ФОРМУВАННЯ ГОНОРАРУ АДВОКАТА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ТРАНСФОРМАЦІЯ В ЕПОХУ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

ВЕРЕЙЦІ Ольга Володимирівна - кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри цивільно-правових дисциплін навчально-наукового інституту права та психології Національної академії внутрішніх справ

https://orcid.org/0009-0007-9842-2189

УДК 347.9:004.8

DOI: https://doi.org/10.71404/EP.2026.1.79

Статтю присвячено дослідженню моделей формування адвокатської винагороди в умовах технологічної трансформації галузі. На матеріалі трьох юрисдикцій – США, Великої Британії та Німеччини – проаналізовано основні гонорарні моделі: погодинну оплату, фіксований гонорар, гонорар успіху, абонентську плату та їх змішані варіанти. Зазначено, що обрані юрисдикції уособлюють принципово різний ступінь державного впливу на процес формування гонорару: від повністю ринкової моделі (США) через реформовану ринкову з елементами регулювання (Велика Британія) до законодавчо закріпленої тарифної системи (Німеччина). Водночас досліджено вплив штучного інтелекту на усталені гонорарні моделі. Показано, що автоматизація типових юридичних операцій – правових досліджень, підготовки документів, аналізу даних – підриває легітимаційну основу погодинної оплати, ставлячи під сумнів відповідність часових витрат реальній цінності наданої послуги. На прикладі справи Mata v. Avianca (2023, США) та лейтфадена Bundesrechtsanwaltskammer (2025, Німеччина) проілюстровано, що відповідальність за результати роботи алгоритму покладається на адвоката незалежно від гонорарної моделі, а обов'язок верифікації, збереження конфіденційності та прозорості перед клієнтом формується як спільний регуляторний стандарт у всіх трьох системах. Вказано на те, що тарифна модель (система RVG), яка традиційно захищала клієнта від непередбачуваних витрат, але в умовах ШІ-автоматизації може перетворитися на механізм отримання незмінної винагороди за суттєво менший обсяг праці. Зроблено висновок, що оцінка справедливості гонорарних моделей в епоху штучного інтелекту потребує переходу від критеріїв витраченого часу та законодавчого тарифу до критеріїв цінності результату та прозорості процесу його досягнення.

Ключові слова: адвокатська винагорода, гонорарні моделі, штучний інтелект, порівняльне правознавство, доступ до правосуддя, витрати на правничу допомогу

Постановка проблеми

Питання про визначення розміру винагороди за надання професійної правничої допомоги традиційно викликає дискусію як у науковому середовищі, так і в практичній площині. З одного боку, йдеться про оплату кваліфікованої професійної послуги, умови якої встановлюються за взаємною домовленістю сторін; з іншого – рівень такої оплати безпосередньо позначається на фактичній можливості громадян отримати юридичну допомогу, що стосується базових принципів доступу до правосуддя. А отже суперечність закладена в самій подвійності природи такої винагороди.

Наука і практика здається вже виробили критерії, що й були зрештою закладені в основу алгоритму визначення розміру винагороди за надання професійної правничої допомоги, який доволі успішно використовувався упродовж тривалого часу: витрачений адвокатом час, складність справи, професійний досвід адвоката та досягнутий ре-

зультат. Водночас стрімкий розвиток новітніх технологій, зокрема – на основі штучного інтелекту (далі – ШІ), – суттєво похитнув ці усталені підходи. Процес, що почався з простої автоматизації значної частини типових юридичних операцій і поступово поширився на аналітичну складову роботи адвоката (пошук й аналіз правової інформації (правових позицій, релевантних справ, законодавства тощо), аналізу даних, складання процесуальних документів), викликав потребу у переоцінці адекватності погодинної моделі оплати, адже в умовах, коли фактично витрачений адвокатом час перестає відображати реальний обсяг зусиль і цінність наданих послуг, ставиться під сумнів сама логіка формування гонорару.

