

Дата поступления рукописи в редакцию: 14.04.2026 г.

DOI: 10.24412/2076-1503-2026-5-431-438

Дата принятия рукописи в печать: 27.05.2026 г.

АСТАШОВ Григорий,
Аспирант,
ФГБУ высшего образования
«Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»,
Россия, г. Новосибирск,
e-mail: griasta2015@yandex.ru

ФИДУЦИАРНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ И КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ ПРИ ГОНОРАРЕ УСПЕХА

Аннотация. В статье исследуется проблема конфликта интересов между представителем и доверителем, возникающего при включении в договор об оказании юридических услуг условия о гонораре успеха. Анализируется фидуциарная природа отношений судебного представительства и её значение для оценки допустимости привязки вознаграждения к результату дела. Выявляются типичные ситуации конфликта интересов: заключение мирового соглашения, выбор процессуальной стратегии, принятие решения об обжаловании, множественность доверителей, а также злоупотребление правом со стороны доверителя при уклонении от выплаты обусловленного вознаграждения. Проводится сравнительно-правовой анализ зарубежного опыта по предотвращению конфликта интересов при гонораре успеха. Формулируются предложения по развитию российского законодательства для достижения баланса между свободой договора и защитой фидуциарной основы отношений судебного представительства.

Ключевые слова: гонорар успеха, адвокат, юрист, доверитель, фидуциарные обязанности, конфликт интересов, судебное представительство, свобода договора, contingency fee, conditional fee agreement.

ASTASHOV Grigory,
Graduate student, FSBI Higher Education
“Novosibirsk State University
of Economics and Management “NINH”,
Russia, Novosibirsk

FIDUCIARY DUTIES OF REPRESENTATIVE AND CONFLICT OF INTEREST IN SUCCESS FEE

Annotation. The article examines the problem of conflicts of interest between a representative and a principal that arise when a fee for success is included in a legal services agreement. The fiduciary nature of the relations of judicial representation and its significance for assessing the admissibility of linking remuneration to the result of the case are analyzed. Typical situations of conflict of interest are identified: the conclusion of an amicable agreement, the choice of a procedural strategy, the decision to appeal, the plurality of principals, as well as the abuse of the right by the principal when evading the payment of conditional remuneration. A comparative legal analysis of foreign experience in preventing conflicts of interest with a success fee is carried out. Proposals are formulated for the development of Russian legislation to achieve a balance between freedom of contract and the protection of the fiduciary basis of relations of judicial representation.

Key words: success fee, lawyer, lawyer, principal, fiduciary duties, conflict of interest, judicial representation, freedom of contract, contention fee, conditional fee agreement.

Введение

Институт гонорара успеха в российском праве прошёл сложный и долгий путь — от фактического судебного запрета после Постановления

Конституционного Суда РФ 2007 года [9] до законодательной легитимации в 2019 году для адвокатской деятельности [3] и принятия Федеральной палатой адвокатов специальных правил его при-

менения [5]. Вопросы правовой природы, договорной квалификации и пределов свободы договора при определении гонорара успеха уже получили определённое доктринальное освещение [20]. Вместе с тем остаётся малоисследованным один ключевой аспект исследуемого института: как привязка обусловленного вознаграждения представителя к результату дела влияет на содержание его обязанностей перед доверителем и, в частности, не порождает ли она конфликт интересов, подрывающий саму основу фидуциарного характера отношений представительства.

Актуальность данного вопроса обусловлена тем, что гонорар успеха, в отличие от повременной или фиксированной оплаты, создаёт у представителя самостоятельный имущественный интерес в исходе дела.

Представитель перестаёт быть нейтральным проводником воли доверителя: он становится лицом, чьё благосостояние непосредственно зависит от процессуального результата. Это ставит под вопрос его способность действовать исключительно в интересах доверителя, что является основным требованием фидуциарного правоотношения.

Цель настоящей статьи — выявить и систематизировать типичные конфликты интересов, порождаемые конструкцией гонорара успеха, оценить достаточность существующих в российском праве механизмов их разрешения и предложить направления совершенствования правового регулирования.

1. Фидуциарность в отношениях представителя.

Российская цивилистическая доктрина традиционно квалифицирует договор поручения как фидуциарную сделку, то есть сделку, основанную на особых лично-доверительных отношениях сторон.

