

Юридические исследования

Правильная ссылка на статью:

Выймов И.В. Правовое регулирование ограничений размера гонорара успеха как способа определения стоимости юридических услуг // Юридические исследования. 2025. № 12. DOI: 10.25136/2409-7136.2025.12.77216 EDN: TGLVSW URL: [https://nbpublish.com/library\\_read\\_article.php?id=77216](https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=77216)

## Правовое регулирование ограничений размера гонорара успеха как способа определения стоимости юридических услуг

Выймов Иван Владиславович

аспирант, кафедра предпринимательского права, гражданского и арбитражного процесса;  
Пермский государственный национальный исследовательский университет

614068, Россия, Пермский край, г. Пермь, Дзержинский р-н, ул. Генкеля, д. 3

✉ [ivan.vyimow0310@gmail.com](mailto:ivan.vyimow0310@gmail.com)



[Статья из рубрики "Договор и обязательства"](#)

### DOI:

10.25136/2409-7136.2025.12.77216

### EDN:

TGLVSW

### Дата направления статьи в редакцию:

10-12-2025

**Аннотация:** Статья посвящена комплексному анализу вопроса о необходимости установления каких-либо ограничений, связанных с размером гонорара успеха. Исследуется генезис правового регулирования количественных пределов стоимости юридических услуг, выделяются два подхода отечественной судебной практики к вопросу о возможности снижения установленного в договоре об оказании юридических услуг размера гонорара успеха. С точки зрения необходимости защиты интересов слабой стороны рассматривается вопрос о правовой необходимости отхода от принципа свободы договора в части введения каких-либо ограничений размера гонорара успеха. В контексте зарубежного опыта и доктрины анализируются возможные способы решения проблемы установления и выплаты гонорара успеха в явно завышенном размере. Предметом исследования являются методы защиты слабой стороны договора от выплаты гонорара успеха в чрезмерном и явно необоснованном размере. Цель исследования – формирование комплексного научного представления о правовом регулировании количественных пределов гонорара успеха. В ходе исследования применяются

общенаучные методы исследования, как-то анализ, синтез, индукция, дедукция, систематизация, а также такие специально-юридические методы познания, как юридическое толкование, сравнительно-правовой метод, историко-правовой метод. Научная новизна исследования выражена в систематическом обобщении возможных способов решения проблемы выплат гонорара успеха в явно неразумном размере. Проанализирована потенциальная эффективность от закрепления таких способов. Обоснована необходимость внедрения в российскую практику такого способа как право судов в исключительных случаях снижать размер гонорара успеха. Критическому анализу подвергнуто возможное заимствование зарубежного опыта в части установления конкретных количественных ограничений гонорара успеха, а также одно лишь закрепление обязанности исполнителя по неполучению гонораров в неразумных размерах. Автором в целях реализации сформулированного подхода предлагается на законодательном уровне прямо закрепить полномочие судов по снижению размера гонорара успеха. На уровне позиции Верховного Суда Российской Федерации следует разъяснить, как и в каких случаях суд может реализовать такую возможность. Так, суд должен иметь право снижать гонорар успеха в случаях, когда очевидно, что любой разумный участник оборота не согласился бы на установленный в договоре размер гонорара успеха и только по заявлению заказчика.

### **Ключевые слова:**

юридические услуги, стоимость юридических услуг, вознаграждение исполнителя, модели оплаты услуг, гонорар успеха, пределы гонорара успеха, ограничения гонорара успеха, количественные пределы, размер гонорара успеха, свобода договора

### **Введение**

Вопросы, связанные с правовым регулированием стоимости юридических услуг (как услуг адвокатов, так и услуг лиц, не имеющих данный статус) всегда привлекали внимание исследователей. По верному выражению великого дореволюционного правоведа Е. В. Васьковского, вопрос о гонораре принадлежит к числу самых трудных, какие только могут возникнуть при организации адвокатуры [\[1, с. 81\]](#).

Существуют различные способы определения стоимости юридических услуг — в литературе таковых выделяют от трех до семи [\[2, с.116; 3, с. 131\]](#). Вызывающим наибольшее количество проблемных вопросов всегда был такой способ как гонорар успеха. Как известно, с 1 марта 2020 г. принципиальная возможность использования гонорара успеха была закреплена в п. 4.1 ст. 25 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» от 31.05.2002 № 63-ФЗ (далее – ФЗ № 63). Но такое законодательное решение не привело к тому, что все проблемные вопросы, связанные с применением гонорара успеха, были устраниены.

Один из таковых связаны с ограничениями применения гонорара успеха. Российский законодатель предусмотрел только предметные ограничения применения данной модели — она не может применяться при оказании юридической помощи по уголовным делам и делам об административных правонарушениях. Вместе с тем проведенный в настоящей статье анализ доктринальных источников, актов зарубежного права и отечественной судебной практики показал, что высокую актуальность имеет вопрос о количественных ограничениях гонорара успеха.

Необходимо ли в российском праве по аналогии с некоторыми зарубежными государствами закрепить конкретные ограничению по размеру гонорара успеха? Следует ли суд наделить правом снижать размеры гонораров успеха, и если да, то в каких случаях? Какой наиболее эффективный механизм борьбы с злоупотреблениями исполнителями своим сильным положением, связанным с установлением и получением гонораров успеха в явно необоснованных размерах? В настоящем исследовании сделаем попытку комплексно осветить все данные вопросы.

### **Эволюция правового регулирования количественных пределов стоимости юридических услуг**

Проблема пределов стоимости юридических услуг известна со времен римского права. Е. В. Васьковский отмечал, что алчность и бесцеремонность адвокатов, развившаяся к концу Римской республики, во время эпохи Римской империи достигла колоссальных размеров. Жадность адвокатов было сильной и необузданной [\[4, с. 58-59\]](#).

Римское право не могло никак не реагировать на факты огромных гонораров адвокатов. Так, устанавливались различные ограничения, связанные с размером оплаты юридической помощи (эти ограничения не были прямо связаны с конкретной моделью оплаты). Во времена Клавдия было уставлена предельная сумма гонорара адвоката — 10 тысяч сестерциев (так называемая такса Клавдия). Император Нерон установил, что гонорар должен быть справедливым, то есть соответствующим делу. Император Константин (в 326 г.) предписал исключать из списка каждого адвоката, который будет вымогать или выговаривать себе под видом гонорара чрезмерные суммы. Во времена Юстиниана вымогательство адвокатом больших гонораров считалось одним из главных дисциплинарных правонарушений [\[5, с. 61-64\]](#).