Зазначені тенденції притаманні всім правовим системам і вже знаходять відображення як в наднаціональних актах, так і у національній судовій практиці та регуляторних документах багатьох країн. Цікавим з цієї позиції є досвід США, Великої Британії та Німеччини. Вибір для дослідження саме цих трьох юрисдикцій був обумовлений тим, що вони мають суттєві відмінності у моделях регулювання адвокатської винагороди: прецедентно-ринкову, прецедентно-регульовану та кодифіковано-тарифну відповідно. А отже аналіз існуючих в цих юрисдикціях підходів може допомогти в пошуках оптимального балансу між договірною свободою сторін і захистом інтересів клієнта в епоху ШІ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання адвокатської винагороди обговорюється як вітчизняними, так і зарубіжними юристами-науковцями майже постійно. У вітчизняній доктрині правову природу адвокатського гонорару та історичні засади його становлення досліджували В.В. Заборовський, В.В. Манзюк та А.В. Стойка [1]. Порівняльно-правовий вимір цієї проблематики – зокрема в контексті українсько-німецьких паралелей та інституту «гонорару успіху» – розкрито у працях Т.О. Сьомак [2]. Різні аспекти умовної винагороди адвоката, її зв'язок із судовими витратами та зарубіжна практика її застосування стали предметом окремих наукових розвідок Л.А. Остафійчука [3], А.О. Згами і Д.В. Зятіної [4].

Зарубіжні автори концентрують увагу на питаннях переосмислення етичних стандартів адвокатської діяльності в умовах поширення генеративного штучного інтелекту – зокрема щодо трансформації обов'язку компетентності та гонорарної практики [5]. Значний інтерес являє робота F. Felső , S. Onderstal та J. Seldeslachts, які на матеріалі нідерландських аукціонів правових послуг емпірично довели наявність стійкого розриву між уподобаннями сторін. Автори вказують на те, що клієнти послідовно віддають перевагу фіксованій оплаті, тоді як адвокати продовжують пропонувати погодинну модель – насамперед через інформаційну асиметрію та ринкову позицію [6]. Ще одна цікава робота – дослідження Y. Gabuthy, E. Peterle та J.-C. Tisserand, які за допомогою лабораторного експерименту з'ясували, як поєднання різних форм гонорару з різними правилами розподілу судових витрат позначається на ефективності судочинства. Зокрема, вказується на те, що комбінація умовного гонорару з англійським правилом розподілу витрат максимізує процесуальну активність адвоката та готовність позивача звертатися до суду, проте водночас генерує найбільшу частку необгрунтованих позовів – що вказує на необхідність додаткових запобіжників проти зловживань [7].

Утім стрімка трансформація способів отримання та обробки інформації в сфері надання юридичних послуг зумовлює те, що питання визначення адекватного розміру винагороди адвоката знов набуває актуальності. Зокрема потребує додаткового вивчення питання про те, як різні моделі регулювання адвокатської винагороди співвідносяться з викликами, що породжує штучний інтелект.

Мета статті – на основі дослідження моделей формування адвокатського гонорару в США, Великій Британії та Німеччині виявити спільні тенденції та відмінності у підходах до регулювання винагороди адвоката в умовах використання ШІ при наданні професійної правничої допомоги.

Виклад основного матеріалу

Починаючи дослідження з базових положень, слід зазначити, що в академічній літературі описуються такі усталені моделі визначення розміру адвокатської винагороди: погодинна, фіксований гонорар, гонорар успіху, абонентська плата та змішана. Кожна з цих моделей відображає певну логіку оцінювання праці адвоката. Ключовим критерієм розрізнення гонорарних моделей є те, на кого – адвоката чи клієнта – покладається фінансовий ризик непередбачуваності результата розгляду справи. Погодинна оплата (hourly rate) захищає адвоката від недооцінки трудомісткості справи, проте залишає клієнта у невизначеності щодо підсумкової суми. Фіксований гонорар (fixed fee) діє в протилежному напрямі: заздалегідь узгоджена сума не залежить від того, скільки часу фактично витрачено, що робить цю модель зручною передусім там, де зміст послуги легко стандартизувати. Окрему нішу займає гонорар успіху (contingency fee, success fee, pactum de quota litis): розмір винагороди тут прямо пов'язаний із результатом – у вигляді частки від стягнутої суми або надбавки до базової ставки. Попри те що ця конструкція традиційно слугує засобом забезпечення доступу до суду для малозабезпечених осіб, вона водночас здатна спотворювати процесуальні стимули адвоката. Абонентська плата (retainer fee) будується на іншій логіці: клієнт сплачує наперед визначену суму за юридичний супровід протягом певного строку – така схема найбільш органічна для корпоративних відносин із постійними зовнішніми радниками. Змішана модель (mixed fee, capped fee) не обирає між наведеними варіантами, а комбінує їх – наприклад, застосовуючи фіксовану базу з погодинним донарахуванням у разі виходу за обумовлений обсяг робіт [1; 6].

