



TAIKAUS GINČŲ, KILUSIŲ TARP UŽSAKOVO IR RANGOVO, SUREGULIAVIMO GALIMYBĖS IKITEISMINIU ETAPU

Violeta Keršulienė

*Vilniaus Gedimino technikos universitetas, Saulėtekio al. 11, LT-10223 Vilnius, Lietuva
El. paštas kvioleta@adm.vtu.lt*

Įteikta 2006-12-15; priimta 2007-06-07

Santrauka. Straipsnyje, remiantis ekonominiais skaičiavimais, analizuojama tikėtina statybos proceso dalyvių elgsena sprendžiant tarpusavio ginčus. Naudojant optimizmo (arba skirtingo įsitikinimo) ir asimetrinės informacijos modelius bandoma rasti abiem ginčo šalims ekonomiškai naudingiausią elgesio variantą ikiteisminėje ginčo stadijoje bei analizuojamas teismo bylinėjimosi socialinis vertingumas.

Reikšminiai žodžiai: teisminis ginčas, optimizmo (skirtingo įsitikinimo) modelis, asimetrinės informacijos modelis, taikus ginčo sprendimas.

POSSIBILITIES OF CLIENTS AND CONTRACTOR'S DISPUTES SETTLEMENT AT THE PRETRIAL STAGE

Violeta Keršulienė

*Vilnius Gediminas Technical University, Saulėtekio al. 11, LT-10223 Vilnius, Lithuania
E-mail: kvioleta@adm.vtu.lt*

Received 15 December 2006; accepted 7 June 2007

Summary. The article analyses, by using economic methods, the probable behaviour of construction process parties during a dispute settlement. With the use of optimism (or differing perceptions) and asymmetric information models an attempt is made to determine the most economically advantageous behavioural pattern for both parties at the pretrial stage and analyses social value of a litigation dispute.

Keywords: litigation dispute, the optimism (or differing perceptions) model, asymmetric information model, peaceful solution of the dispute.

1. Įvadas

Paskutiniaisiais dešimtmečiais nykstant riboms tarp atskirų mokslo šakų, formuojasi naujos mokslo kryptys, kurios, nors ir nėra visiškai savarankiškos, turi specifinių tyrimų sričių. Viena tokių krypčių drąsiai galima laikyti teisę ir ekonomiką kaip visumą. Ši kryptis, pradėjusi formotis praėjusio amžiaus pabaigoje, jau parodė ekonomistams, kaip teisinė sistema veikia ekonominį visuomenės gyvenimą, o teisininkams įrodė, jog analizuojant priimamų norminių aktų ir teismų sprendimų rezultatus, būtina atsižvelgti į ekonominius aspektus. Ekonominė ir teisinė sistemos susietos abipusiu poveikiu. Teisinė sistema veikia individų elgseną,

o per ją – visą ekonominę sistemą. Ekonominė sistema taip pat veikia individų elgseną, o atitinkamai ir teisinę sistemą. Ekonominė sistema daugiausia veikia siekius, tikslus, o teisinė sistema nustato tam tikrus elgsenos apribojimus.

Išskirtiniu ekonomikos ir teisės kaip visumos bruožu galima būtų laikyti ekonominių metodų pasitelkimą analizuojant norminius aktus, teisės doktrinas ir teisinius procesus [1]. Tokiu būdu ekonominės koncepcijos, prielaidos apie visuomenės elgseną naudojamos kaip metodologinė teisinės sistemos bazė. Ekonomikos ir teisės kaip visumos mokslas ne tik papildo teorinę teisinių doktrinų, analizuojančių teisinius procesus, bazę, bet ir yra kaip priemonė, leidžian-

ti prognozuoti, kaip teisė paveiks visuomeninius pokyčius.

Šiame darbe, remiantis ekonominiais išskaičiavimais, analizuojama tikėtina statybos proceso dalyvių elgsena sprendžiant tarpusavio ginčus, bandoma rasti abiem ginčo šalims ekonomiškai naudingiausią elgesio variantą ikiteisminių ginčo etapų.