В Дореволюционной России применялась различные модели определения стоимости юридических услуг, в том числе активно развивался институт гонорара успеха. К. К. Арсеньев отмечал, что в Российской империи вопрос о допустимости гонорара успеха разрешался утвердительно и законом, и практикой. Присяжные поверенные нередко выговаривали себе вознаграждение только на случай выигрыша дела [\[6, с. 124\]](#).

Судебные уставы Дореволюционной России строились на принципе свободы установления адвокатского гонорара между поверенным и его клиентом [\[7\]](#). Вместе с тем в практике советов присяжных поверенных различных округов часто сквозила идея о количественных пределах гонорара успеха. Так, нередко в конкретных делах советы присяжных поверенных оценивали ту или иную сумму гонорара успеха, установленную в виде процента от размера удовлетворенных требований, как разумную или нет. Приведём ряд примеров.

Так, гонорар успеха в размере 50% от суммы требований был признан чрезмерным, отмечалось, что установление гонорара в таком необычно большом размере не может не вызывать со стороны совета присяжных поверенных порицания. Размер гонорара успеха в 33,3 % за ведение дела в охранительном порядке об утверждении в правах наследства был признан неправильным и недопустимым. Гонорар успеха в размере 25% был признан исключительно высоким, но находящим объяснение и оправдание в исключительном характере самого дела, в большой, сложной и продолжительной работе. Гонорар успеха в 20% при цене иска в 1000 руб. был признан абсолютно допустимым [\[8, с. 336-339\]](#).

То есть, в эпоху Дореволюционной России вопрос о количественных пределах гонорара успеха был отдан на откуп советам присяжных советов, какой-либо единый допустимый количественный предел гонорара успеха установлен не был.

В советскую эпоху рассматриваемый в настоящей статье вопрос не вставал, так как в целом институт гонорара успеха никак не развивался и не применялся. По другому быть и нем могло с учетом того, что многие частноправовые институты в советский период не применялись или применялись крайне ограничено.

В настоящее время действующее законодательство РФ не содержит каких-либо конкретных количественных ограничений применения гонорара успеха. При этом в отечественной судебной практике встречаются примеры дел, в которых встает вопрос о размерах гонорара успеха и его ограничениях. То есть, как и в дореволюционную эпоху, рассматриваемый вопрос на законодательном уровне не урегулирован, но нередко возникает в ходе правоприменительной деятельности. Перейдем к рассмотрению отечественной судебной практики.

### **Анализ судебной практики**

Нередко в отечественной практике поднимается вопрос о возможности при рассмотрении требований исполнителя о выплате гонорара успеха уменьшения его размера. Суды по-разному подходят к решению данного вопроса.

В ряде случаев в практике принципиально признается возможность уменьшения судом согласованного в договоре размера гонорара успеха (Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 11.02.2025 № 18АП-265/2025 по делу № А76-8118/2024; Постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 04.07.2022 № 12АП-5325/2022 по делу № А12-4574/2022; Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 07.02.2022 № 18АП-18734/2021 по делу № А76-30084/2020; Апелляционное определение Московского городского суда от 28.07.2025 № 33-32766/2025 по делу № 2-3612/2024; Апелляционное определение Оренбургского областного суда от 25.03.2025 № 33-1784/2025 по делу № 2-6288/2024). Так, например, в одном из дел размер взыскиваемого с заказчика гонорара успеха был уменьшен более чем в 8 раз (со 165 тысяч рублей до 20 тысяч) (Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 11.02.2022 № Ф09-10796/21 по делу № А76-3328/2021). В другом деле гонорара успеха был уменьшен с 430 000 рублей до 225 000 рублей (Апелляционное определение Оренбургского областного суда от 25.03.2025 № 33-1784/2025 по делу № 2-6288/2024).

В качестве обоснования таких решений суды приводят следующие аргументы:

- 1) Согласование условия о гонораре успеха осуществляется между исполнителем, как профессиональным участником рынка юридических услуг, и заказчиком таких услуг, как слабой стороной – заказчик не может в полном объеме и объективно оценивать тот размер гонорара успеха, который предлагается к оплате в качестве справедливого и соразмерного;
- 2) Принятие на себя обязательств по уплате гонорара успеха слабой стороной (заказчиком) не влечет и не должно влечь для нее повышенных неблагоприятных рисков только по формальной ссылке истца на положения статьи 421 ГК РФ;
- 3) В целях обеспечения баланса интересов у суда есть обязанность суда по пресечению неразумных, а значит противоречащих публичному порядку Российской Федерации

условных вознаграждений представителя в судебном процессе;

4) Перечень способов защиты, предусмотренный статьей 12 Гражданского кодекса Российской Федерации, не является исчерпывающим, что не исключает предъявления заказчиком требований об уменьшении стоимости гонорара успеха.

Видно, что основным аргументом в пользу уменьшения размера гонорара успеха выступает необходимость защиты интересов слабой стороны — заказчика. Но не слишком ли далеко суды заходят в своем патерналистском стремлении? Насколько такие решения согласуются с действующим правом?

Представляется, что в отсутствии закрепленного за судами полномочия по снижению размеров гонорара успеха соответствующие позиции есть ни что иное как произвольное вмешательство судов в частные дела, противоречащий закону отход от принципа свободы договора. Суды как будто забывают, что при взыскании гонорара успеха с заказчика у них нет такого инструмента, как в случае решения вопроса о взыскании судебных расходов (возможность взыскания в разумных пределах). Нет у судов и инструмента, схожего с возможностью уменьшения неустойки (ст. 333 ГК РФ).

Один из аргументов судов связан с открытым перечнем способов защиты гражданских прав. Вместе с тем судами как минимум не учитывается, что в ст. 12 ГК РФ используется фраза об иных способах, «предусмотренных в законе». В литературе, порой справедливо, встречаются предложения о том, что ст. 12 ГК РФ надо изменить в части исключения требования об обязательном законодательном закреплении всех способов защиты гражданских прав [\[9, с. 1106-1107; 10, с. 221\]](#). Но пока такое предложение не реализовано, следует согласиться с Д. Н. Латыповым в том, что в настоящее время если способ защиты прав законом не предусмотрен, то его использование, по всей вероятности, будет недопустимым [\[10, с. 306\]](#). Такой способ как снижение гонорара успеха или любого иного вознаграждения исполнителя при надлежащем исполнении им своего обязательства закон не предусмотрен.

Таким образом, с точки зрения действующего позитивного права практику ряда судов по возможности уменьшения размера гонорара успеха следует признать недопустимой.