Розмаїття гонорарних моделей у академічній літературі пояснюється також принципово різними підходами до регулювання адвокатської діяльності в різних правових системах [5; 6]. США, Велика Британія та Німеччина охоплюють обидві правові традиції – загальне право (common law) і континентальне (civil law) – і при цьому демонструють якісно різні підходи до питання про те, чи повинна держава втручатися у визначення адвокатської винагороди та якою мірою. На одному полюсі перебувають США з їх майже повністю ринковим ціноутворенням; на іншому – Німеччина, де розмір гонорару встановлений законодавчим тарифом; між ними розташована Велика Британія, яка пройшла шлях від жорсткішого регулювання до більш гнучкої, хоча й не повністю ринкової моделі [5; 6]. Сам вибір цих трьох юрисдикцій дає змогу не лише порівняти наявні рішення, а й простежити, як різна архітектура регулювання позначається на здатності кожної системи адаптуватися до викликів, що їх породжує автоматизація праці адвоката та використання ним ШІ.

Першою з обраних юрисдикцій є США, правова система яких у питаннях адвокатської винагороди покладається передусім на ринкові механізми, зводячи нормативне втручання до мінімально необхідного. Це породжує, з одного боку, широкий спектр гонорарних практик, з іншого – тривалу дискусію про їхню соціальну прийнятність.

Попри те що погодинна оплата посідає домінуюче місце в більшості розвинених правових систем, у деяких категоріях американських справ картина принципово інша: дослідження показують, що більшість позивачів у деліктних і контрактних спорах укладають угоди з адвокатами саме на умовах contingency fee [7]. За цією схемою адвокат бере на себе фінансовий ризик провадження, а клієнт отримує можливість звернутися до суду без попередньої оплати послуг – що робить модель важливим інструментом забезпечення рівного доступу до правосуддя. Разом із тим в умовах американського правила, за яким кожна сторона несе власні судові витрати незалежно від результату, та сама схема може стимулювати подання позовів із невисокими шансами на успіх, – і це ставить під сумнів її беззастережну доцільність.

Уніфіковану регуляторну рамку для гонорарної практики на рівні штатів утворюють *Типові правила професійної поведінки Американської асоціації адвокатів* [8]. Правило 1.5 містить пряму заборону стягувати необґрунтовану винагороду та закріплює вісім орієнтирів для оцінки її розумності, серед яких

– складність справи, кваліфікація адвоката і досягнутий результат [8]. Примітно, однак, що жоден із цих орієнтирів не враховує технологічних засобів, якими адвокат фактично скористався. Таке нормативне мовчання вже сьогодні породжує практичну колізію: що вважати розумним гонораром, якщо суттєву частину роботи виконав не людський інтелект, а програмний алгоритм? Окремо Правило 1.5 регулює умовний гонорар – зокрема вимагає письмової форми угоди з чітким описом механізму розрахунку – і встановлює сфери, де ця модель повністю виключається: справи про розірвання шлюбу та кримінальний захист. Це свідчить про те, що ринкова свобода у формуванні гонорару не є безмежною навіть у найліберальнішій із досліджуваних систем [8].