Ekonomikos dėsnių taikymo galimybėms teisėje nemažai dėmesio skyrė D. G. Baird, R. H. Gertner ir R. C. Piciker [2], T. J. Miceli [1], K. N. Hylton [3], B. G. M. Main ir A. Park [4]. Iš Lietuvos autorių vertėtų paminėti S. Mitkų ir T. Dėjų, analizavusius lošimų teorijos pritaikymo galimybes statybos darbų viešiesiems pirkimams [5, 6], R. Simaitį, nagrinėjusį taikaus ginčo išsprendimo procedūras [7], E. K. Zavadską, E. Peldschus, L. Ustinovičių, Z. Turskį, analizavusius lošimų teorijos pritaikymą statybos technologijoje ir vadyboje [8].

2. Bylinėjimosi priežastys

Iš pirmo žvilgsnio atrodytų, kad statybos proceso dalyviai, tarp kurių yra kilęs ginčas, įvertinę bylinėjimosi trūkumus (ilgas procesas, bylinėjimosi išlaidos, komplikotas tolesnis šalių bendradarbiavimas ir pan.), visuomet yra suinteresuoti taikia ginčo baigtimi. Tačiau paanalizavus kiekybinius statybos rangos kategorijai priskirtų Lietuvos teismuose išnagrinėtų civilinių bylų rodiklius, galima pastebėti tolygų šios kategorijos bylų skaičiaus augimą [9]. Suprantama, kad tokį bylų skaičiaus didėjimą galima būtų paaiškinti statybos mastų augimu Lietuvoje. Tačiau, kita vertus, statybos darbų rangovai, turėdami pakankamai užsakymų statybos darbams vykdyti, visuomet dės pastangas, siekdami išsaugoti savo dalykinę reputaciją ir neprarasti brangaus laiko bylinėtis, o siekdami taikiai ginčą išspręsti jie gali pasiūlyti kitai ginčo šaliai didesnių nuolaidų, kad ši nesikreiptų su ieškiniu į teismą. Nors taikiam ginčo sureguliuojimui dažnai prireikia daug pastangų, tolerancijos, kūrybiškumo ir ištvermės, taikus susitarimas neatrodo toks neįmanomas, perpratus ekonominę ir socialinę jo potekstę.

Be to, reiktų pažymėti, kad taikus ginčo išsprendimas labai dažnai yra priimtinesnis visuomeniniu požiūriu, nes taip yra sutaupoma biudžeto lėšų, iš kurių yra išlaikoma teismų sistema. Tačiau suprantama, jog į kilusį ginčą įtrauktos šalys visuomet stengiasi patenkinti savo asmeninius interesus, visuomeninį interesą nustumdamos į antrą planą arba, dar dažniau, visai jį užmiršdamos.

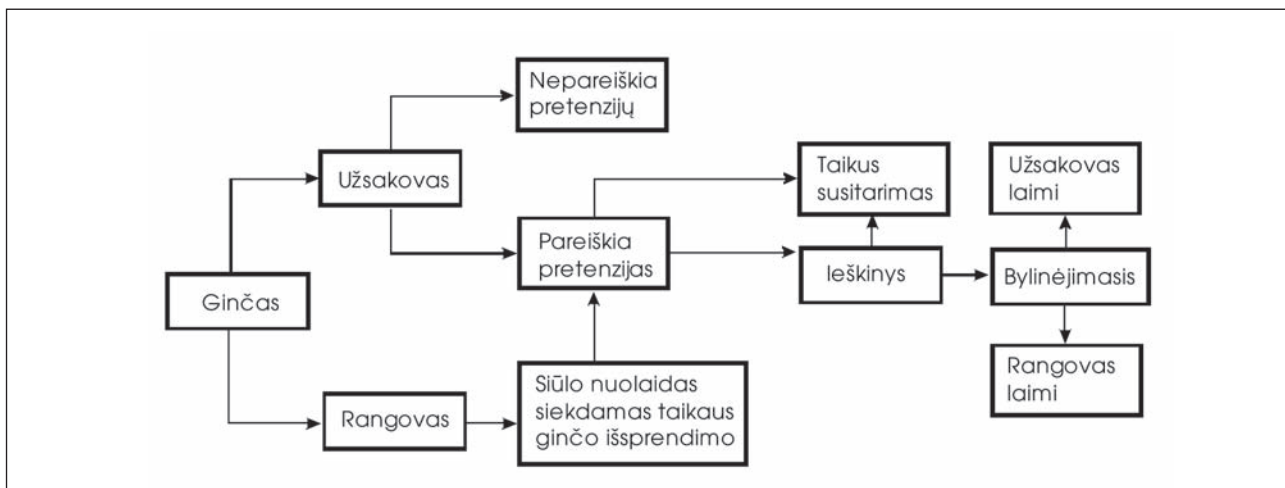
Žinant, kad ginčai ne visuomet baigiasi taikiu jų sureguliuojimu, kyla klausimas – kodėl dalis ginčų pasiekia teismus? Prieš atsakant į šį klausimą taikant ekonominius metodus reikia ginčo eigą pavaizduoti grafiškai (1 pav.).