Ещё Иоффе О.С. указывал, что договор поручения заключается не с любым лицом, а лишь с тем, кому представляемый может доверить осуществление принадлежащих ему прав и обязанностей [19, с. 237].

Утрата доверия предоставляет каждой из сторон право на свободный отказ от договора (ст. 977 ГК РФ [2]), что является одним из внешних признаков фидуциарности.

Богданов Е.В., Богданова Е.Е. и Богданов Д.Е., исследуя проблему фидуциарности в гражданском праве, отмечают, что квалификация сделки как фидуциарной определяется не наличием или отсутствием признака возмездности, а тем, насколько стороны могут рассчитывать на честное и добросовестное отношение обязанного лица к исполнению договоренностей [14, с. 22].

Данный подход важен для настоящего исследования, поскольку позволяет распространить категорию фидуциарности на договор возмездного оказания юридических услуг, даже если формально он не квалифицируется как договор поручения.

Содержание фидуциарного правоотношения определяется двумя ключевыми обязанностями: обязанностью лояльности и обязанностью разумной заботы.

Обязанность лояльности требует от фидуциара ставить интересы бенефициара выше собственных, избегать конфликта интересов, не извлекать из своего положения необоснованных выгод.

Обязанность разумной заботы предполагает действие с той степенью профессионализма и осмотрительности, которая соответствует характеру порученного дела [16, с. 25–27].

Несмотря на то, что данные обязанности разработаны преимущественно в контексте корпоративного права [21, с. 13], их суть и содержание в полной мере применимо к отношениям судебного представительства.

В российском законодательстве фидуциарные обязанности представителя закреплены частично. Поверенный обязан лично исполнять данное ему поручение, действовать в соответствии с указаниями доверителя (ст. 973 ГК РФ [2]), передавать доверителю без промедления всё полученное по сделкам (ст. 974 ГК РФ [2]).

Однако закон не содержит общей нормы, прямо запрещающей представителю действовать в условиях конфликта интересов. Общие правила о добросовестности (п. 3 ст. 307 ГК РФ [1]) [17, с. 115–120] и о запрете злоупотребления правом (ст. 10 ГК РФ [1]) могут быть применены к таким ситуациям, однако их применение затруднено в отсутствие специальной доктрины конфликта интересов при оказании юридических услуг. Они носят общий характер и не детализируют конкретные исследуемые отношения.

Ключевой закон, регулирующий деятельность адвокатов, фидуциарные обязанности конкретизировал более определённо. Статья 7 Федерального закона «Об адвокатской деятельности» [3] обязывает адвоката честно, разумно и добросовестно отстаивать интересы доверителя.

Кодекс профессиональной этики адвоката [4] (п. 2 ст. 5, ст. 11) устанавливает запрет принятия поручения, если интересы адвоката противоречат интересам доверителя. Тем не менее эти нормы сформулированы преимущественно как этические стандарты, а не как частноправовые обязанности, что существенно затрудняет применение гражданско-правовых средств защиты при их нарушении.

Таким образом, отношения между представителем и доверителем в юрисдикционном процессе по своей природе являются фидуциарными — независимо от того, оформлены ли они договором поручения, возмездного оказания услуг или иным способом [18, с. 72].

Это означает, что представитель обязан действовать в интересах доверителя и воздерживаться от ситуаций, в которых его собственный имущественный интерес может вступить в противоречие с интересами представляемого. Полагаю, что еще и с этого ракурса следует оценивать конструкцию гонорара успеха.

2. Типология конфликтов интересов.

Гонорар успеха создаёт у представителя самостоятельный материальный интерес в исходе дела. Этот интерес может как совпадать с интересами доверителя (оба заинтересованы в выигрыше), так и расходиться с ними в конкретных процессуальных ситуациях. Ниже приведена попытка систематизировать основные причины конфликтов.

2.1. Конфликт при заключении мирового соглашения.

Мировое соглашение является одной из наиболее триггерных точек в отношениях представителя и доверителя при гонораре успеха. Конфликт может развиваться в двух противоположных направлениях.

- Если гонорар определён в процентах от взысканной суммы, представитель может быть заинтересован в отклонении мирового соглашения, предлагающего разумную, но не максимальную сумму.

Для доверителя быстрое получение гарантированной суммы может быть предпочтительнее длительного и рискованного судебного процесса.

