

Ковалевская Анна Александровна
магистрант 3-го года обучения кафедры
гражданского права и процесса

ПРОБЛЕМЫ ВОЗМЕЩЕНИЯ СУДЕБНЫХ РАСХОДОВ НА ПРЕДСТАВИТЕЛЯ

Понятие и порядок исчисления, а также распределение государственной пошлины урегулированы в процессуальном законодательстве достаточно подробно. Судебным издержкам с правовым регулированием «повезло» значительно меньше. Дело в том, что законодатель в ст. 94 ГПК РФ не посчитал возможным представить исчерпывающий их перечень, оставив на усмотрение суда относить к ним не только те затраты, которые прямо перечислены в названной статье, но и «другие, признанные судом необходимыми, расходы». Такое положение существовало, конечно, не всегда, но в современной редакции ГПК РФ именно такой подход законодателя нашел свое воплощение. Это до сих пор вызывает вопросы как в теории цивилистического процессуального права, так и в судебной практике.

Одним из наиболее актуальных вопросов является величина расходов на представителя, которая может быть взыскана с проигравшей стороны.

По общему правилу, предусмотренному в ст. 100 ГПК РФ «стороне, в пользу которой состоялось решение суда, по ее письменному ходатайству суд присуждает, с другой стороны, расходы на оплату услуг представителя в разумных пределах». В научной литературе достаточно часто критикуется возможность суда ограничивать размер возмещения расходов на представителя разумными пределами. По мнению многих ученых и представителей юридической практики суды необоснованно занижают размер соответствующего взыскания и предлагают отменить положение по возможности снижения представительских расходов.

Данные вопросы были предметом обсуждения в Конституционном Суде

РФ. По мнению данного Суда ограничения таких расходов разумными пределами направлено «против неосновательного завышения размера оплаты услуг представителя, и тем самым - на реализацию требования ст. 17 (ч. 3) Конституции Российской Федерации»¹. В указанном положении Конституции РФ отмечается, что «осуществление прав и свобод человека и гражданина не должно нарушать права и свободы других лиц».

Действительно, нормы ограничивающие возможность взыскания расходов на представителя имеет оценочный характер. Суд при реализации данных норм решает вопрос о разумности величины представительских расходов на основе своего внутреннего убеждения. Это не вносит определенной ясности в решение данного вопроса и зачастую оценивается негативно.

Однако, в случае отмены такого рода ограничений станут возможны и существенные злоупотребления правом на возмещение судебных расходов. Ко взысканию будут предъявляться требования, которые существенно превышают средний размер вознаграждения представителя. Именно поэтому считаем, что полностью отказываться от ограничения размера таких расходов разумными пределами, нецелесообразно. Дальнейшее совершенствование правового регулирования должно идти по пути уточнения того, какой размер следует считать разумным. Это возможно как на законодательном уровне, так и в рамках официальных разъяснений судебных органов.

Еще одной проблемой, связанной с распределением судебных расходов, является так называемый «гонорар успеха». Под ним понимается «условие в договоре между стороной и ее представителем, согласно которому размер вознаграждения юриста ставится в зависимость от вынесенного судьей решения»².

Юридическое сообщество в целом положительно относится к идее определения величины вознаграждения через возможный исход судебного дела. Преимущества в данном случае сводятся к тому, что они позволяют воспользо-

¹ См. напр.: Определение Конституционного Суда РФ от 25.02.2010 № 224-О-О // СПС Консультант Плюс: Судебная практика.

² Рощин Д.Ю. Оптимизация института судебных расходов в гражданском процессе Российской Федерации // Администратор суда. 2017. № 2. С. 27.

ваться юридическими услугами тем лицам, которые не в состоянии заранее оплатить юридические, в том числе представительские, услуги. Кроме того, при этом повышается мотивация и самого представителя, которая стимулирует его к максимально эффективной работе по определенному делу.

Однако судебная практика неоднозначно относится к «гонорарам успеха» и зачастую признает такие условия оказания юридической помощи ничтожными. При этом такие расходы на оказание представительских услуг не включаются в состав судебных издержек по делу. Такой подход основан на мнении Конституционного Суда РФ, в соответствии с которым «судебное решение не может выступать ни объектом гражданских прав, ни предметом гражданско-правового договора»¹.