Следует отметить, что встречается и противоположная судебная практика, связанная с твердым стремлением к соблюдению принципа свободы договора. Так, суды нередко отвергают требования о снижении согласованного в договоре размера гонорара успеха либо требования о признании условия о гонораре успеха недействительным на основании его явно чрезмерного размера.

В одном из дел сумма гонорара успеха превышала размер удовлетворенных требований заказчика. Суд отметил, что превышение размера вознаграждения ответчика над суммой причитающихся истцу по решению суда денежных средств не является достаточным для признания сделки в соответствующей части недействительной, с учетом положений пункта 1 статьи 421 Гражданского кодекса Российской Федерации (Определение Седьмого кассационного суда общей юрисдикции от 09.04.2025 по делу № 88-4223/2025).

Иногда суды, отвергая доводы о завышенном размере гонорара успеха, отмечают, что в обычных условиях хозяйственного оборота заказчик, принявший эти услуги без претензий по объему и качеству, не вправе впоследствии возражать по поводу завышения их стоимости по отношению к среднерыночным расценкам; оказанные юридические услуги должны быть оплачены заказчиком по согласованной с

исполнителем цене. При этом совершенно верно судами замечается, что разрешается вопрос не о взыскании судебных расходов с проигравшей стороны, в рамках которого суды обязаны руководствоваться принципами разумности и соразмерности, а о взыскании платы за оказанные услуги, условие о размере которой согласовано в договоре (Постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда от 13.05.2025 № 07АП-1776/2025 по делу № А02-1081/2024; Постановление Восьмнадцатого арбитражного апелляционного суда от 03.10.2025 № 18АП-7392/2025 по делу № А76-11074/2025)

Нередко суды, опираясь на статью 421 ГК РФ, в целом применительно к любой модели оплаты отмечают, что договором может быть установлен любой размер гонорара представителя (Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 16.04.2025 № Ф10-4183/2023 по делу № А09-3334/2020; Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 10.04.2025 № 17АП-2273/2024-АК по делу № А60-23976/2023).

Такого рода решения с точки зрения действующего позитивного права не могут вызывать каких-либо возражений. Они полностью укладываются в канву принципа свободы договоры. Вместе с тем с точки зрения политики права вопрос о том, как следует и следует ли вообще защищать слабую сторону от выплаты гонорара успеха в чрезмерных размерах, остается открытым.

### **Обоснование необходимости установления механизма ограничения размера гонорара успеха**

Гонорар успеха имеет многие положительные стороны. Это и важный частноправовой способ обеспечения доступности юридической помощи [\[11, с. 693\]](#), и механизм стимулирования исполнителей на оказание качественных услуг [\[12\]](#), и средство распределения рисков между исполнителем и заказчиком [\[13\]](#), и способ преодоления асимметрии информации на рынке юридических услуг [\[14, с.54\]](#).

Вместе с тем, несмотря на все свои положительные стороны, гонорар успеха имеет и ряд негативных черт. Одна из таковых связана с тем, что гонорары успеха часто сильно превышают твердые и почасовые вознаграждения [\[15, с. 3; 16, с. 377\]](#). Как правило, при данном способе ценообразования существует тенденция к завышению стоимости юридических услуг [\[17\]](#). А. Wennihan считает, что в США практика применения гонорара успеха стала настоящим ключом к несметному богатству юристов [\[18, с. 1655\]](#).

Действительно, нередко гонорары успеха выражаются в довольно значительных суммах. При этом в ряде случаев речь может идти о явно неразумных размерах гонорара успеха – таких, на которые среднестатистический разумный участник оборота никогда бы не согласился. Так, например, если размер гонорара успеха составляет 100 % процентов от суммы взысканных в пользу заказчика денежных средств, то возникает сомнение – а зачем заказчик соглашался на такой размер, если все, что он получает по решению суда, он отдает исполнителю в качестве уплаты вознаграждения. С экономической точки зрения такие условия для заказчика крайне нерациональны. G. Woodroffe справедливо отмечает, что для истцов было бы прискорбно, если бы адвокаты забрали всю или большую часть взысканных средств в счет гонорара [\[19, с. 357\]](#).

В российской практике можно найти примеры случаев, в которых гонорары успеха составляли суммы, разумность которых может быть поставлена под сомнение. Так, иногда, сумма гонорара успеха в конечном итоге превышала размер взысканных в

пользу заказчика денежных средств (Определение Седьмого кассационного суда общей юрисдикции от 09.04.2025 по делу № 88-4223/2025). По одному делу, связанному с признанием действительным договора купли-продажи квартиры, гонорар успеха составлял 100% от стоимости квартиры (Определение Второго кассационного суда общей юрисдикции от 05.12.2024 № 88-28743/2024). В деле, связанном с восстановлением прав заказчика на земельные участки, гонорар успеха составлял 60 000 000 руб., а также было установлено, что в случае его невыплаты исполнителю предоставляется право оформить в собственность на свое имя земельный участок (Определение Пятого кассационного суда общей юрисдикции от 16.04.2024 № 88-2564/2024). В одном из резонансных дел, приведших в конечном итоге в уголовной ответственности в отношении адвоката, размер гонорара успеха составлял \$750 000 [\[20\]](#).

Видя огромные размеры гонораров успеха, непременно возникает вопрос – а должны ли быть в законодательстве предусмотрены какие-либо механизмы по ограничению таких размеров или необходимо строго придерживаться принципа свободы договора и всегда строго принимать во внимание лишь размер гонорара успеха, установленный в соглашении сторон?

Как известно, одним из оснований ограничения свободы договора считается защита интересов слабой стороны [\[9, с. 84-85\]](#). В литературе отмечается, что одним из признаков юридической слабости стороны договора является недостаточность ресурсов профессионализма, под которыми следует понимать совокупность узконаправленных знаний и опыта в определённой предметной сфере [\[21, с. 53\]](#). С точки зрения данного признака в отношениях по оказанию юридических услуг, безусловно, слабой стороной является заказчик. Разумно предположить, что в подавляющем большинстве случаев исполнитель в отличии от заказчика обладает необходимыми профессиональными юридическими знаниями (в том числе и вопросах оформления договорных отношений, использования различных моделей оплаты).

Учитывая юридическую слабость заказчика, вполне высокая вероятность того, установление гонораров успеха в явно неразумных размерах являлось следствие такого его положения. В зарубежной литературе справедливо отмечается некоторая склонность исполнителя использовать юридическую слабость заказчика. Так, считается, что исполнитель может искусственно увеличить свою долю вознаграждения, преувеличивая процессуальный риск и обесценивая реальные шансы на успех [\[22\]](#). Любая попытка заказчика торговаться легко пресекается намеренно вводящим в заблуждение утверждением о том, что плата гонорара успеха является стандартной на всем рынке юридических услуг [\[23, с. 291\]](#).