Відповідь на питання про межі цієї свободи в епоху ШІ виникла з судової практики, що цілком відповідає прецедентному праву. Йдеться про справу Mata v. Avianca, Inc. (2023), коли адвокати фірми Levidow, Levidow & Oberman подали процесуальні документи, насичені посиланнями на судові прецеденти, яких у правовій реальності не існувало: усі вони були згенеровані ChatGPT [9]. Коли опонент вказав на неможливість відшукати ці справи у правових базах, адвокати не відреагували ні відкликанням документа, ні поясненнями. Суддя розцінив таку поведінку як свідоме ігнорування необхідності перевірити достовірність матеріалів (conscious avoidance) і констатував суб'єктивну недобросовісність (subjective bad faith), що потягло накладення спільного штрафу на адвокатів і фірму в розмірі п'яти тисяч доларів [9]. Принципово важливим є те, як суд окреслив межу: використання технологічних інструментів як таке не було визнане неправомірним – підставою для санкцій стало саме невиконання обов'язку перевірити те, що алгоритм «підготував».

Водночас ця справа висвітлила прогалину у Правилі 1.5 ABA: чи може вважатися розумним гонорар, нарахований за роботу, яку фактично виконав алгоритм, якщо адвокат при цьому не забезпечив контролю за її якістю [8; 9]? Американська правова система опинилася перед необхідністю переосмислити саму логіку гонорарного регулювання – і поки що рухається в цьому напрямі не шляхом нормативних реформ, а через судову казуїстику. Справа Mata не залишилася поодиноким прецедентом. Те, що спочатку сприймалося як нетипова помилка, виявилося симптомом значно ширшої проблеми: з середини 2023 року у США та низці інших юрисдикцій зафіксовано понад 300 випадків подання до суду документів із вигаданими посиланнями, згенерованими ШІ-інструментами, причому щонайменше 200 з них припали на 2025 рік [15]. Реакція судів при цьому виявилася непослідовною: санкції варіюються від грошових штрафів до зупинення адвокатської діяльності, а визначальним чинником при призначенні покарання стає не сам факт використання ШІ, а поведінка адвоката після виявлення помилки – зокрема те, чи визнав він порушення добровільно і чи вжив заходів для його усунення [15].

Британська правнича система вирізняється серед інших передусім своєю інституційною будовою. Загальновідомо, що адвокатська професія тут історично розділена на два самостійні корпуси – solicitors, які працюють безпосередньо з клієнтами і супроводжують переважну більшість справ, та barristers, чия спеціалізація зосереджена на судовому представництві у складних провадженнях. Така дворівнева організація безпосередньо відображається на гонорарній практиці: кожен корпус підпорядкований власному регулятору і сформував власну культуру ціноутворення, що робить будь-які спроби уніфікованого підходу до регулювання винагороди структурно ускладненими. SRA Code of Conduct for Solicitors покладає на solicitors обов'язок повністю інформувати клієнта про вартість послуг і підтримувати професійну компетентність у відповідності до змін у практиці [12]. В контексті поширення ШІ це нормативне положення набуває цілком операційного змісту: адвокат, який залучає алгоритмічні інструменти, зобов'язаний орієнтуватися в їхніх можливостях і обмеженнях – і доводити це розуміння до відома клієнта.

В контексті даного дослідження на окрему увагу заслуговує специфічна комбінація, притаманна британській системі: умовний

гонорар у формі conditional fee agreements (CFA) за схемою «no win – no fee» поєднується тут з англійським правилом розподілу судових витрат, яке покладає на переможену сторону обов'язок відшкодувати витрати переможця. Експериментальні дослідження свідчать, що саме ця пара є суперечливою з точки зору процесуальних стимулів: вона водночас посилює активність адвоката, розширює коло осіб, готових звернутися до суду, і створює найсприятливіші умови для подання слабко обґрунтованих позовів [7]. Водночас розширення доступу до правосуддя через умовні гонорари в системах з англійським правилом потребує одночасного запровадження механізмів відсіву безперспективних справ. Саме розуміння цього протиріччя стало рушієм для законодавчого втручання. LASPO 2012 року переклав тягар фінансування success fee з переможеної сторони на клієнта-переможця, заборонивши стягувати цю надбавку через судовий наказ про витрати [11]. За задумом реформатора, це мало одночасно обмежити зловживання і зберегти умовний гонорар як інструмент доступу до правосуддя.