- Противоположный конфликт возникает, когда представитель стремится к быстрому мировому соглашению для минимизации собственных трудовых затрат.

Как показано в работе зарубежных коллег и др., при фиксированном проценте *contingency fee* адвокат получает значительное вознаграждение за мировое соглашение, заключённое на ранней стадии дела, при минимальных затратах времени и ресурсов [24, р. 11–18].

Поведенческий анализ свидетельствует, что «резервная цена» адвоката при мировом соглашении (минимальная сумма, на которую он согласен) систематически ниже, чем «резервная цена» доверителя [24, р. 12–13]. Представитель, в сущности, готов согласиться на меньшую сумму, чем та, которая была бы приемлема для доверителя.

2.2. Конфликт при выборе процессуальной стратегии.

Привязка вознаграждения к результату дела способна искажать профессиональную оценку представителя при выборе процессуальной стратегии ведения дела.

Если гонорар исчисляется в процентах от взысканной суммы, представитель может быть склонен к завышению исковых требований или к выбору более рискованной, но потенциально более выгодной стратегии. Если же гонорар привязан к самому факту выигрыша (а не к сумме), представитель может быть, напротив, заинтересован в занижении требований для повышения вероятности их удовлетворения.

Данная проблема приобретает остроту в делах, предполагающих необходимость выбора между несколькими способами защиты права.

Например, перед представителем может стоять выбор между предъявлением виндикационного и кондикционного исков, между оспариванием сделки и взысканием убытков. Каждый из этих вариантов предполагает различные варианты развития событий и различные потенциальные суммы взыскания, что создаёт почву для расхождения между профессиональной оценкой представителя и его финансовой заинтересованностью.

2.3. Конфликт при принятии решения об обжаловании.

Если представитель уже имеет право на гонорар успеха по итогам рассмотрения дела в первой инстанции (иск удовлетворён в пользу доверителя), он, может быть, не заинтересован в обжаловании судебного акта.

Обжалование несёт для него двойной риск: дополнительные трудовые затраты и возможность отмены положительного решения с утратой права на гонорар. Для доверителя же обжалование (например, в случае частичного удовлетворения иска) может быть оправданным.

Или же противоположная ситуация, когда дело проиграно в первой инстанции и гонорар успеха не возник, представитель может быть заинтересован в обжаловании (как шанс получить гонорар), даже если объективные перспективы апелляции невелики, а расходы доверителя на продолжение процесса значительны. В обоих случаях финансовая заинтересованность представителя способна расходиться с процессуальным интересом доверителя.

2.4. Конфликт при множественности доверителей.

Стоит упомянуть про еще один возможный аспект проблемы, он касается одновременного представления интересов нескольких доверителей на условиях гонорара успеха. Представитель, ведущий несколько дел с различной вероятностью успеха и различным размером потенциаль-

ного гонорара, может быть склонен к перераспределению ресурсов (времени, усилий, внимания) в пользу более «доходного» дела в ущерб другим.

Брикман Л. квалифицировал такое поведение как нарушение обязанности лояльности, поскольку каждый доверитель вправе рассчитывать на полноценное и беспристрастное представительство [22, р. 278–280].

Вышеуказанный аспект проблемы практически не обсуждается в российской науке, однако её практическое значение существенно: юридические фирмы, специализирующиеся на ведении однотипных дел (например, о взыскании убытков в сфере строительства или о субсидиарной ответственности в банкротстве, взыскании компенсации за нарушение авторских прав), нередко заключают соглашения о гонораре успеха с множеством доверителей одновременно.

2.5. Обратный конфликт: злоупотребление правом со стороны доверителя.

До сих пор анализ был сосредоточен на конфликтах, порождаемых имущественным интересом представителя. Нельзя не упомянуть обратную сторону ситуации.

Фидуциарное правоотношение предполагает взаимность: если представитель обязан действовать лояльно, то и доверитель должен исполнять принятые на себя обязательства добросовестно. Конструкция гонорара успеха создаёт риск злоупотребления не только со стороны представителя, но и со стороны доверителя, что представляет собой зеркальный аспект рассматриваемой проблемы.

