкретного результату, який був передбачений клієнтом. Ця умова угоди стимулює адвоката до максимально ефективної роботи з метою досягнення поставленої мети, оскільки його оплата залежить від успіху справи. Такий підхід дозволяє зберегти інтереси клієнта та забезпечити мотивацію адвокату для досягнення найкращого результату.

Позитивні риси «винагороди за успіх» полягають у збільшеній доступності правової допомоги для населення та її акценті на результати, що в багатьох випадках може покращити якість такої допомоги, а також захистити інтереси адвоката потенційного клієнта від необґрунтованих витрат. Необхідною умовою для закріплення «винагороди за успіх» у договорі на надання правової допомоги, незалежно від його типу (оплата частки виграшу у фіксованій сумі чи як додатковий гонорар, доданий до основної суми гонорару), є встановлення

чітких критеріїв для визначення результату, який є метою професійної діяльності адвоката. З урахуванням досвіду зарубіжних країн ми вважаємо за доцільне встановлення певних обмежень (або навіть заборон) на можливість застосування «винагороди за успіх» для певних категорій справ, включаючи кримінальні справи та родинні відносини (наприклад, розлучення, аліменти та інше).

Такий договір не заборонено укладати, але такі витрати це виключно договірні відносини сторін

і не можуть бути компенсовані за рахунок сторони, не на користь якої рішення суду. Тобто, навіть якщо результат справи не задовольнив клієнта, він все одно зобов'язаний виплатити адвокату винагороду за його професійну діяльність. З міжнародного досвіду можна взяти до уваги обмеження або заборони на використання «гонорару за успіх» у певних сферах, таких як кримінальні справи та справи з родинних стосунків, наприклад, розлучення та аліменти.