Siekiant nustatyti, kokie pagrindiniai veiksniai lemia statybos proceso dalyvių ginčo peraugimą į teisminių bylinėjimą, tikslinga į ginčo eigą pažvelgti ekonomisto akimis. Tuo tikslu ginčo analizei pritaikykime ekonominius modelius – optimizmo (arba skirtingų šalių lūkesčių dėl bylos baigties) modelį ir asimetrinės informacijos modelį. Pažymėtina, kad šiame straipsnyje analizuojami tik tokie ginčai, kai rangovo padarytų nuostolių užsakovui nekompensuoja draudikai, kurie yra apdraudę rangovą privalomuoju civilinės atsakomybės draudimu (kitais tarant, nedraudiminių įvykių atvejais) arba kai draudimo išmokos neužtenka nuostoliams visiškai padengti. Kai nuostolius užsakovui visiškai kompensuoja draudikai, ginčas tarp šalių baigiasi taikiai, jeigu abi šalys sutinka dėl padarytų nuostolių dydžio.

3. Optimizmo modelis arba skirtingas įsitikinimas dėl bylos baigties

Darykime prielaidą, kad užsakovas mano, jog jo galimybė išlošti ginčą yra lygi 90 procentų, bet statybos rangovas jo galimybę laimėti prilygina tik 40 procentų. Tarkime, kad abi ginčo šalys sutaria, jog užsakovo nuostoliai yra 50 000 litų. Kiekvienos ginčo šalies bylinėjimosi išlaidas prilyginkime 10 000 litų.

Taikydami lošimų teoriją įvertinti, kokia situacija užsakovui būtų palankiausia, užsakovo vertinamą jo gali-



Ginčo eigos schema

The scheme of the dispute course

mybę laimėti teisminį ginčą pažymėkime L_i , o L_a pažymėkime statybos rangovo vertinamą užsakovo galimybę laimėti ginčą (kitais tariant, L_a yra rangovo vertinimas, kokios jo galimybės pralošti teisminį ginčą). Taip pat P pažymėkime piniginę sumą, kurią teismas priteistų užsakovo naudai, jeigu šis laimėtų teisminį ginčą, o B_i ir B_a atitinkamai pažymėkime užsakovo ir rangovo bylinėjimosi išlaidas¹.

Taigi, naudodami šiuos kintamuosius, galime apskaičiuoti laukiamą užsakovo bylinėjimosi vertę ($L_i P - B_i$), jeigu teismo sprendimu jo naudai priteista suma yra didesnė už bylinėjimosi išlaidas. Jeigu prognozuojama bylinėjimosi vertė yra teigiama, aišku, kad užsakovas visuomet sieks teismo bylinėjimosi, jeigu, išnaudojus visas galimybes, ginčo baigti taikiai susitarimu nepavyko. Žinant šias užsakovo prognozes, galima teigti, kad jį tenkintų bet koks rangovo pasiūlymas S taikos sutarčiai sudaryti, kuris $S \geq L_i - B_i$.

Rangovo prognozuojama bylinėjimosi kaina yra $L_a P + B_a$. Taigi, rangovą tenkintų taikus susitarimas, kurio suma $S \leq L_a P + B_a$. Taikus susitarimas tarp statybos rangos sutarties šalių yra įmanomas, jeigu egzistuoja tokia pasiūlymo suma S , kuri tenkina sąlygą:

$$L_i P - B_i \leq S \leq L_a P + B_a, \quad (1)$$

atitinkamai

$$L_i P - B_i \leq L_a P + B_a.$$

Taigi taikus susitarimas galimas, jeigu maksimali rangovo galima pasiūlyti suma yra didesnė už minimalią sumą, kurią sutiktų priimti užsakovas.