То есть, в случае установления такого размера гонорара успеха, на который бы разумный участник оборота никогда не согласился, такое основание как защита слабой стороны и является основанием по ограничению размера гонорара успеха. Но каким образом следует защитить слабую сторону от выплаты гонорара успеха в явно чрезмерном размере? Какой способ решения проблемы количественных пределов гонорара успеха наиболее эффективен? Данный вопрос и будет рассмотрен нами далее в контексте анализа зарубежного опыта.

### **Установление конкретных количественных ограничений гонорара успеха**

Для некоторых правопорядков проблема выплат гонорара успеха в явно неразумных размерах разрешена путем установления конкретных количественных пределов гонорара

успеха. Как правило, речь идет о том, чтобы гонорар успеха не превышал определённый процент от суммы удовлетворенных требований.

Так, например, согласно ст. 2 Закона ЮАР «О гонораре успеха» общая сумма гонорара успеха не должна превышать 25% от общей суммы, присужденной заказчику (Contingency Fees Act 1997 66 of 1997). В соответствии со ст. 17 Закона «Об адвокатуре» Словении гонорар успеха не может составлять более 15% от суммы, которую суд присудит клиенту (Zakon o odvetništvi (ZOdv)). Согласно ст. 10 Кодекса этики адвокатов Чехии гонорар успеха, определяемый в виде доли от взысканных средств, не может считаться разумным, если он составляет более 25% (Etický kodex advokáta).

Возникает закономерный вопрос — необходимо ли российскому законодателю перенять опыт ряда зарубежных государств и также на законодательном уровне ввести конкретные количественные ограничения применения гонорара успеха в виде процента от суммы удовлетворенных требований?

В российской доктрине ряд авторов высказываются за введение подобных конкретных пределов. Так, например, А.А. Васильева считает, что необходимо в законе определить стоимостные пределы гонорара успеха [\[24\]](#). Иногда количественные пределы гонорара успеха предлагается установить в виде максимального процента от суммы иска, а не от размера удовлетворенных требований. Так, например, Ю. И. Шевцова считает, что необходимо установить правило о том, что гонорар успеха не должен превышать 25-30% от суммы иска [\[25, с. 224\]](#).

В литературе совершенно справедливо отмечается положительное значение принятия подобных ограничений. Так, ряд авторов указывают, что такие ограничения вносят немалый вклад в снижение риска чрезмерного преимущества исполнителя перед заказчиком [\[26; 27, с. 153-159\]](#). Вместе с тем видится, что закрепление конкретных количественных пределов имеет ряд существенных недостатков, которые никак нельзя игнорировать. Такого рода недостатки влекут необходимость отказаться от подобной идеи. Проанализируем их.

Во-первых, справедливо отмечается, что из-за введения конкретных пределов повышается риск того, что заказчик не найдет исполнителя для ведения судебного процесса [\[28, с. 677\]](#). Дела с особенно низкой стоимостью теряют привлекательность для исполнителя из-за ограниченного размера гонорара успеха [\[29, с. 154\]](#).

Действительно, если установить конкретный небольшой предел размера гонорара успеха, то исполнители могут быть не заинтересованы заключать договоры, содержащие условия о гонораре успеха (особенно, если дело связано с небольшим размером требований). Для заказчиков с ограниченными финансовыми ресурсами такая незаинтересованность может стать непреодолимой преградой на пути доступа к юридической помощи. То есть, введение конкретных количественных пределов гонорара успеха может вступать в противоречие с его важнейшей функцией по обеспечению доступа к юридической помощи.

Во-вторых, один из главных упоминаемых в литературе недостатков введения конкретных количественных пределов гонорара успеха состоит в том, что такие ограничения представляют собой явно негибкий механизм регулирования, который не учитывает разнообразие и сложность юридической практики, индивидуальные особенности конкретных дел [\[29, с. 154\]](#). Ограничения не оставляют места для

индивидуальных различий в компонентах вознаграждения [\[30\]](#).

Действительно, установить некий единый объективный количественный предел гонорара успеха — очень сложная задача. Для одних дел определённая сумма гонорара успеха может расцениваться как явно завышенная и неразумная, а для других как вполне обоснованная. Так, например, 10 процентов от суммы требований в 100 000 000 рублей и 10 процентов от суммы 100 000 рублей — это совершенно различные суммы. Получение исполнителем 10 000 000 рублей в виде гонорара успеха может вызывать возражение о чрезмерности данной суммы. Тогда как получение 10 000 рублей может, наоборот, вызывать определенное недоумение относительно малого размера такого гонорара успеха.

10, 15, 20, 30 процентов от суммы взыскания (или от суммы иска) — каким должен быть количественный предел гонорара успеха? Разумность размера гонорара успеха зависит от многих индивидуальных факторов (суммы требований, объема затрачиваемых исполнителем усилий, степени риска и др.), учесть все из которых при установлении единого количественного предела явно невозможно.

Некоторые авторы, верно понимая невозможность установления единого количественного предела гонорара успеха, предлагают введение более сложных систем.

Так, в частности, предлагается закрепить обратную пропорциональность между пределом гонорара успеха и суммой удовлетворенных требований. Так, отмечается, что допустимая процентная ставка гонорара успеха должна уменьшаться по мере увеличения размера возмещения (т.е. должна применяться убывающая школа) [\[31, с. 594\]](#). Но введение такой школы тоже не учитывает все многообразие практических случаев и факторов, т.е. является негибким. Как объективно определить, при превышении какой суммы удовлетворенных требований максимальный процент гонорара успеха должен уменьшаться?

Ряд исследователей также предлагают установить зависимость между количественным пределом гонорара успеха и стадией процесса, которая привела к получению заказчиком от процессуального оппонента денежных средств. Так, отмечается, что процентная ставка должна увеличиваться по мере продвижения судебного разбирательства от этапа к этапу (т.е. должна применяться возрастающая школа). Например, предлагается следующая система. Применимый процент гонорара успеха может составлять 25%, если удовлетворение требований происходит добровольно до подачи иска, 40%, если в результате рассмотрения дела судом первой инстанции, или 50%, если в результате рассмотрения дела апелляцией [\[31, с. 595\]](#).

