

ЭЛЕМЕНТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ В ДОГОВОРЕ ОБ ОКАЗАНИИ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Г.А. Могилевский¹, канд. юрид. наук, доцент

¹Новосибирский ордена Жукова военный институт имени генерала армии И.К. Яковлева войск национальной гвардии Российской Федерации

²Сибирский государственный университет путей сообщения
(Россия, г. Новосибирск)

DOI:10.24412/2500-1000-2022-9-1-230-232

Аннотация. В публикации предпринята попытка краткого исследования такого элемента договора об оказании посреднических услуг как вознаграждение исполнителю услуги за выполненные действия в пользу заказчика. Раскрыты положительные аспекты процедуры выплаты вознаграждения исполнителю не за сами совершенные действия, а за их результат по итогам судебного разбирательства возможных споров между сторонами. Обоснована необходимость узаконивания данных правоотношений в гражданском законодательстве.

Ключевые слова: посреднические услуги, сущность явления, особенность применения, договор, исполнитель услуги, вознаграждение, совершаемые действия, инструменты мотивации, достигаемый результат, «гонорар успеха».

Актуальность темы публикации правового анализа проблемы вознаграждения как элемента договора об оказании посреднических услуг обусловлена тем, что при активном развитии данного института в странах с развитой рыночной экономикой, в России он пока не получил должного распространения, что связано со спецификой механизма правового регулирования данной группы договорных правоотношений. Здесь уместно обратиться к рассмотрению практики зарубежного правоприменения данного вида юридических услуг, когда законодательно закрепляется и в последствии активно используются различные инструменты мотивации исполнителя посреднических услуг, в том числе и систему ««Success fee» или иначе «гонорар успеха».

Для определения путей эффективности использования в российской правоприменительной практике «гонорара успеха» как разновидности элемента вознаграждения в договоре об оказании посреднических услуг, необходимо определить сущность данного явления и особенности практики его применения.

«Вознаграждение за успех» – это условное соглашение, в котором говорится, что вознаграждение будет выплачено, если исход действий исполнителя в по-

среднических договорах положительный. Если результат отрицательный, то вознаграждение исполнителю не выплачивается. Сошлемся на разделяемую автором позицию А.А. Васильевой, которая указывает, что «гонораром успеха» называют такое условие в соглашении между юристом и его клиентом, в котором размер вознаграждения за предоставленную юридическую помощь зависит от положительного исхода судебного дела для клиента с его участием» [1].

В зарубежном правоприменении подобная система вознаграждения носит различные названия: «вероятный гонорар» (contingency fee) – в США, «условный гонорар» (conditional fee) – в Великобритании, и т.д. Суть в том, что уже само название свидетельствует о том, что гонорар за оказание юридической услуги выплачивается ее исполнителю лишь в случае положительного результата для клиента по итогам рассмотрения и разрешения дела в суде.

Вполне очевидны положительные аспекты данного правового механизма, а именно:

1) у клиентов с небольшими доходами, которые зачастую не могут позволить себе значимых денежных платежей профессиональным адвокатам, появляется возмож-

ность отстаивания своих прав и законных интересов в суде, достижения положительных результатов;

б) возникает дополнительные возможности для мотивации юристов, которые защищают интересы граждан и юридических лиц, посредством взаимосвязи результатов деятельности и вознаграждения юриста, что способствует более добросовестному выполнению юристом своих обязанностей, повышает его вовлеченность в процесс;

в) наличие подобного варианта гонорара позволяет, по мнению автора, сформировать условия для мирового соглашения, поскольку понимание противоположной стороной заинтересованности юриста, его мотивации, приведет к их желанию минимизировать возможные потери при проигрыше спора в суде.

Таким образом, вышеназванные аспекты позволяют формировать правовую процедуру оказания посреднических услуг более эффективно, обеспечить защиту прав и законных интересов широкой категории физических и юридических лиц.