Nelygybę galime pertvarkyti:

$$(L_i - L_a)P \leq B_a + B_i. \quad (2)$$

Įstatę kintamųjų reikšmes, matome, kad konkrečiu atveju $(0,9 - 0,4) \times 50\,000 > 10\,000 + 10\,000$ arba

$$(L_i - L_a)P > B_a + B_i. \quad (3)$$

Jeigu darytume prielaidą, kad $L_i = L_a$.

Iš to išeina, kad, šalims turint vienodą įsitikinimą dėl galimybės laimėti ginčą, taikus susitarimas visuomet yra įmanomas todėl, kad šalys turi bendrą interesą išvengti bylinėjimosi išlaidų, o taikus ginčo sureguliuojimas nėra garantuotas, jeigu kuri nors šalis tvirtai laikosi pozicijos, jog

$$(L_i - L_a)P \leq B_a + B_i.$$

Tokiu atveju šalims tuo sunkiau derėtis, kuo labiau skiriasi jų įsitikinimai dėl bylos baigties.

Taigi atlikę gana nesudėtingus matematinius skaičiavimus bylinėjimosi ekonominiam naudingumui įvertinti, galime daryti keletą išvadų. Pirma, teisminis bylinėjimasis yra tuo mažiau priimtinas, kuo didesnė yra bylinėjimosi kaina, kuri iki bylinėjimosi pradžios dažniausiai yra nustatoma intuیتیviai. Antra, bylinėjimasis yra tuo priimtinesnis, kuo didesnis yra skirtumas $L_i - L_a$, atspindintis opti-

mistines šalių prognozes dėl bylos baigties. Kitaip tariant, bylinėjimasis yra tuo priimtinesnis, kuo užsakovo prognostinis vertinimas jam laimėti ginčą yra didesnis, o rangovo prognozės dėl ginčo eigos yra optimistiškesnės. Trečia, turint $L_i - L_a > 0$, bylinėjimasis šalims yra tuo priimtinesnis, kuo pinigų suma P , kurią tikisi prisiteisti užsakovas (arba rangovo padarytų nuostolių užsakovui dydis), yra didesnė.

4. Asimetrinės informacijos modelis

Ekonomistų dažniausiai netenkina optimistinės bylinėjimosi prognozės todėl, kad jos neįvertina įvairių nenumatytų išlaidų. Kodėl, pavyzdžiui, racionaliai mąstančios šalys, turinčios vienodų galimybių dėl bylos baigties, nesutaria ginčo baigti taikiai? Paanalizuokime teismo bylinėjimosi tikslingumą, esant asimetriniam informacijos srautui. Pavyzdžiui, rangovas, padaręs žalą užsakovui, dažniausiai žino, kada jis elgėsi aplaidžiai arba kokie konkrečiai jo veiksmai sukėlė žalą, bet šios informacijos jis niekuomet neatskleis užsakovui, tikėdamasis, kad šis padarytos žalos nepastebės arba, jeigu ir pastebės, nesugebės tinkamai įvertinti. Konfidencialios informacijos (pavyzdžiui, apie paties užsakovo aplaidumą, nerūpestingumą, lėmusį nuostolių atsiradimą) taip pat gali turėti ir užsakovas. Tokia informacijos asimetrija neleidžia iš anksto, nežinant, kad tokią informaciją viena iš ginčo šalių turi, numatyti priežasčių, kodėl viena ar kita ginčo šalis nesutinka su, atrodytų, gana didelėmis pasiūlytomis nuolaidomis taikiam susitarimui sudaryti, o siekia teismo bylinėjimosi.