Безусловно, несомненным преимуществом такой шкалы является ее большее соответствие затрачиваемым усилиям исполнителя. Чем более на поздней стадии процесса достигнут нужный результат, тем, как правило, исполнитель затратил больше усилий. Но и она страдает тем же недостатком — где тот объективный критерий, который позволит установить конкретный предел размера гонорара успеха на каждой стадии процесса. Данная шкала, учитывая в определённой степени уровень усилий исполнителя, не принимает во внимание другие важные факторы, индивидуальные для каждого дела.

Таким образом, установление конкретных количественных ограничений гонорара успеха (одного ограничения либо определенной шкалы) в любом случае не позволяет учесть все многообразие практических ситуаций, принять во внимание различного рода

обстоятельства, оказывающие влияние на оценку разумности гонорара успеха. Такое установление в любом случае будет являться негибким.

В-третьих, в литературе отмечается, что введение конкретных обязательных количественных пределов применения гонорара успеха может привести к тому, что эти же максимальные пределы могут стать новым стандартом на рынке юридических услуг [27, с. 155]. В такой аргументе есть немалый рациональный элемент. Введение любых количественных ограничений нередко подталкивает сторону, против которой они установлены, «использовать» такие ограничения по максимуму (т.е., устанавливать цены на верхнем пределе).

И в-четвертых, при введении предлагаемых ограничений не учитывается, что гонорар успеха может устанавливаться не только в виде определенного процента от размера требований, но и иными способами (например, в твердом виде). Соответственно, исполнители юридических услуг для обхода возможных ограничений просто могут согласовывать гонорары успеха в неограниченном размере в твердом виде.

Конечно, на это можно возразить тем, что на законодательном уровне следует закрепить и предельные размеры гонораров успеха в твердом виде. Вместе с тем такое возможное установление является еще более негибким механизмом регулирования, чем установление предельных процентов гонораров успеха. Каким должен быть максимальный предел гонорара успеха в твердом виде – 100 000, 500 000, 1 000 000 рублей? На это слишком сильно влияют особенности конкретных дел, особенности региона, суммы требований и множество иных индивидуальных факторов.

Таким образом, представляется невозможным перенять опыт ряда зарубежных государств по установлению конкретных пределов гонорара успеха в виде определённого допустимого процента от размера удовлетворенных требований. Преследуя цель защиты интересов слабой стороны, их закрепление имеет ряд существенных недостатков.

Следует отметить, что в некоторых правопорядках установлены количественные ограничения гонорара успеха в виде максимально допустимого его процента от суммы обычного гонорара успеха (т.е. гонорара, не зависящего от результата). В случае таких ограничений речь идет о том, что при применении гонорара успеха на дополнительной основе он не может быть выше определенного процента от основного вознаграждения.

Так, например, в Англии ст. 3 Порядка заключения соглашений о гонораре успеха, установленного распоряжением лорда-канцлера, закрепляет, что сумма гонорара успеха не должна превышать 100% от обычного вознаграждения (ст.3) (The Conditional Fee Agreements Order 2013). В Австралии в штате Новый Южный Уэльс Унифицированный закон о юридической профессии устанавливает, что выплата дополнительного гонорара адвокату в случае достижения положительного результата не должна превышать 25% от закрепленной соглашением суммы обычного гонорара (ст. 182) (Legal profession uniform law).

Ряд отечественных исследователей, анализируя данный зарубежный опыт, предлагают и в российском праве закрепить подобное ограничение [25, с. 224]. Однако видится, что его не следует внедрять в российскую правовую сферу. Потенциальное установление такого ограничения приведет к тому, что оно будет обходиться различными способами. Так, например, стороны для установления более высокого размера гонорара успеха могут специально в соглашении закреплять более высокий размер основного вознаграждения,

которое в действительности не будет выплачиваться в установленном полном объеме.

Кроме того, само такое возможное ограничение никак не решает проблему выплат гонораров успеха в явно завышенных размерах. Если размер основного вознаграждения высок, то и размер гонорара успеха может быть чрезмерно велик. То есть, совсем не ясно, какую возможную проблему снимет установление подобного ограничения гонорара успеха.

Таким образом, установив нецелесообразность введения конкретных количественных пределов гонорара успеха, сама проблема остается открытой. Проанализируем иные возможные методы ее решения.

### **Обязанность не получать неразумные гонорары**

Самым «мягким» методом борьбы с чрезмерными размерами гонораров успеха является простое закрепление обязанности исполнителя не получать такие гонорары. Часто такая обязанность обсуждается в отношении адвокатов. Так, в литературе применительно к любой модели оплаты юридических услуг отмечается, что вознаграждение адвоката должно быть разумным [\[32, с. 655\]](#). У адвоката существует фидуциарная обязанность, связанная с размером получаемого вознаграждения – адвокат может нарушить ее, если попытается взять необоснованный гонорар [\[33, с. 779; 34, с. 145\]](#).

Следует отметить, что во многих зарубежных государствах на законодательном либо корпоративном уровне установлены положения о том, что размер вознаграждения адвоката должен быть разумным. Приведем ряд примеров.

Так, согласно ст. 36 Закона «Об адвокатуре» Болгарии вознаграждение определяется в договоре между адвокатом и клиентом, его сумма должна быть справедливой и обоснованной. Согласно ст. 10 Кодекса этики адвокатов Чехии вознаграждение адвоката должно быть разумным; оно не должно быть явно несоразмерно ценности и сложности вопроса (*Etický kodex advokáta*). Кодекс этики адвокатов Польши устанавливает, что в финансовых вопросах адвокат обязан проявлять особую щепетильность по отношению к доверителю (ст.50) (*Zbiór Zasad Etyki Adwokackiej i Godności Zawodu (Kodeks Etyki Adwokackiej)*). В соответствии со ст. 14 Швейцарского кодекса профессионального поведения адвокатов размер вознаграждения не должен быть чрезмерным (*Swiss Code of Professional Conduct (SCPC)*).

Что касается отечественной практики, то ни в российском законодательстве, ни в корпоративных актах адвокатуры прямо положение о том, что вознаграждение адвоката должно быть разумным, не закреплено. Возможно, следует непосредственно установить такое положение, и проблема выплат гонораров успеха в явно завышенных размерах решится. Видится, что само по себе лишь одно закрепление подобной обязанности не решит поставленную проблему.

Соблюдение положения о получении вознаграждения в разумном размере во многом будет обеспечиваться возможностью привлечения адвоката за ее несоблюдение к дисциплинарной ответственности. Вместе с тем даже возможное привлечение адвоката к такой ответственности не приведет к снижению уже согласованного в договоре размера гонорара успеха. Если преимущество от получения явно большого и чрезмерного гонорара успеха будет заметно перевешивать риск привлечения к дисциплинарной ответственности, то адвокаты и не будут стремиться соблюдать соответствующее правило.