Наиболее распространённая форма такого злоупотребления — отказ доверителя от выплаты гонорара успеха после достижения благоприятного результата. Доверитель, получив присуждённую сумму, может расторгнуть договор с представителем, воспользовавшись правом на односторонний отказ (ст. 782 ГК РФ [2]), либо оспорить само условие о гонораре успеха, ссылаясь на его несоответствие закону или чрезмерность, либо попросту пропасть и перестать отвечать на звонки и сообщения юриста. Подобная практика подрывает логику института: представитель несёт все риски и трудозатраты, но лишается вознаграждения именно тогда, когда его работа принесла результат [13].

Показательно, что российская судебная практика демонстрирует именно эту тенденцию. Суды нередко отказывают представителям во взыскании гонорара успеха, квалифицируя соответствующее условие договора как противоречащее существу обязательства по оказанию услуг — со ссылкой на позицию, сформулированную КС РФ в 2007 году [9], несмотря на последующую легализацию данного института.

Комиссия по защите профессиональных прав адвокатов Совета Адвокатской палаты Санкт-Петербурга в 2024 году прямо указала на недопустимость отрицания судами института гонорара успеха и расценила подобные судебные решения как угрозу интересам адвокатского сообщества [26].

Другая форма злоупотребления — намеренное создание доверителем условий, при которых формально результат не достигнут. Например, доверитель может без согласования с представителем заключить мировое соглашение на невыгодных условиях или отказаться от иска, чтобы избежать возникновения обязанности по уплате гонорара.

Подобные действия представляют собой злоупотребление правом (ст. 10 ГК РФ [1]) и нарушение обязанности содействия кредиту (п. 3 ст. 307 ГК РФ [1]), очевидно, что доказывание недобросовестности доверителя в таких случаях сопряжено со значительными трудностями.

Рассмотренные случаи существенно дополняют общую картину конфликта интересов при гонораре успеха. Если в ситуациях, рассмотренных в параграфах 2.1–2.4, уязвимой стороной является доверитель, то здесь уязвимым оказывается представитель. Полноценное правовое регулирование гонорара успеха должно учитывать интересы всех сторон данной проблемы и обеспечивать баланс интересов, не допуская злоупотреблений ни со стороны представителя, ни со стороны доверителя.

3. Сравнительно-правовой анализ: механизмы управления конфликтом интересов в зарубежных странах.

3.1. США.

Право Соединённых Штатов Америки имеет наиболее развитую систему управления конфликтом интересов в контексте contingency fees. Model Rules of Professional Conduct (правила 1.5, 1.7, 1.8) [6] устанавливают комплексный режим регулирования, ключевыми элементами которого являются: обязательная письменная форма соглашения о contingency fee с указанием порядка исчисления вознаграждения; требование о раскрытии адвокатом всех существенных обстоятельств, способных породить конфликт интересов; запрет на приобретение адвокатом имущественного интереса в деле клиента, выходящего за рамки самого contingency fee; право клиента на получение независимой консультации о последствиях соглашения.

Брикман Л. в серии своих работ продемонстрировал, что, несмотря на наличие детального нормативного регулирования, фидуциарная защита клиентов адвокатов, работающих по

системе гонорара успеха, систематически ослабляется [23, р. 1185–1197].

По его наблюдению, фидуциарные обязанности адвоката включают обязательное условие конфиденциальности, лояльности, сохранения имущества клиента, предоставления незаинтересованного совета и справедливого отношения к клиенту [23, р. 1185–1186].

Однако на практике адвокатское сообщество нередко добивается ослабления этих стандартов. Тем не менее само наличие развитой доктрины фидуциарных обязанностей позволяет клиентам прибегать к средствам правовой защиты: требованиям о возврате гонорара, дисциплинарным жалобам.

3.2. Англия.

Английское право легализовало условные гонорары через двумя способами: Conditional Fee Agreements (CFA) и Damages-Based Agreements (DBA) [7].

Ключевым элементом английской модели управления конфликтом интересов стало требование о предоставлении клиенту независимой консультации (independent advice) перед заключением соглашения. Адвокат обязан разъяснить клиенту риски, связанные с соглашением, альтернативные способы оплаты юридических услуг и возможные последствия различных исходов дела.

Обзор Джексона Р. по реформе расходов на судопроизводство [25] содержал детальный анализ проблем, порождаемых гонораром успеха, включая конфликт интересов. Этот обзор послужил основой для ограничения вознаграждения и невозможности его возложения на проигравшую сторону.

ЕСПЧ также обращал внимание на проблему непропорциональности гонораров успеха, указывая на необходимость соблюдения баланса между доступностью правосудия и защитой прав проигравшей стороны [15, с. 31–33].