Технологічний вимір трансформації британської юридичної практики яскраво ілюструє кейс Allen & Overy: у лютому 2023 року фірма оголосила про впровадження платформи Harvey AI на базі технологій OpenAI для понад 3 500 своїх юристів [10]. Платформа орієнтована на автоматизацію підготовки документів і правових досліджень; економія часу була оцінена в кілька годин на тиждень для кожного юриста, та запроваджено правило, що всі результати роботи алгоритму підлягають обов'язковій перевірці людиною [10]. Те, що саме британська структура очолила врегулювання використання ШІ на інституційному рівні, відображає певну парадоксальну рису британської правової культури: консервативна за формою, вона виявилася здатною до швидкої адаптації там, де йдеться про конкурентну перевагу.

Водночас з позиції гонорарної проблематики, цей досвід не дає однозначної відповіді. Якщо ШІ системно скорочує час, який юрист витрачає на типові завдання, це неминуче порушує питання про те, чи залишається погодинна ставка обґрунтованою – тим більше що SRA Code of Conduct вже сьогодні вимагає від адвоката повної прозорості щодо вартості послуг [12]. Водночас приклад Allen & Overy показує, що на практиці провідні фірми сприймають ШІ передусім як засіб нарощування конкурентоспроможності, а не як привід переглядати цінову модель. Саме ця розбіжність між тим, що технологія робить із обсягом праці, і тим, як це відображається – або не відображається – у гонорарах, залишається центральною невирішеною проблемою регулювання в національному праві.

Німеччина представляє модель регулювання адвокатської винагороди, принципово відмінну від англо-американських підходів: тут діє кодифікована тарифна система, в якій розміри гонорарів визначаються не ринком і не домовленістю сторін, а безпосередньо законом. Основу цієї системи становить Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG), що детально регламентує винагороду залежно від предмета справи та стадії провадження. Згідно з § 2 RVG, вихідним параметром розрахунку є вартість предмета адвокатської діяльності (Gegenstandswert), а конкретні суми визначаються за таблицями Vergütungsverzeichnis, закріпленими у Додатку 1 до цього параграфа [13]. Відтак, на відміну від погодинної логіки, характерної для США та Великої Британії, у Німеччині розмір гонорару залежить від предмета та складності справи, а не від того, скільки часу адвокат фактично витратив на її ведення.

Попри жорсткість тарифної конструкції, система не є повністю негнучкою. § 14 RVG передбачає інститут рамкових гонорарів (Rahmengebühren): у встановлених межах адвокат самостійно визначає конкретну суму, орієнтуючись на обсяг і складність роботи, значущість справи для клієнта та його майновий стан [13]. § 3a RVG допускає укладення договірної угоди про винагороду понад законодавчий тариф, однак з обмеженнями: угода має бути укладена письмово, а надмірна винагорода згідно з § 3a Abs. 3 може бути зменшена судом – але лише до розумного розміру в межах законодавчого тарифу, не нижче нього [13]. Нарешті, § 4a RVG допускає гонорар успіху

(Erfolgshonorar) у трьох чітко визначених випадках: якщо предметом є грошова вимога до 2 000 євро, якщо надається послуга зі стягнення боргу, або якщо без такої угоди клієнт за розумної оцінки взагалі відмовився б від захисту своїх прав [13]. Порівняно з англо-американськими системами це суттєво вужчий перелік підстав.

Щодо впливу ШІ, тарифна модель RVG демонструє структурну інертність: прив'язка гонорару до предмета справи, а не до часових витрат означає, що автоматизація рутинних операцій – підготовки документів, пошуку правових позицій, аналізу матеріалів – формально не торкається механізму нарахування винагороди. Однак це не означає, що питання використання ШІ в німецькій адвокатурі залишається поза увагою регулятора.