Иногда в зарубежной литературе считается, что обязанность по неполучению неразумных гонораров во многом обеспечивается высоким профессиональным самосознанием адвоката. Так, отмечается, что адвокаты, работающие по гонорару успеха, часто связывают свою работу с достижением социальной справедливости и помощью менее обеспеченным, что снижает их склонность к манипуляциям ради личной выгоды только из-за экономических стимулов [\[35\]](#).

Вместе с тем уповать лишь на профессиональное самосознание юриста как сдерживающий фактор по установления чрезмерных гонораров успеха явно недостаточно. Зная, что суды в конкретном споре ничего не смогут сделать с чрезмерным размером гонорара успеха, далеко не все адвокаты будут придерживаться соответствующей обязанности. Кроме того, нельзя впадать в иллюзии – далеко не все адвокаты обладают таким высоким правосознанием, которое не позволит им устанавливать гонорары в чрезмерном размере.

Таким образом, закрепление лишь положения о том, что вознаграждение адвоката должно быть разумным, явно недостаточно для того, чтобы решить проблему получения гонорара успеха в явно неразумном размере.

### **Право суда снижать размер гонорара успеха**

Третий возможный механизм реагирования на выплату гонорара успеха в явно завышенном размере – это судебный контроль, связанный с правом судов снижать согласованный в договоре размер гонорара успеха. Такой способ представляется наиболее эффективным, так как именно суды при определении того, является ли сумма гонорара успеха необоснованно большой и чрезмерной, имеют возможности учесть все индивидуальные обстоятельства конкретного дела.

Вопрос о судебной дискреции в отношении размера гонорара успеха поднимается активно в зарубежной литературе. Так, принято выделять три возможных вида судебного контроля в отношении количественных пределов гонорара успеха.

Первый вид – это факультативный контроль. Он предполагает, что суд рассматривает вопрос о разумности гонорара успеха только по просьбе одной из сторон [\[27, с.180\]](#). Второй вид – это промежуточный контроль, связанный с правом судов в некоторых случаях снижать размеры гонорара успеха без какого-либо заявления стороны [\[36\]](#). В США, например, это разрешено, когда лицо, которому оказывается юридическая помощь, является несовершеннолетним или не полностью дееспособным [\[37\]](#). И, наконец, третий вариант заключается в том, чтобы возложить на суд первоначальное определение разумного размера гонорара успеха. В США, например, такой подход регулярно применяется для определения размера гонорара успеха в случае коллективных (групповых) исков [\[38, с. 187\]](#).

Видится, что последние два варианта влекут слишком большое вмешательство в сферу договорной свободы, в сферу частной автономии. Они придают излишнее значение судебному усмотрению.

Представляется, что только заявление одной из сторон может быть основанием для рассмотрения судом вопроса о разумности гонорара успеха. Как верно отмечает G. Woodroffe, необходимо учитывать, что иногда заказчики хотят возбудить дело из принципа [\[19, с. 357\]](#). В таких случаях заказчики могут вполне быть готовы платить большие и явно нерациональные для среднего участника оборота гонорары успеха. И

если в таких случаях допустить право суда на изменение размера гонорара успеха по своей инициативе, то соответствующее решение суда будет прямо противоречит проявлению частной воли слабой стороны договора.

Также видится, что простое превышение суммы гонорара успеха над его неким средним рыночным размером не должно приводить суды к выводу о необходимости снижения его размера. Только в исключительных случаях (случаях, когда видится, что любой разумный участник оборота никогда бы не согласился на определённый размер гонорара успеха) у судов должно быть право на снижение размера гонорара успеха. В противном случае суды станут органами по определению эквивалентности гонорара успеха оказанным услугам. Целью же судебной дискреции в отношении размеров гонораров успеха должна быть не переоценка установленного в соглашении размера гонорара успеха на основании соображения об определённой небольшой его неэквивалентности, а защита слабой стороны от явно неразумного и несправедливого условия.

Но на что же должен опираться суд, чтобы сделать вывод о том, что установленный в договоре размер гонорара успеха явно неразумен? Какие факторы он должен учесть при определении того, на сколько должен быть снижен размер гонорара успеха?

На явно неразумные размеры гонорара успеха главным образом указывает его соотношение с величиной удовлетворенных требований. Например, если гонорар успеха равен 200 % от суммы требований, то справедливо утверждать, что разумный участник оборота на такой размер не согласился бы (он просто больше потратит на оплату юридических услуг, чем получит благодаря положительному решению суда).

Кроме того, представляется, что суд должен принимать во внимание степень риска недостижения нужного результата. В зарубежной доктрине справедливо отмечается, что повышенный размер гонорара успеха должен коррелировать с вероятностью проигрыша [\[37\]](#). Так, например, если юридическая услуга связана с заявлением требований, которые российскими судами почти никогда не удовлетворяются, то большой размер гонорара успеха вполне оправдан. Или, например, риск проигрыша большой, если услуга связана с представительством по делу, по которому истец не имеет всей нужной доказательственной базы.

Кроме этих двух факторов, можно предложить судам в качестве ориентиров при решении вопроса о снижении размера гонорара успеха учитывать все те факторы, которые указаны в п. 2 ст. 16 Кодекса профессиональной этики адвоката.

Реализация предлагаемого подхода о праве суда снижать размер гонорара успеха требует прямого закрепления данного права на законодательном уровне, так как речь идет об ограничении принципа свободы договора. На уровне Постановления Пленума ВС РФ необходимо разъяснить, что данное право может быть реализовано в исключительных случаях – случаях, когда очевидно, что любой разумный участник оборота не согласился бы на установленный в договоре размер гонорара успеха. При определении уровня снижения размера гонорара успеха необходимо учитывать величину удовлетворенных требований, существовавшую степень риска недостижения результата, а также объем и сложность работы, продолжительность времени, необходимого для ее выполнения, опыт и квалификацию исполнителя, сроки, степень срочности выполнения работы и иные обстоятельства.

## **Заключение**

Проблема количественных пределов гонорара успеха имеет определенную историю, богатый зарубежный опыт и сохраняет актуальное значение в настоящее время. Защита интересов слабой стороны (заказчика), необходимость развития института гонорара успеха влечут необходимость глубокого цивилистического анализа способов решения проблемы выплат гонорара успеха в явно необоснованном размере.