Siekdami paanalizuoti galimą ginčo šalių elgseną tokioje situacijoje, tarkime, kad užsakovas turi konfidencialios informacijos, padidinančios jo galimybes laimėti teisminį ginčą. Įsivaizduokime, kad egzistuoja du užsakovų tipai: užsakovai, kurie savo pareigas vykdė tinkamai ir savo veiksmais neprisidėjo prie žalos atsiradimo, turi didelių galimybių laimėti bylą ir jas vertina (procentais) L_a , ir užsakovai, kurie aplaidžiai vykdydami savo išpareigojimus, prisidėjo prie žalos atsiradimo, turi nedidelių galimybių laimėti bylą ir jas vertina L_n . Suprantama, kad visuomet $L_a > L_n > 0$. Užsakovai, žinodami jų galimybes laimėti bylą, gali suskaičiuoti jų laukiamą nuostolių padengimą dėl teismo bylinėjimosi. Užsakovams, turintiems didelių galimybių laimėti, suma, kurią jie prisiteis, yra $L_a P - B_i$, o ši suma užsakovams, kurių galimybės laimėti bylą nedidelės, yra $L_n P - B_i$, čia $L_a P - B_i > L_n P - B_i$.

Tačiau rangovai, neturėdami informacijos, kuria disponuoja užsakovai, negali numatyti, kokiam konkrečiai tipui priklauso kita ginčo pusė, t. y. užsakovai, nors rangovai gali žinoti, kad egzistuoja keli užsakovų tipai. Tarkime, kad a nusako „didelių galimybių“ užsakovų gausą. Tokiu būdu rangovas gali apskaičiuoti vidutinę užsakovų galimybes laimėti bylą:

$$L_{\text{vid.}} = aL_a + (1 - a)L_n. \quad (4)$$

Iš to išeina, kad rangovo laukiama teismo bylinėjimosi kaina su atsitiktiniu užsakovu yra $L_{\text{vid.}} P + B_a$. Kaip ir ankstesniame tikimybinio skaičiavimų modelyje, taikus susitarimas šiuo atveju būtų įmanomas, jeigu rangovas galėtų

¹ Straipsnyje bylinėjimosi išlaidomis yra laikomos tik tos išlaidos, kurios nebus teismo sprendimu priteistos ginčo šalims.

užsakovui pasiūlyti tokią piniginę sumą P , kurią užsakovas verčiau priimtų, negu nuspręstų bylinėtis.

Jeigu pirmiausia rangovas pasiūlytų užsakovui sumą, kuri yra didesnė arba lygi „didelių galimybių“ užsakovo bylinėjimosi vertei, t. y. $L_d P - B_p$, abiejų tipų užsakovai sutiks su tokiu pasiūlymu, ir ginčas bus išspręstas be teismo bylinėjimosi. Tarkime, kad rangovas imasi tokios lošimo strategijos, kurią taikydamas ir siekdamas patenkinti abiejų tipų užsakovus, pasiūlo sumą, lygią $S_d = L_d P - B_p$, atitinkančią mažiausią sumą, kurią gavęs užsakovas nesikreiptų į teismą. Pagal šią strategiją rangovas praranda sumą, lygią $L_d P - B_p$, o ginčas nepasiekia bylinėjimosi stadijos.

Tačiau rangovas gali stengtis sumažinti jo prarandamą sumą, naudodamas įvairias strategijas. Tarkime, jis pasiūlo sumą, kuri $S_n = L_n P - B_p$. Nedidelių galimybių laimėti bylą turintis užsakovas sutiks su tokiu pasiūlymu, tačiau užsakovas, kurio galimybės laimėti teisminį ginčą yra didelės, tokį siūlymą atmes ir su ieškiniu kreipsis į teismą. Ši užsakovų išskyrimo į kelis tipus strategija lemia individualias rangovo derybas su kiekvienu užsakovu atskirai („nedidelių galimybių“ užsakovas ginčą baigs taikiu susitarimu, o „didelių galimybių“ užsakovas kreipsis į teismą). Kai rangovas nežino, kurio tipo užsakovui jis siūlo pinigų sumą kaip kompensaciją už padarytus nuostolius, siekdamas ginčą baigti taikiai, jo laukiamos išlaidos pagal šią strategiją yra

$$a(L_d P + B_a) + (1 - a)(L_n P - B_p). \quad (5)$$

Trečia galima strategija būtų rangovo pasiūlyta mažesnė suma, negu S_n , tai abiejų tipų užsakovai pasiūlymą atmestų, o tarp šalių kilęs ginčas pasiektų teismą.