На початку 2025 року Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) опублікувала лейтфаден, присвячений застосуванню ШІ-інструментів у адвокатській практиці [14]. Документ визнає потенціал таких інструментів в аналітичній роботі, документообігу, правових дослідженнях і перекладах, одночасно наголошуючи на ризику так званих «галюцинацій» (Halluzinationen) – формування хибних відомостей унаслідок неповноти або однобічності навчальних даних. BRAK також вказує, що застосування ШІ без належного контролю з боку адвоката може призвести до виникнення юридичної відповідальності (haftungsrechtliche Probleme) [14]. Вимоги з використання ШІ структурується навколо трьох взаємопов'язаних обов'язків: перевірки достовірності результатів алгоритму, дотримання адвокатської таємниці при роботі із зовнішніми платформами та забезпечення прозорості перед клієнтом щодо застосованих інструментів. Усі три обов'язки мають безпосередній стосунок до гонорарної проблематики, навіть якщо документ не розглядає питання винагороди як самостійний предмет регулювання.

Примітним є те, що лейтфаден BRAK має рекомендаційний, а не обов'язковий характер і прямо визнає свою неповноту [14]. Це регуляторне самообмеження є промовистим на тлі глибшої суперечності: тарифна система RVG, яка на перший погляд ізолює гонорарну практику від технологічних змін, насправді накопичує внутрішнє напруження. Коли алгоритм скорочує час виконання типової роботи з кількох годин до кількох хвилин, а розмір гонорару при цьому залишається незмінним, питання про відповідність фіксованого тарифу реальному обсягу праці переходить із площини правового регулювання у площину професійної етики та суспільного сприйняття адвокатської послуги. Саме в цій точці тарифна модель, традиційно орієнтована на захист клієнта від фінансової непередбачуваності, стикається з викликом, який при її розробці не передбачався.

Висновки

Проведений аналіз засвідчує, що жодна з розглянутих гонорарних моделей не виявилася структурно готовою до умов ШІ-автоматизації – кожна з них стикається з власною версією одного й того самого виклику: невідповідністю між традиційним критерієм визначення винагороди та реальним обсягом праці, яку фактично виконує алгоритм. Для України, яка перебуває на етапі формування усталених підходів до регулювання адвокатської винагороди, порівняльний досвід трьох юрисдикцій може бути корисним у різних вимірах: американська судова казуїстика демонструє, що відповідальність за результати роботи алгоритму покладається на адвоката незалежно від наявності спеціального регулювання; британський досвід SRA вказує на потенціал загальних вимог компетентності та прозорості як інструменту адаптації існуючої нормативної бази без її кардинального перегляду; німецький лейтфаден BRAK, попри його рекомендаційний характер, пропонує операційну модель із трьох взаємопов'язаних обов'язків – верифікації, конфіденційності та прозорості перед клієнтом, – яка може слугувати орієнтиром для розробки відповідних стандартів адвокатської діяльності.

Література

1. Заборовський В.В., Манзюк В.В., Стойка А.В. Правова природа винагороди за правову допомогу (гонорару) адвоката. *Науковий вісник Ужгородського національного*

університету. Серія: Право. 2020. Вип. 61. Т. 2. С. 138–142.URL: https://visnyk-juris-uzhnu.com/wp-content/uploads/2021/02/33-1.pdf

2. Сьомак Т.О. Особливості винагороди адвоката за професійну діяльність в Україні та Німеччині. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право*. 2024. Вип. 83. Т. 3. С. 329–334. DOI: https://doi.org/10.24144/2307-3322.2024.83.3.51

3. Остафійчук Л.А. Про гонорар успіху адвоката. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2022. № 11. С. 736–740. URL: https://lsej.org.ua/11_2022/178.pdf

4. Згама А.О., Зятіна Д.В. Гонорар успіху представника в контексті витрат на правничу допомогу: юридично-психологічний аспект і практика застосування в господарському судочинстві. *Юридична психологія*. 2021. № 1 (28). С. 65–73. DOI: https://doi.org/10.33270/03212801.65

5. Perlman A.M. The Legal Ethics of Generative AI. *Suffolk University Law Review*. 2024. Suffolk University Law School Research Paper 24-17. DOI: https://doi.org/10.2139/ssrn.4735389

6. Felső F., Onderstal S., Seldeslachts J. The Pricing Structure of Legal Services: Do Lawyers Offer What Clients Want? *Review of Industrial Organization*. 2022. Vol. 61. P. 123–148. URL: https://www.researchgate.net/publication/360231705_The_Pricing_Structure_of_Legal_Services_Do_Lawyers_Offer_What_Clients_Want