Учитывая зарубежный опыт, правоприменительную практику и доктрину, можно выделить 3 возможных механизма реагирования правопорядка на проблему выплат гонорара успеха в явно неразумном и завышенном размере:

- 1) Установление конкретных количественных пределов гонорара успеха;
- 2) Закрепление обязанности исполнителя согласовать и получать лишь разумные гонорары;
- 3) Закрепление за судом права в исключительных случаях снижать согласованный в договоре размер гонорара успеха.

Первый способ представляется излишним вторжением в свободу договора, он не позволяет учитывать все многообразие практических ситуаций, в ряде случаев может создавать барьер на пути доступа к юридической помощи, т.е. является чрезмерно «жестким» и негибким.

Второй способ, наоборот, чрезмерно «мягкий». Он во многом подкрепляется лишь надеждой на правосознание исполнителя юридической услуги, на добровольное соблюдение установленного правила, что в реальности может наблюдаться далеко не всегда.

Третий способ видится нам наиболее правильным и оптимальным. Именно суды в рамках конкретных дел, учитывая все многообразие индивидуальных обстоятельств, смогут наиболее гибко реагировать на явно неразумный и необоснованный размер гонорара успеха.

Для реализации такого способа на практике необходимо в законодательстве РФ предусмотреть положение о праве судов в исключительных случаях по заявлению заказчика снижать размер гонорара успеха. Представляется, что реализация такого положения внесет определённый вклад в развитие института гонорара успеха как важнейшего частноправового механизма обеспечения доступности юридической помощи.

## **Библиография**

1. Васьковский Е. В. Организация адвокатуры. Часть II. Исследование принципов организации адвокатуры. Санкт-Петербург: типография М. М. Стасюлевича, 1893. 213 с.
2. Скопцова А. Е. Вознаграждение адвоката в процессе развития адвокатуры в России: дис. ... канд. юрид. наук. Москва, 2009. 313 с. EDN: QEUXJR.
3. Токмаков И. С. Соглашение об оказании юридической помощи: теория и практика адвокатской деятельности: диссертация ... кандидата юридических наук. Москва, 2013. 240 с. EDN: SUQZAZ.
4. Алексеева Ю. С. Гонорар успеха адвоката: проблемы правоприменения // Журнал правовых и экономических исследований. 2021. № 2. С. 44-49. DOI: 10.26163/GIEF.2021.95.50.006 EDN: GHMVXJ.
5. Васьковский Е. В. Организация адвокатуры. Часть I. Очерк всеобщей истории адвокатуры. Санкт-Петербург: типография П. П. Сойкина, 1893. 396 с.

6. Арсеньев К. К. Заметки о русской адвокатуре: Обзор деятельности С.-Петербург. совета присяжных поверенных за 1866-74 г. Санкт-Петербург: тип. В. Демакова, 1875. 294 с.
7. Скопцова А. Е. К вопросу об истории становления адвокатского гонорара // Адвокатская практика. 2009. № 3. С. 42-46. EDN: KYGZEF.
8. Марков А. Н. Правила адвокатской профессии в России: опыт систематизации постановлений советов присяжных поверенных по вопросам профессиональной этики. Москва: Тип. О. Л. Сомовой, 1913. 429 с.
9. Основные положения гражданского права: постатейный комментарий к статьям 1-16.1 Гражданского кодекса Российской Федерации [Электронное издание. Редакция 1.0] / А. В. Асоксов, В. В. Байбак, Р. С. Бевзенко [и др.]; отв. ред. А. Г. Карапетов. Москва: М-Логос, 2020. 1469 с. EDN: EPDMKK.
10. Латыпов Д. Н. Система способов защиты гражданских прав в Российской Федерации: дис. ... доктора юридических наук. Ульяновск, 2022. 482 с. EDN: GFCYUI.
11. Князев Д. В. Оплата юридических услуг в гражданском процессе США: гонорар успеха, американское правило и их влияние на судебную нагрузку // Вестник Санкт-Петербургского университета. Право. 2021. Т. 12, № 3. С. 693-711. DOI: 10.21638/spbu14.2021.313 EDN: WDLGGL.
12. Зайцев В. В. Гонорар успеха: нормативное регулирование, особенности оформления соглашений, риски, судебная практика // Адвокатская практика. 2023. № 3. С. 35-39. DOI: 10.18572/1999-4826-2023-2-35-39 EDN: SIFAHN.
13. Вифлянцев А. О. Гонорар успеха как способ защиты частных и публичных интересов в делах об оспаривании нормативных правовых актов и актов, содержащих разъяснения законодательства и обладающих нормативными свойствами // Вестник гражданского процесса. 2020. № 5. С. 212-230. DOI: 10.24031/2226-0781-2020-10-5-212-230 EDN: GODGZF.
14. Webb D. Killing Time: A Limited Defence of Time-Cost Billing // Legal Ethics. 2010. Vol. 13 (1). С. 39-64.
15. Zamir E., Ritov I. Notions of Fairness and Contingent Fees // Law & Contemporary Problems. 2011. Vol. 74, № 1. P. 1-32.
16. Schneyder T. Legal-Process Constraints on the Regulation of Lawyers Contingent Fee Contracts // DePaul Law Review. 1998. Vol. 47.
17. Богомолов М. В. О некоторых вопросах реализации института условного вознаграждения в гражданском и арбитражном процессе Российской Федерации // Арбитражный и гражданский процесс. 2016. № 4. С. 22-27. EDN: VTQEZT.
18. Wennihan A. Comment, Let's Put the Contingency Back in the Contingency Fee // SMU Law Review. 2006. Vol. 49. Issue 5. P. 1639-1675.
19. Woodroffe G. Loser Pays and Conditional Fees: An English Solution? // Washburn Law Journal. 1998. Vol. 37 (2). P. 345-357.
20. Берсенева Т. Обещавшая за \$750 000 условный срок адвокат не смогла доказать, что выполнила поручение // Вестник Федеральной палаты адвокатов РФ. 2013. № 2. С. 180-183. EDN: QCOROL.
21. Гуляева О. Н. Слабая сторона частноправовых отношений: цивилистическое исследование: дис. ... кандидата юридических наук. Ульяновск, 2023. 207 с.
22. Basedow J. et al. Mehr Wettbewerb auch im Dienstleistungssektor! // Hauptgutachten der Monopolkommission XVI 2004/2005. Nomos, 2006. 489 p.
23. Brickman L. ABA Regulation of Contingency Fees: Money Talks, Ethics Walks // Fordham Law Review. 1996. Vol. 65. Issue 1. P. 247-335.
24. Васильева А. А. Гонорар успеха в договоре возмездного оказания юридических услуг // Вестник арбитражной практики. 2020. № 3. С. 56-63.
25. Шевцова Ю. И. Публично-правовое регулирование гонорара успеха адвоката в