Rangovas, apskaičiavęs vidutines užsakovų galimybes laimėti bylą (4), sieks taikaus susitarimo sudarymo neviršydamas išlaidų, kurios yra $L_{vid} P + B_a$. Nesunku suvokti, kad ši kaina bus priimtina L_n tipo užsakovui, tačiau netenkina „didelių galimybių“ užsakovo. Tokia strategija gali būti priimtina ir rangovui, nes jam paprastai visuomet yra pigiau patenkinti bent vienam tipui priklausančio užsakovo interesus, nes tai leidžia sutaupyti bylinėjimosi su šio tipo užsakovu išlaidas.

Kaip matėme, ginčas su „didelių galimybių“ užsakovu, esant asimetrinės informacijos modeliui, visuomet pasiekia teismą, kai rangovas pasirenka užsakovų išskyrimo strategiją vietoje optimistinės strategijos. O rangovas visuomet greičiau rinksis šią strategiją, jeigu jo tikėtinosios išlaidos (5) yra mažesnės už jo išlaidas pagal lošimo strategiją $L_d P - B_p$, t. y. jeigu:

$$\frac{1-a}{a}(L_d - L_n)P > B_i + B_a. \quad (6)$$

Galima pažymėti, kad tai labai panašu į optimistinio modelio sąlygą (3), o tai leidžia daryti keletą analogiškų išvadų. Pavyzdžiui, abu modeliai numato, kad teisminis bylinėjimas yra tuo mažiau pageidautinas, kuo bylinėjimosi kaina $B_i + B_a$ yra didesnė. Taip pat abu modeliai leidžia teigti, kad disponuojamos informacijos persvara keičia taikaus susitarimo kainą (nežiūrint į tai, kad informacijos pobūdis gali keistis). Tačiau kiekvienas iš šių modelių leidžia daryti skirtingas išvadas, kai ginčai perauga į teisminį bylinėjimąsi.

5. Stimulus reikšti ieškinį: visuomeninis ir asmeninis požiūriai

Ekonominiu požiūriu įvertinę taikaus susitarimu sudarymo galimybes, paanalizuokime, kas skatina vieną iš ginčo šalių pareikšti ieškinį teisme. Kaip jau matėme, užsakovas dažniausiai pateiks ieškinį, jeigu laukiama bylinėjimosi nauda viršija bylinėjimosi sąnaudas. Reali užsakovo bylinėjimosi nauda (nuostoliai) priklauso nuo to, kaip ieškinyš bus išnagrinėtas.

Užsakovai, svarstantys galimybę kreiptis su ieškiniu į teismą, priims sprendimą pateikti teismui ieškinį, jeigu pinigine bylinėjimosi nauda $L_i P - B_i$ viršys bylinėjimosi sąnaudas f , o užsakovai, kurie tikisi susitarti be bylinėjimosi, pateiks ieškinį teismui, jeigu taikaus susitarimo sudarymo kaina S viršys f . Straipsnyje nėra stengiamasi nustatyti tikslesnę taikaus ginčo sureguliuojimo kainą, nes realybėje ji yra nustatoma derybų tarp užsakovo ir rangovo būdu. Tačiau galima drąsiai teigti, kad niekada užsakovas nesutiks su taikaus susitarimo sąlyga, kai jam siūloma suma yra mažesnė, nei jis tikisi išlošti bylinėjimosi atveju. Kitaip tariant, $S \leq L_i P - B_i$.

Užsakovas apsisprendžia, ar verta bylinėtis, lygindamas jo paties išlaidas ir išlošį, kurį jis tikisi gauti konkrečiu atveju. Tačiau ne mažiau aktualus yra klausimas, kai užsakovo sprendimas yra priimtinas socialiniu požiūriu. Į jį galėtume atsakyti tik susipažinę su teisinės sistemos funkcijomis, skatinančiomis individus veikti socialiai priimtiniu būdu. Pavyzdžiui, deliktinėje teisėje grėsmė sulaukti pareikšto ieškinio skatina teisės pažeidėjus imtis efektyvių atsargumo priemonių, siekiant išvengti nelaimingų atsitikimų. Nukentėjusios pusės apsisprendimas dėl bylinėjimosi proceso nebūtinai sutampa su optimaliu sprendimu socialiniu požiūriu.