3.3. Германия.

Германский подход к гонорару успеха является наиболее строгим. Параграф 4а RVG (Rechtsanwaltsvergütungsgesetz) [8], введённый после решения Федерального конституционного суда ФРГ 2006 года, допускает гонорар успеха лишь в исключительных случаях — когда доверитель в силу своего имущественного положения без такого соглашения был бы лишён возможности обратиться за правовой помощью.

Законодательство Германии рассматривает конфликт интересов при гонораре успеха как настолько серьёзную угрозу независимости адвоката, что допускает его лишь в качестве крайней меры обеспечения доступа к правосудию.

Обоснование данного подхода прямо связано с фидуциарным элементом: адвокат, чьё воз-

награждение зависит от результата, не способен в полной мере обеспечить независимое профессиональное суждение, что подрывает доверие к институту адвокатуры в целом.

Анализ трёх моделей позволяет выявить общую закономерность: все рассматриваемые правовые порядки признают, что гонорар успеха может создавать конфликт интересов между представителем и доверителем.

Различия состоят в избранном способе реагирования: США делают ставку на раскрытие информации и фидуциарную ответственность; Англия — на независимую консультацию и нормативные ограничения размера гонорара; Германия — на минимизацию самого института.

Российское право, легализовавшее гонорар успеха для адвокатов в 2019 году, до настоящего времени не создало сколько-нибудь развитой системы управления конфликтом интересов, что представляет собой существенный пробел в правовом регулировании.

4. Средства правовой защиты доверителя в российском праве.

Действующее российское законодательство содержит способы, которые могут быть применены для защиты интересов доверителя при конфликте интересов:

- обязанность поверенного информировать доверителя о ходе исполнения поручения (ст. 974 ГК РФ [2]);
- право доверителя отменить поручение (ст. 977 ГК РФ [2]) или отказаться от договора возмездного оказания услуг (ст. 782 ГК РФ [2]);
- общий запрет злоупотребления правом (ст. 10 ГК РФ [1]) и требование добросовестности (п. 3 ст. 307 ГК РФ [1]) [17, с. 115–120].

Однако ни один из этих способов не направлен специально на управление конфликтом интересов при получении гонорара успеха.

Право доверителя на отказ от договора, на первый взгляд, представляется достаточным средством защиты: обнаружив конфликт интересов, доверитель может прекратить отношения с представителем.

Однако на практике все не так просто:

- информационная асимметрия: доверитель, как правило, не обладает юридическими знаниями, необходимыми для самостоятельного обнаружения конфликта интересов (например, для оценки того, насколько предложенное мировое соглашение соответствует его интересам, а насколько — интересам представителя).
- зависимость от представителя: на стадии судебного процесса замена представителя

сопряжена со значительными издержками — потерей времени, необходимостью ввести нового представителя в курс дела, процессуальными рисками.

Специальные средства в адвокатской деятельности (дисциплинарная ответственность, стандарты Кодекса профессиональной этики адвоката [4]) обеспечивают лишь ретроспективный контроль и не создают превентивных механизмов.

Правила ФПА о гонораре успеха [5] устанавливают ряд ограничений, а именно: запрет авансирования гонорара успеха; обязанность предупреждения о невозможности его взыскания в качестве судебных расходов. Но в целом правила не содержат норм об управлении конфликтом интересов как таковым.

Показательно, что проблема конфликта интересов при гонораре успеха не получила отражения и в судебной практике. Определение ВС РФ от 26.02.2015 [12] легитимировало гонорар успеха как допустимую «премиальную» часть вознаграждения, однако никак не затронуло вопрос о влиянии такой конструкции на содержание обязанностей представителя. Определения КС РФ 2025 года [10, 11] подтвердили различие правового режима гонорара успеха для адвокатов и иных представителей, но также обошли проблему конфликта интересов.

5. Предложения по усовершенствованию.

На основании проведённого анализа представляется возможным сформулировать следующие предложения по совершенствованию правового регулирования.

Первое. Закрепление обязанности раскрытия конфликта интересов. Представитель, действующий на условиях гонорара успеха, должен быть обязан информировать доверителя обо всех ситуациях, в которых его собственный имущественный интерес может вступить в противоречие с интересами доверителя.