- России и США: диссертация ... кандидата юридических наук. Москва, 2024. 280 с.
26. Moorhead R. Improving Access to Justice contingency fees: a study of their operation in the United States // Available at SSRN 1302843. 2008.
27. Richter L. Die Gestaltungsmöglichkeiten des anwaltlichen Erfolgshonorars: dissertation zur Erlangung der Doktorwürde durch den Promotionsausschuss doctor iuris der Universität Bremen. 2023. 233 p.
28. Baetge D. Erfolgshonorare wirtschaftlich betrachtet: Eine ökonomische Analyse der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts über die Zulässigkeit anwaltlicher Erfolgshonorare // Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht / The Rabel Journal of Comparative and International Private Law. 2009. № H. 4. P. 669-682.
29. Schepke J. Das Erfolgshonorar des Rechtsanwalts, 1998, zugl. Hamburg, Univ., Diss. 1997. 213 p.
30. Helland E., Klerman D., Dowling B., & Kappner A. Contingent Fee Litigation in New York City // Vand. L. Rev. 2017. T. 70.
31. Clermont K. M., Currihan J. D. Improving on the contingent fee // Cornell L. Rev. 1977. T. 63. P. 527-639.
32. Brickman L. Effective Hourly Rates of Contingency Fee Lawyers: Competing Data and Non Competitive Fees // Washington University Law Quarterly. 2003. Vol. 81. № 3. P. 654-736.
33. Shajnfeld A. A Critical Survey of the Law, Ethics, and Economics of Attorney Contingent Fee Arrangements // New York Law School Law Review. 2009–2010. Vol. 54. P. 773-809.
34. Кучерена А. Г. Настольная книга адвоката. Ростов н/Д: Феникс, 2007. 1004 с.
35. Calandrillo S. P., Deliganis C. V., Brocato N. Contingency Fee Conflicts: Attorneys Opt for Quick-Kill Settlements When Their Clients Would Be Better Off Going to Trial // NYUJ Legis. & Pub. Pol'y. 2023. URL: <https://digitalcommons.law.uw.edu/faculty-articles/1109>.
36. Jackson R. M. Review of civil litigation costs // The Stationery Office, 2010. № 2.
37. Kritzer H. M. Fee regimes and the cost of civil justice // Civil Justice Quarterly. 2009. № 28. P. 9-25.
38. Lynk W. J. The Courts and the Plaintiffs' Bar: Awarding the Attorney's Fee in Class-Action Litigation // The Journal of Legal Studies. 1994. № 23. № 1. P. 185-209.

## Результаты процедуры рецензирования статьи

Рецензия выполнена специалистами [Национального Института Научного Рецензирования](#) по заказу ООО "НБ-Медиа".

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов можно ознакомиться [здесь](#).

**Предмет исследования.** В рецензируемой статье «Правовое регулирование ограничений размера гонорара успеха как способа определения стоимости юридических услуг» предметом исследования является юридическая категория «гонорар успеха» и ее правовое регулирование.

**Методология исследования.** Данное исследование предполагает применение современных методов, таких как: сравнительное правоведение, теоретико-юридический, формально-логический и др.

**Актуальность исследования.** Российская адвокатура давно поддерживала идею легитимизировать соглашения о «гонораре успеха». Как правильно отмечает автор статьи, «...с 1 марта 2020 г. принципиальная возможность использования гонорара успеха была закреплена в п. 4.1 ст. 25 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» от 31.05.2002 № 63-ФЗ (далее –

ФЗ № 63). Но такое законодательное решение не привело к тому, что все проблемные вопросы, связанные с применением гонорара успеха, были устранины». Указанные обстоятельства обуславливают актуальность темы исследования.

Научная новизна. Не подвергая сомнению важность проведенных ранее научных исследований, послуживших теоретической базой для данной работы, тем не менее, можно отметить, что и в этой статье сформулированы положения, которые указывают на новизну и важность этого исследования для юридической науки и его практическую значимость, например: «Реализация предлагаемого подхода о праве суда снижать размер гонорара успеха требует прямого закрепления данного права на законодательном уровне, так как речь идет об ограничении принципа свободы договора. На уровне Постановления Пленума ВС РФ необходимо разъяснить, что данное право может быть реализовано в исключительных случаях – случаях, когда очевидно, что любой разумный участник оборота не согласился бы на установленный в договоре размер гонорара успеха». В статье содержатся и другие положения, отличающиеся научной новизной и заслуживающие внимания юридического сообщества.

Стиль, структура, содержание. На взгляд рецензента, название статьи нуждается в корректировке, в таком виде оно слишком длинное, сложное для восприятия. Нельзя не признать, при написании статьи использован научный стиль с применением специальной терминологии, в том числе, и юридической. Соблюdenы требования к объему материала. Автором предпринята попытка структурировать статью. В содержании статьи присутствуют разделы (введение, основная часть и заключение). Однако следует отметить, что во введении недостаточно полно обоснована актуальность темы статьи, а также не соблюdenы другие требования к структуре этой части научной статьи (не определена методология, цель и результаты исследования). В основной части автору удалось продемонстрировать знание обсуждаемой проблематики, в частности, судебной практики, зарубежного опыта и работ ученых, ранее исследовавших вопросы, связанные с применением гонорара успеха при оказании юридических услуг. Материал изложен последовательно и ясно. В заключительной части автор кратко сформулировал выводы, которые отражают его позицию по заявленной тематике. В качестве замечания хотелось бы указать на обязательность единообразия написания буквы «ё» в словах («удовлетворенных», «определенный» и т.д.). Замечания незначительные и не умаляют проделанной автором работы.

Библиография. Для научной статьи автором использовано чрезмерное количество доктринальных источников. Представляется, что следовало бы в списке библиографии указать наиболее значимые публикации.

Апелляция к оппонентам. По спорным вопросам заявленной тематики есть обращения к оппонентам. Все обращения к оппонентам корректные.

Выводы, интерес читательской аудитории. Статья «Правовое регулирование ограничений размера гонорара успеха как способа определения стоимости юридических услуг» рекомендована к опубликованию. Тема исследования является актуальной, статья отличается научной новизной. Замечания к статье незначительные, носят технический характер. Статья по этой теме могла бы представлять интерес для широкой читательской аудитории, прежде всего, специалистов в области адвокатуры, гражданского права, а также, могла бы быть полезна для обучающихся и преподавателей юридических вузов и факультетов.