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. URL: http://lsej.org.ua/8_2020/108.pdf (дата звернення: 17.03.2024).
3. Орешкін В.П. Гонорар успіху адвоката в Україні і світі. *Журнал східноєвропейського права*. 2019. № 70. С. 362–369. URL: https://zenodo.org/record/3608554/files/orieshkin_70.pdf?download=1 (дата звернення: 17.03.2024).
4. Черняченко Д.Б. «Гонорар успіху» адвоката та його співвідношення з інститутом судових витрат. *Журнал східноєвропейського права*. 2020. № 82. С. 226–237.
5. Іваницький С.О. Pactum de quota litis: Перспективи використання в сучасній адвокатській практиці. *Юрист України*. 2018. № 2. С. 86–89.
6. Козлов С. Чому в Україні досі «не люблять» гонорар успіху адвоката. *Юридична газета онлайн*. 2020. № 6 (712). URL: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/chomu-v-ukrayini-dosi-ne-lyublyat-gonorar-uspihu-advokata.html> (дата звернення: 17.03.2024).
7. Вовнюк В. Дисциплінарна відповідальність адвоката в Україні: переваги, недоліки та особливості процедури. *Юридичний вісник*. 2022. № 5. С. 170–176. URL: http://yurvisnyk.in.ua/v5_2022/18.pdf (дата звернення: 17.03.2024).
8. Tsuvina T., Vakhoniev T. Law of Ukraine 'on mediation': main achievements and further steps of developing mediation in Ukraine. *Access to Justice in Eastern Europe*. 2022. Vol. 5, Is. 1. P. 142–153. URL: <https://ajee-journal.com/law-of-ukraine-on-mediation-main-achievements-and-further-steps-of-developing-mediation-in-ukraine> (дата звернення: 17.03.2024).
9. Tsuvina T., Ferz S. The recognition and enforcement of agreements resulting from mediation: Austrian and Ukrainian perspectives. *Access to Justice in Eastern Europe*. 2022. Vol. 5, Is. 4. P. 32–54. URL: https://www.academia.edu/99810633/ACCESS_TO_JUSTICE_IN_EASTERN_EUROPE (дата звернення: 17.03.2024).
10. Гонорар успіху адвоката: позиція ВП ВС. *Закон і бізнес*. 2020. URL: https://zib.com.ua/ua/142635-gonorar-uspihu_advokata_poziciya_vp_vs.html (дата звернення: 17.03.2024).
11. Про адвокатуру та адвокатську діяльність: Закон України від 05.07.2012 р. № 5076-VI. *Відомості Верховної Ради*. 2013. № 27. Ст. 282. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17#Text> (дата звернення: 17.03.2024).
12. Правила адвокатської етики, затверджені Звітно-виборним з'їздом адвокатів України 2017 року від 09.06.2017. *Національна асоціація адвокатів України: вебсайт*. URL: https://unba.org.ua/assets/uploads/legislation/pravila/2019-03-15-pravila-2019_5cb72d3191e0e.pdf (дата звернення: 17.03.2024).
13. Папій Т.О. Гонорар успіху адвоката: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні. *Порівняльно-аналітичне право*. 2019 № 4. С. 416–419. URL: http://rap.in.ua/4_2019/117.pdf (дата звернення: 17.03.2024).
14. Судова практика: «Гонорар успіху» як форма оплати винагороди адвокату. *Юридична газета онлайн*. 2023. URL: <https://yur-gazeta.com/golovna/sudova-praktika-gonorar-uspihu-yak-forma-oplati-vinagorodi-advokatu.html> (дата звернення: 17.03.2024).
15. Практика ВП ВС про можливість існування «гонорару успіху» як форми оплати винагороди адвокату. *Прецедент: вебсайт*. 2022. URL: <https://precedent.ua/105493740> (дата звернення: 17.03.2024).
16. Steintz M. The Litigation Finance Contract (May 2, 2012). *William & Mary Law Review*, 455 (2012). *U Iowa Legal Studies Research Paper*. № 12–11. URL: <https://ssrn.com/abstract=2049528> (дата звернення: 17.03.2024).
17. Karnavas. Michael G. Lawyer's ethics. *Skopje: OSCE*. 2016. 104 p. P. 80.
18. Rapport UJA sur le pacte de quota litis. *L'Union des Jeunes Avocats de Paris*. 2020. URL: <https://www.uja.fr/news/rapport-sur-le-pacte-de-quota-litis/> (дата звернення: 17.03.2024)

19. Model Rules of Professional Conduct. *American Bar Association*. URL: https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/model_rules_of_professional_conduct_table_of_contents/ (дата звернення: 17.03.2024).

20. Rothwell R. Success fees: a word of warning. *The Law Society Gazette*. 2015. URL: <https://www.lawgazette.co.uk/commentand-opinion/success-fees-a-word-of-warning/5050634.article> (дата звернення: 17.03.2024).

References

1. Ramazanov S.R. Payment of a lawyer's services "success fee". *Legal Scientific Electronic Journal*. 2020. No. 8. P. 489–491.

2. Milchenko N.S., Savchuk M.V., Tsymbal P.V. "Success fee" in the activity of a lawyer. *Legal Scientific Electronic Journal*. 2020. No. 8. P. 430–432. URL: http://lsej.org.ua/8_2020/108.pdf (accessed: 17.03.2024).

3. Oreshkin V.P. Success fee of a lawyer in Ukraine and the world. *Journal of Eastern European Law*. 2019. No. 70. P. 362–369. URL: https://zenodo.org/record/3608554/files/orieshkin_70.pdf?download=1 (accessed: 17.03.2024).

4. Chernyachenko D.B. "Success fee" of a lawyer and its correlation with the institution of court costs. *Journal of Eastern European Law*. 2020. No. 82. P. 226–237.

5. Ivanytskyi S.O. Pactum de quota litis: Prospects for use in modern advocacy practice. *Lawyer of Ukraine*. 2018. No. 2. P. 86–89.