Такая обязанность должна быть закреплена не только как этический стандарт, но и как частно-правовая обязанность, нарушение которой влечёт гражданско-правовые последствия — прежде всего право доверителя на расторжение договора без компенсации гонорара успеха и возмещение убытков.

Второе. Введение императивного правила о приоритете интересов доверителя. Решение о заключении мирового соглашения, об обжаловании судебного акта, о выборе способа защиты права принадлежит исключительно доверителю, а представитель обязан обеспечить полноту информации, необходимой для принятия такого решения. При наличии конфликта между имущественным интересом представителя в получении гоно-

рара успеха и процессуальным интересом доверителя приоритет безусловно принадлежит интересам последнего.

Третье. Распространение правил управления конфликтом интересов на всех представителей в юрисдикционном процессе. Фидуциарная природа отношений представительства не зависит от профессионального статуса представителя, а определяется характером правоотношения. Существующее различие правового режима гонорара успеха для адвокатов и иных представителей не должно влечь за собой различие в стандартах фидуциарного поведения.

Четвёртое. Защита представителя от недобросовестного отказа доверителя от выплаты гонорара успеха. Конструкция гонорара успеха создаёт риски злоупотребления не только со стороны представителя, но и со стороны доверителя. Целесообразно закрепить правило, согласно которому односторонний отказ доверителя от договора после достижения обусловленного результата не освобождает его от обязанности выплатить гонорар успеха. Кроме того, следует признать, что, если доверитель своими действиями (отказ от иска, заключение мирового соглашения без уведомления представителя, иное воспрепятствование достижению результата и др.) недобросовестно создал условия, при которых обусловленный результат формально не наступил, условие о гонораре успеха считается наступившим.

Заключение.

Проведённое исследование позволяет прийти к следующим выводам.

Гонорар успеха, по своей природе, не противоречит фидуциарной природе отношений представительства, однако создаёт зону повышенного риска конфликта интересов, обусловленного появлением у представителя самостоятельного имущественного интереса в исходе дела.

Описанная типология таких конфликтов охватывает ситуации заключения мирового соглашения, выбора процессуальной стратегии, принятия решения об обжаловании, перераспределения ресурсов при множественности доверителей, а также обратный конфликт — злоупотребление правом со стороны доверителя, уклоняющегося от выплаты обусловленного вознаграждения.

Сравнительно-правовой анализ показывает, что все рассматриваемые правовые порядки признают наличие данной проблемы и предлагают различные механизмы её решения от детальной системы раскрытия информации и фидуциарной ответственности (США) до радикального ограничения института (Германия). Российское право, легализовавшее гонорар успеха в 2019 году, до настоящего времени не создало адекватной системы

управления конфликтом интересов, что является существенным пробелом, требующим восполнения.

Формирование в российском частном праве стандарта добросовестного поведения представителя при наличии собственного имущественного интереса в исходе дела представляется необходимым условием полноценного функционирования института гонорара успеха.

Предложенные в статье меры — обязанность раскрытия конфликта интересов, приоритет интересов доверителя, распространение единых стандартов фидуциарного поведения на всех представителей, а также защита представителя от недобросовестного уклонения доверителя от выплаты вознаграждения — направлены на достижение баланса между свободой договора и защитой фидуциарной основы отношений судебного представительства.

Список литературы:

- [1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024) // Собрание законодательства РФ. — 1994. — № 32. — Ст. 3301.
- [2] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023) // Собрание законодательства РФ. — 1996. — № 5. — Ст. 410.
- [3] Федеральный закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» (в ред. Федерального закона от 02.12.2019 № 400-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. — 2002. — № 23. — Ст. 2102.
- [4] Кодекс профессиональной этики адвоката (принят I Всероссийским съездом адвокатов 31.01.2003, в ред. от 15.04.2021). — Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- [5] Решение Совета Федеральной палаты адвокатов от 02.04.2020 (протокол № 12) «О правилах включения в соглашение об оказании юридической помощи условия о «гонораре успеха»». — Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- [6] ABA Model Rules of Professional Conduct (as amended through August 2023). — Chicago: American Bar Association, 2023. — Rules 1.5, 1.7, 1.8.
- [7] The Damages-Based Agreements Regulations 2013. — Statutory Instruments 2013 No. 609. — London: The Stationery Office, 2013.
- [8] Gesetz über die Vergütung der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte (Rechtsanwaltsvergütungsgesetz — RVG) vom 05.05.2004 (BGBl. I S. 718, 788), § 4a «Erfolgshonorar».
- [9] Постановление Конституционного Суда РФ от 23.01.2007 № 1-П «По делу о проверке конституционности положений пункта 1 статьи 779 и пункта 1 статьи 781 Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. — 2007. — № 6. — Ст. 828.
- [10] Определение Конституционного Суда РФ от 24.09.2025 № 2378-О/2025 — Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- [11] Определение Конституционного Суда РФ от 24.09.2025 № 2450-О/2025. — Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- [12] Определение судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 26.02.2015 г. № 309-ЭС14-3167 по делу № А60-11353/2013. — Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- [13] Барщевский М.Ю., Козлова Е.Б., Родионова О.М. Судьба «гонорара успеха» при расторжении соглашения об оказании юридической помощи с адвокатом: правовые подходы // Адвокатская практика. — 2025. — № 2.
- [14] Богданов Е.В., Богданова Е.Е., Богданов Д.Е. Проблема фидуциарности и фидуциарных сделок в гражданском праве России // Гражданское право. — 2017. — № 3. — С. 20–25.
- [15] Гальперин М.Л., Косцов В.Н. Закат гонорара успеха, или Арифметика и экономика правосудия // Закон. — 2025. — № 4. — С. 29–38.
- [16] Гутников О.В. Фидуциарные обязанности в российском корпоративном праве // Гражданское право. — 2019. — № 6. — С. 25–29.
- [17] Договорное и обязательственное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 307–453 Гражданского кодекса Российской Федерации / Отв. ред. А.Г. Карапетов. — М.: М-Логос, 2017.
- [18] Зикун И.И. Конструкция доверительного управления в гражданском праве: нефидуциарная фидуциарность // Вестник гражданского права. — 2017. — № 3. — С. 55–98.
- [19] Иоффе О.С. Советское гражданское право: отдельные виды обязательств. — Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1961. — 531 с.
- [20] Карнушин В.Е., Аллавердян А.В. Инкассо-цессия как вид непоименованного договора // Право и экономика. — 2024. — № 12.
- [21] Шиткина И.С. Имущественная ответственность в корпоративных правоотношениях (на примере хозяйственных обществ) // Право и бизнес. — 2015. — № 2. — С. 2–26.
- [22] Brickman L. Lawyers' Ethics and Fiduciary Obligation in the Brave New World of Aggregative Litigation // William & Mary Environmental Law and Policy Review. — 2001. — Vol. 26. — P. 243–322.
- [23] Brickman L. The Continuing Assault on the Citadel of Fiduciary Protection: Ethics 2000's Revision of Model Rule 1.5 // University of Illinois Law Review. — 2003. — No. 5. — P. 1181–1270.

[24] Calandrillo S.P., Bushaw B.E., Morris A.J. Contingency Fee Conflicts: Attorneys Opt for Quick-Kill Settlements at the Expense of Clients // NYU Journal of Legislation and Public Policy. — 2023. — Vol. 26. — No. 1.

[25] Jackson R. Review of Civil Litigation Costs: Final Report. — London: The Stationery Office, 2010.

[26] Адвокатура выступила в защиту «гонорара успеха» // Российская газета. — 2025. — 19 янв. - URL: <https://rg.ru/2025/01/19/advokatura-vystupila-v-zashchitu-gonorara-uspeha.html> (дата обращения: 02.04.2026).

References:

[1] Civil Code of the Russian Federation (Part One) dated 30.11.1994 No. 51-FZ (rev. dated 08.08.2024) //Collection of Legislation of the Russian Federation. — 1994. — № 32. - Art. 3301.

[2] Civil Code of the Russian Federation (part two) dated 26.01.1996 No. 14-FZ (as amended on 24.07.2023) //Collection of Legislation of the Russian Federation. — 1996. — № 5. - Art. 410.

[3] Federal Law of 31.05.2002 No. 63-FZ “On Advocacy and Advocacy in the Russian Federation” (as amended by Federal Law of 02.12.2019 No. 400-FZ) //Collection of Legislation of the Russian Federation. — 2002. — № 23. - Art. 2102.

[4] Code of Professional Ethics of a Lawyer (adopted by the I All-Russian Congress of Lawyers 31.01.2003, as amended by 15.04.2021). - Access from SPS “ConsultantPlus.”