Вместе с тем, применение механизма «гонорара успеха» имеет ряд ограничений. Так, многие исполнители посреднических услуг не согласны с таким вариантом вознаграждения за выполненную работу сомневаясь в платежеспособности клиента. Кроме того, в России, где проблема неисполнения судебных постановлений крайне актуальна, связывание результатов деятельности исполнителя с действиями обязанной стороны по решению суда вряд ли оправдана.

В связи с изложенным, уместно согласиться с мнением уже упоминаемой автором А.А. Васильевой о том, что «в правовом аспекте взаимодействие юриста и клиента опосредуется договором возмездного оказания услуг (гл. 39 Гражданского кодекса РФ), которая включает в себя всего 6 статей. При этом отсутствуют иные нормативные правовые акты, регулирующие оказание юридических услуг, в связи с чем и возникла проблема легальности «гонорара успеха» в договорах возмездного оказания юридических услуг, а также возможность его правовой защиты».

Тем не менее в российской практике

уже не только имеют место быть, но и продолжают складываться правоотношения, когда «гонорар успеха» может быть единственным вариантом обеспечения вознаграждения. Так, Федеральный закон № 266-ФЗ от 29 июля 2017 года ввел в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» новую главу III.2 «Ответственность руководителя должника и иных лиц в деле о банкротстве», в которой предусмотрел достаточно жесткие правила ответственности контролирующего должника лица [2].

Помимо оснований и порядка привлечения контролирующего должника лица к субсидиарной ответственности (вплоть до взыскания всех долгов юридического лица с всех контролирующего должника лиц — физических лиц солидарно), законом № 266-ФЗ были внесены дополнения и изменения в иные нормы. Так, в частности, применительно к гонорару успеха применен пункт 3.1., который был добавлен в статью 20.6 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Абзац третий указанного пункта устанавливает, что сумма процентов, определяемая в соответствии с настоящим пунктом, подлежит удержанию и выплате из денежных средств, поступивших в конкурсную массу в связи с исполнением судебного акта о привлечении к субсидиарной ответственности, в размере тридцати процентов, включая расходы на выплату вознаграждения лицам, привлеченным арбитражным управляющим для оказания услуг, способствовавших привлечению к субсидиарной ответственности. То есть фактически «гонорар успеха» узаконивается данной нормой.

В качестве вывода по изложенному следует, что существует необходимость определения путей узаконивания «гонорара успеха» в гражданском законодательстве Российской Федерации, поскольку отсутствие правовой регламентации этого одного из ключевых элементов договора об оказании посреднических услуг может привести к финансовым, репутационным и иным потерям заказчика в случае споров о выплате вознаграждения исполнителю услуги по договорам поручения, комиссии, агентскому договору.

Библиографический список:

1. Васильева А.А. «Гонорар успеха» в договоре возмездного оказания юридических услуг // Вестник арбитражной практики. – 2020. – №3. – С. 58.
2. Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 30.12.2020) «О несостоятельности (банкротстве) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.01.2021) // Собрание законодательства РФ. 2002. №43. Ст. 4190.

ELEMENT OF REMUNERATION IN THE CONTRACT FOR THE PROVISION OF INTERMEDIARY SERVICES: STATUS AND PROSPECTS

G.A. Mogilevskiy¹, *Candidate of Legal Sciences, Associate Professor*

¹**Novosibirsk order of Zhukov of the military institute named after army general I.K. Yakovlev of the national guard of the Russian Federation**

²**Siberian State University of Railway Engineering
(Russia, Novosibirsk)**

***Abstract.** The publication attempts to briefly study such an element of the contract for the provision of intermediary services as a reward to the service provider for the actions performed in favor of the customer. The positive aspects of the procedure for paying remuneration to the executor not for the actions themselves, but for their result following the results of the trial of possible disputes between the parties are disclosed. The necessity of legalization of these legal relations in civil legislation is substantiated.*

***Keywords:** intermediary services, the essence of the phenomenon, the peculiarity of application, the contract, the performer of the service, remuneration, actions performed, motivation tools, the result achieved, the "success fee".*