6. Kozlov S. Why in Ukraine they still "don't like" the success fee of a lawyer. *Legal Newspaper Online*. 2020. URL: <https://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/chomu-v-ukrayini-dosi-ne-lyublyat-gonorar-uspihu-advokata.html> (accessed: 17.03.2024).

7. Vovniuk V. Disciplinary responsibility of a lawyer in Ukraine: advantages, disadvantages and features of the procedure. *Legal Bulletin*. 2022. No. 5. P. 170–176. URL: http://yurvisnyk.in.ua/v5_2022/18.pdf (accessed: 17.03.2024).

8. Tsvina T., Vakhoniev T. Law of Ukraine 'on mediation': main achievements and further steps of developing mediation in Ukraine. *Access to Justice in Eastern Europe*. 2022. Vol. 5, Is. 1. P. 142–153. URL: <https://ajee-journal.com/law-of-ukraine-on-mediation-main-achievements-and-further-steps-of-developing-mediation-in-ukraine> (accessed: 17.03.2024).

9. Tsvina T., Ferz S. The recognition and enforcement of agreements resulting from mediation: austrian and ukrainian perspectives. *Access to Justice in Eastern Europe*. 2022. Vol. 5, Is. 4. P. 32–54. URL: https://www.academia.edu/99810633/ACCESS_TO_JUSTICE_IN_EASTERN_EUROPE (accessed: 17.03.2024).

10. Success fee of a lawyer: the position of the Supreme Court. *Law and Business*. 2020. URL: https://zib.com.ua/ua/142635-gonorar_uspihu_advokata_poziciya_vp_vs.html (accessed: 17.03.2024).

11. On the Bar and Practice of Law: Law of Ukraine of 05.07.2012 No. 5076-VI. *Verkhovna Rada of Ukraine*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5076-17#Text> (accessed: 17.03.2024).

12. Rules of Advocate Ethics, approved by the Reporting and Election Congress of Advocates of Ukraine in 2017 from 09.06.2017. *National Association of Advocates of Ukraine: website*. URL: https://unba.org.ua/assets/uploads/legislation/pravila/2019-03-15-pravila-2019_5cb72d3191e0e.pdf (accessed: 17.03.2024).

13. Papii T.O. Success fee of a lawyer: current state and prospects for development in Ukraine. *Comparative Analytical Law*. 2019 No. 4. P. 416–419. URL: http://pap.in.ua/4_2019/117.pdf (accessed: 17.03.2024).

14. Case law: "Success fee" as a form of payment of a lawyer's fee. *Legal newspaper online*. 2023. URL: <https://yur-gazeta.com/golovna/sudova-praktika-gonorar-uspihu-yak-forma-oplati-vinagorodi-advokatu.html> (accessed: 17.03.2024).

15. Practice of the Supreme Court on the possibility of the existence of a "success fee" as a form of payment of remuneration to a lawyer. *Precedent: website*. 2022. URL: <https://precedent.ua/105493740> (accessed: 17.03.2024).

16. Steinitz M. The Litigation Finance Contract (May 2, 2012). *William & Mary Law Review*, 455 (2012). *U Iowa Legal Studies Research Paper*. No. 12–11. URL: <https://ssrn.com/abstract=2049528> (accessed: 17.03.2024).

17. Karnavas, Michael G. Lawyer's ethics. Skopje: OSCE, 2016. 104 P. P. 80.

18. Rapport UJA sur le pacte de quota litis. *L'Union des Jeunes Avocats de Paris*. 2020. URL: <https://www.uja.fr/news/rapport-sur-le-pacte-de-quota-litis/> (дата звернення: 17.03.2024).

19. Model Rules of Professional Conduct. *American Bar Association*. URL: https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/model_rules_of_professional_conduct_table_of_contents/ (accessed: 17.03.2024).

20. Rothwell R. Success fees: a word of warning. *The Law Society Gazette*. 2015. URL: <https://www.lawgazette.co.uk/commentand-opinion/success-fees-a-word-of-warning/5050634.article> (accessed: 17.03.2024).