[5] Decision of the Council of the Federal Chamber of Lawyers of 02.04.2020 (protocol No. 12) “On the rules for including the “success fee” condition in the agreement on legal assistance.” - Access from SPS “ConsultantPlus.”

[6] ABA Model Rules of Professional Conduct (as amended through August 2023). — Chicago: American Bar Association, 2023. — Rules 1.5, 1.7, 1.8.

[7] The Damages-Based Agreements Regulations 2013. — Statutory Instruments 2013 No. 609. — London: The Stationery Office, 2013.

[8] Gesetz über die Vergütung der Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte (Rechtsanwaltsvergütungsgesetz — RVG) vom 05.05.2004 (BGBl. I S. 718, 788), § 4a «Erfolgshonorar».

[9] Decision of the Constitutional Court of the Russian Federation of 23.01.2007 No. 1-P “In the case of checking the constitutionality of the provisions of paragraph 1 of Article 779 and paragraph 1 of Article 781 of the Civil Code of the Russian Federation” // Collection of legislation of the Russian Federation. — 2007. — № 6. - Art. 828.

[10] Determination of the Constitutional Court of the Russian Federation of 24.09.2025 No. 2378-O/2025 - Access from the SPS “ConsultantPlus.”

[11] Determination of the Constitutional Court of the Russian Federation of 24.09.2025 No. 2450-O/2025. - Access from SPS “ConsultantPlus.”

[12] Determination of the Judicial Collegium for Economic Disputes of the Supreme Court of the Russian Federation of 26.02.2015 No. 309-EC14-3167 in case No. A60-11353/2013. - Access from SPS “ConsultantPlus.”

[13] Barshchevsky M.Yu., Kozlova E.B., Rodionova O.M. The fate of the “success fee” in terminating the agreement on legal assistance with a lawyer: legal approaches//Lawyer practice. — 2025. — № 2.

[14] Bogdanov E.V., Bogdanova E.E., Bogdanov D.E. The problem of fiduciary and fiduciary transactions in the civil law of Russia//Civil law. — 2017. — № 3. - S. 20-25.

[15] Halperin M.L., Kostsov V.N. The decline of the success fee, or Arithmetic and the economics of justice//Law. — 2025. — № 4. - S. 29-38.

[16] O.V. Gutnikov. Fiduciary Duties in Russian Corporate Law//Civil Law. — 2019. — № 6. - S. 25-29.

[17] Contractual and binding law (general part): article-by-article commentary to articles 307-453 of the Civil Code of the Russian Federation/Rev. ed. A.G. Karapetov. - M.: M-Logos, 2017.

[18] Zikun I.I. Construction of trust management in civil law: non-fiduciary fiduciary//Bulletin of civil law. — 2017. — № 3. - S. 55-98.

[19] Ioffe O.S. Soviet civil law: certain types of obligations. - L.: Publishing House of Leningrad University, 1961. - 531 s.

[20] Karnushin V.E., Allaverdyan A.V. Collection as a type of unnamed contract//Law and Economics. — 2024. — № 12.

[21] Shitkina I.S. Property liability in corporate legal relations (on the example of business companies) //Law and business. — 2015. — № 2. - S. 2-26.

[22] Brickman L. Lawyers’ Ethics and Fiduciary Obligation in the Brave New World of Aggregative Litigation // William & Mary Environmental Law and Policy Review. — 2001. — Vol. 26. — P. 243–322.

[23] Brickman L. The Continuing Assault on the Citadel of Fiduciary Protection: Ethics 2000’s Revision of Model Rule 1.5 // University of Illinois Law Review. — 2003. — No. 5. — P. 1181–1270.

[24] Calandrillo S.P., Bushaw B.E., Morris A.J. Contingency Fee Conflicts: Attorneys Opt for Quick-Kill Settlements at the Expense of Clients // NYU Journal of Legislation and Public Policy. — 2023. — Vol. 26. — No. 1.

[25] Jackson R. Review of Civil Litigation Costs: Final Report. — London: The Stationery Office, 2010.

[26] The bar defended the “success fee” // Rossiyskaya Gazeta. — 2025. - Jan 19 - URL: <https://rg.ru/2025/01/19/advokatura-vystupila-v-zashchitu-gonorara-uspeha.html> (accessed on: 02.04.2026).