

EKONOMIE A PRÁVA

Jméno přednášejícího

VŠE

Letní/zimní semestr xxxx/yy



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



PŘEDNÁŠKA 10

Soudní spory



Soukromoprávní spory

1. Motivace vznést žalobu

2. Motivace se dohodnout (mimosoudní vyrovnání)

Model: P... žalující

D...žalovaný

- Náklady sporu C_P , C_D – každý nese své (U.S. rule)
- Žalovaná částka V
- Odhad, že žalující vyhraje
 - Odhad žalujícího: P_P
 - Odhad žalovaného: P_D

Stejná očekávání

A. Stejně optimistické/pesimistické odhady

$$P_p = P_D = 70 \%$$

$$V = 100\,000, c_p = 20\,000, c_D = 30\,000$$

$$E\pi_p = 0,7 \times 100\,000 - 20\,000 = 50\,000$$

$$E\pi_D = -0,7 \times 100\,000 - 30\,000 = -100\,000$$

Prostor pro dohodu:

[50 000; 100 000]

→ vyrovnání kolektivně ušetří $20\,000 + 30\,000 = 50\,000$ na vedení sporu

Rozdílná očekávání

B. Žalující je *relativně* pesimistický

$$P_p = 70\%, P_D = 80\%$$

$$E\pi_p = 0,7 \times 100\,000 - 20\,000 = 50\,000$$

$$E\pi_D = -0,8 \times 100\,000 - 30\,000 = -110\,000$$

Prostor pro dohodu

[50 000; 110 000] → vyrovnání

Žalovaný vidí své šance ve sporu hůře než žalující

Je proto ochoten nabídnout ještě více za mimosoudní vyrovnání

Rozdílná očekávání

C. Žalující je *relativně* optimistický

$$P_p = 95 \%, P_D = 40 \%$$

$$E\pi_p = 0,95 \times 100\,000 - 20\,000 = 75\,000$$

$$E\pi_D = -0,4 \times 100\,000 - 30\,000 = -70\,000$$

} Není prostor pro vyjednávání

Žalující vidí své šance optimisticky: požaduje za vyrovnání vysokou částku

Žalovaný pro změnu vidí své šance optimisticky: za vyrovnání je ochoten zaplatit malou částku

Vliv pravidel – přiznání nákladů řízení

„Loser-pays“ rule (England, CZ)

Poražená strana musí uhradit náklady soudního řízení vítězné straně

U.S. rule

Každý nese své náklady

Jak se toto projevuje v ochotě uzavřít mimosoudní dohodu?

Vliv pravidel – přiznání nákladů řízení

Loser-pays, žalující je optimistický

$$P_p = 90 \%, P_D = 50 \%$$

$$E\pi_p = 0,9 \times (100\,000) - 0,1 \times (20\,000 + 30\,000) = 85\,000$$

$$E\pi_D = -0,5 \times (100\,000 + 20\,000 + 30\,000) - 0,5 \times 0 = -75\,000$$

⇒ Není prostor pro vyjednávání

Vliv pravidel – přiznání nákladů řízení

Ale: pokud by každá strana nesla své vlastní náklady

$$E\pi_p = 0,9 \times (100\ 000) - 20\ 000 = 70\ 000$$

$$E\pi_D = -0,5 \times (100\ 000) - 30\ 000 = -80\ 000$$

⇒ Je prostor pro vyjednávání

- Přiznání nákladů druhé strany zvyšuje výši zisku/ztráty, o kterou se ve sporu hraje
- Při optimismu stran potom žalující požaduje více a žalovaný je ochoten platit méně

Mimosoudní vyrovnání – obecné závěry

Dohoda je snazší:

- Strany mají stejné očekávání
- Obě jsou (relativně) pesimistické ohledně vlastního výsledku

Dohoda je obtížná

- Obě strany jsou (relativně) optimistické ohledně vlastního výsledku

Soukromoprávní spory

1. Dohody jsou žádoucí
2. Předvídatelnost výsledku usnadňuje dohodu
 - Stabilní právo
 - Konzistentní soudní rozhodování
 - Precedens
 - Advokáti - experti \oplus
- motivace vést spor \ominus
3. Alokace nákladů má vliv na dohodu
„evropské“ pravidlo → méně dohod

Motivace vznést žalobu

Společensky žádoucí? (efektivní)

- Náklady sporu (společenské)
 - Společenský přínos soudních sporů?
 - Škůdce platí náhradu
 - Optimální péče
 - Plnění smlouvy
 - Optimální alokace vlast. práv
 - Precedens (veřejný statek)
 - Konzistentní rozhodování soudů
- } změna chování

Motivace vznést žalobu

Soukromá

- $P_p V > C_p$
- Redistribuce od žalovaného

⇒ Soukromé motivace (náklady a přínosy) téměř nesouvisí se společenskými náklady a přínosy

⇒ Velmi obtížné nastavit adekvátní motivace

Hromadné žaloby

- USA vs. Evropa
- Situace v ČR?
- Důvody pro zavedení hromadných žalob
- Důvody proti zavedení hromadných žalob
- Case: náhrada škody v kuponech
- Empirické studie