7. Gabuthy Y., Peterle E., Tisserand J.-C. Legal Fees, Cost-Shifting Rules and Litigation: Experimental Evidence. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*. 2021. Vol. 93. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S2214804321000458

8. American Bar Association. *Model Rules of Professional Conduct. Rule 1.5: Fees*. URL: https://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/rule_1_5_fees/

9. Mata v. Avianca, Inc., No. 22-cv-1461 (PKC), Opinion and Order on Sanctions (S.D.N.Y. June 22, 2023). URL: https://storage.courtlistener.com/recap/gov.uscourts.nysd.575368/gov.uscourts.nysd.575368.54.0.pdf

10. Merken S. OpenAI-backed startup brings chatbot technology to first major law firm. *Reuters*. 2023. 16 February. URL: https://www.reuters.com/legal/legalindustry/allen-overy-becomes-first-big-law-firm-use-harvey-ai-platform-2023-02-15/.

11. Legal Aid, Sentencing and Punishment of Offenders Act 2012, s. 44. URL: https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2012/10/section/44.

12. Solicitors Regulation Authority. *SRA Code of Conduct for Solicitors, RELs, RFLs and RSLs*. URL: https://www.sra.org.uk/solicitors/standards-regulations/code-conduct-solicitors/

13. Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) in der Fassung der Bekanntmachung vom 15. März 2022 (BGBl. I S. 610), zuletzt geändert durch Artikel 14 des Gesetzes vom 8. Dezember 2025 (BGBl. 2025 I Nr. 318). URL: https://www.gesetze-im-internet.de/rvg/

14. Bundesrechtsanwaltskammer. Künstliche Intelligenz in Anwaltskanzleien: BRAK veröffentlicht Leitfaden. 2025. 8. Januar. URL: https://www.brak.de/newsroom/newsletter/nachrichten-aus-berlin/2025/ausgabe-1-2025-v-812025/kuenstliche-intelligenz-in-anwaltskanzleien-brak-veroeffentlicht-leitfaden/

15. Loring J.M., Lee A.R. From Enhancement to Dependency: What the Epidemic of AI Failures in Law Means for Professionals. Jones Walker LLP. 2025. 19 August. URL: https://www.joneswalker.com/en/insights/blogs/ai-law-blog/from-enhancement-to-dependency-what-the-epidemic-of-ai-failures-in-law-means-for.html

e-mail: olga.vereczi@gmail.com

ATTORNEY FEE FORMATION: FOREIGN EXPERIENCE AND TRANSFORMATION IN THE AGE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE

The article examines models of attorney fee formation in the context of the technological transformation of the legal profession. Drawing on materials from three jurisdictions – the United States, the United Kingdom, and Germany – the main fee arrangements are analysed: the hourly rate, fixed fee, contingency fee, retainer fee, and their hybrid variants. It is noted that the selected jurisdictions embody fundamentally

different degrees of state involvement in fee regulation: from a fully market-driven model (USA) through a reformed market model with regulatory elements (UK) to a statutory tariff system (Germany). The impact of artificial intelligence on established fee models is examined concurrently. It is demonstrated that the automation of routine legal operations – legal research, document preparation, and data analysis – undermines the legitimising basis of the hourly rate by calling into question whether time spent corresponds to the actual value of the service rendered. Through the lens of Mata v. Avianca (2023, USA) and the Bundesrechtsanwaltskammer guidance (2025, Germany), the article illustrates that responsibility for the outputs of algorithmic tools rests with the attorney regardless of the fee model applied, and that obligations of verification, confidentiality, and transparency towards the client are emerging as a common regulatory standard across all three systems. Attention is drawn to the fact that the tariff model (the RVG system), which has traditionally protected clients from unpredictable costs, may under conditions of AI-driven automation become a mechanism for obtaining unchanged remuneration for substantially reduced labour. It is concluded that assessing the fairness of fee models in the age of artificial intelligence requires a shift away from criteria based on time spent and statutory tariffs towards criteria centred on the value of the outcome and the transparency of the process by which it is achieved.

Key words: attorney fees, fee models, artificial intelligence, comparative law, access to justice, legal aid costs.