В своей идее оно исходит из недопустимости создания у представителя стимула добиваться выгодного судебного акта любой ценой, связывая это с состоянием развития судебно-правовой системы на тот момент, уровнем коррумпированности в обществе. Но при этом Постановление допускает возможность установления в будущем в специальном законодательстве конкретных случаев и условий выплаты гонорара успеха. О крайней неоднозначности итогового вывода Конституционного Суда говорит сам факт наличия сразу нескольких особых мнений судей.

Проблема гонорара успеха решалась и решается в иностранных правопорядках по-разному, преимущественно в пользу допущения такой условной выплаты. Она допускается по имущественным спорам как российским, так и общеевропейским кодексами профессиональной этики лиц, оказывающих правовую помощь. Представляется, что отсутствие судебной защиты подобной выплаты является неоправданным ограничением свободы договора. В связи с этим апеллирование противников гонорара успеха к невозможности представи-

¹ Постановление КС РФ от 23 января 2007 г. № 1-П "По делу о проверке конституционности положений пункта 1 статьи 779 и пункта 1 статьи 781 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с жалобами общества с ограниченной ответственностью "Агентство корпоративной безопасности" и гражданина В.В. Макеева" // СПС Консультант-Плюс: Судебная практика

теля гарантировать нужное для его доверителя судебное решение в лучшем случае может рассматриваться в ракурсе ограниченной императивности ст. 779 и 781 ГК РФ в защиту интересов самого исполнителя. То есть с точки зрения того, насколько оправданно закрепление в договоре положения об оплате всей или значительной части вознаграждения исполнителю только при принятии положительного решения судом. И то, исходя из оценки критериев справедливости такого договорного условия, подобная защита могла бы быть лишь редчайшим исключением.

Также совершенно очевидно, что гонорар успеха в судебном представительстве не является пари, поскольку в рамках диспозитивного судебного процесса поверенный в деле посредством своих профессиональных действий значительным образом способствует принятию положительного для доверителя решения. Кроме того, судебное представительство не является услугой, регулируемой только по договорной модели возмездного оказания услуг. Проблема наших судов заключается в том, что они зачастую на услугу в экономическом смысле автоматически распространяют указанный правовой режим. Однако в действительности, обязательство представителя почти всегда носит комплексный характер (включая элементы подряда). Лишь в иной части (включая выполнение поручения) обязательство направлено на приложение максимальных усилий, а не результат¹.

То, что качество таких, в сущности, комплексных услуг, как правило, учитывается в стоимости «биллинга» конкретного представителя, не лишает стороны возможности договориться о дополнительном вознаграждении как естественном экономическом стимуле для поверенного в судебных делах или как единственно доступной для доверителя форме оплаты. В этом нет ничего необычного. Так, ст.8 Директивы ЕС в отношении независимых коммерческих агентов 1986 года, которая была имплементирована в законодательство ряда

¹ Тамаев Р. «Гонорар успеха» – неоправданное ограничение договорной свободы // https://zakon.ru/blog/2015/04/17/gonorar_uspeha__neopravdannoe_ogranichenie_dogovornoj_svobody

европейских стран, допускает выплату вознаграждения агенту, если сделка принципала с третьим лицом хотя и состоялась в разумный срок уже после прекращения агентского договора, но является заслугой агента. Идея в том, что плод его усилий, хотя и полностью не обусловлен ими, тем не менее, позволяет сторонам рассматривать их как заслуживающие дополнительного вознаграждения наряду с оплатой их фактического приложения.

Представляется, что это не плата за повышенное качество услуг, а гибкий порядок определения их цены. Стороны, таким образом, перераспределяют между собой риски, структурируя обязательство под свои возможности и перспективы дела. Более того, чем состязательнее процесс и чем сильнее в нём проявлена диспозитивность, тем выше потребность оборота в «гонораре успеха», тем сильнее его положительное воздействие на доступность и эффективность правосудия. Поэтому считаем неверным превращение данной разновидности вознаграждения в натуральное обязательство, лишённое судебной защиты.