Pavyzdžiui, paanalizuokime paprastą modelį, kai rangovas, linkęs daryti pažeidimą, renkasi tarp „imtis atsargumo priemonių“ ir „nesiimti atsargumo priemonių“. Jeigu jis nuspręs nesiimti atsargumo priemonių, žalos padarymo grėsmės tikimybė bus n_n , bet jeigu jis imsis atsargumo priemonių, kurios jam kainuos x , ši grėsmė sumažės ir bus $n_a < n_n$. Užsakovo, kuriam yra padaroma žala, nuostoliai kiekvienu atveju bus vienodi ir juos pažymėkime N . Nukentėjusiosios pusės (užsakovo) bylinėjimosi išlaidos yra L_p , o pažeidėjo (rangovo) atitinkamai L_a .

Pabandykime įvertinti socialinį bylinėjimosi vertingumą. Jeigu nukentėjusioji pusė pareiškia ieškinį ir pažeidėjas reaguoja imdamasis atsargumo priemonių, bendra socialinio vertingumo ekonominė išraiška būtų

$$x + n_a(N + L_i + L_a), \quad (7)$$

į kurią yra įskaičiuotos atsargumo priemonių, bylinėjimosi kaina, kompensacija už patirtus nuostolius. Priešingai, jeigu užsakovas nesikreips į teismą, rangovas ir ateityje nesiims atsargumo priemonių, o socialinis tokios elgsenos vertingumas būtų

$$n_n N. \quad (8)$$

Iš to išeina, kad elgsena yra socialiai priimtina, jeigu (7) yra mažiau negu (8) arba, kitaip tariant, jeigu

$$x + n_a(L_i + L_a) < (n_n - n_a)N. \quad (9)$$

Interpretuojant gautą sąlygą galima pasakyti, kad bylinėjimasis yra priimtinas, jeigu apsaugos priemonių kainos ir bylinėjimosi tikėtinosios kainos suma yra mažesnė, nei padaryta žala. Tačiau užsakovas, patyręs nuostolių dėl rangovo veiksmų, dažniausiai kreipsis į teismą, jeigu $N > L_p$, o tai ne visuomet gali sutapti su socialinio bylinėjimosi primtinumo sąlyga (9). Skirtumas tarp individualaus ir socialinio akstino bylinėtis atsiranda dėl dviejų veiksnių. Pirma, užsakovai ignoruoja bylinėjimosi išlaidas, kurias patiria rangovai; antra, užsakovai ignoruoja, kad tarp šalių kylantys ginčai dėl žalos skatina rangovus investuoti į nelaimingų atsitikimų statybos procese prevenciją. Šie veiksniai lemia, kad, ignoruojant socialinį bylinėjimosi vertingumą, visuomenėje kyla pavojus atsirasti kraštutinumams: šalis gali siekti bylinėtis kiekvieno ginčo atveju arba į teismus visai nesikreipti, nors jų interesai ir yra pažeidžiami.

6. Išvados

1. Darbe pateikta tarp statybos rangovo ir užsakovo kilusio ginčo eigos schema.

2. Taikant optimistinį modelį vertinant bylinėjimosi tikslingumą, darytina išvada, kad teisminis bylinėjimasis ginčo šalims yra tuo priimtinesnis, kuo mažesnė yra bylinėjimosi kaina, kuo didesnis yra skirtumas tarp ginčo šalių prognozių dėl bylos baigties ir kuo didesnis yra rangovo padarytų nuostolių užsakovui dydis (kitai tariant, ieškinio suma).

3. Esant optimistiniam modeliui rangovas ir užsakovas visuomet turi galimybę ginčą baigti taikiai susitarimu, jeigu jų prognostinis vertinimas dėl bylos baigties yra vienodas.

4. Rangovas, pasirinkęs asimetrinės informacijos modelį bylinėjimosi tikslingumui įvertinti, dažniausiai taikų susitarimą pasieks tik su „nedidelių galimybių“ užsakovu.

5. Ginčo šalių apsisprendimas bylinėtis arba ginčą baigti taikiai susitarimu ne visuomet gali būti priimtinas socialiniu požiūriu: bylinėjimosi kaina socialiniu požiūriu gali būti didesnė už socialinį bylinėjimosi vertingumą, o taikaus susitarimo sudarymas gali neskatinti šalių investuoti į nelaimingų atsitikimų (avarijų) statybos procese prevenciją.

Literatūra

1. MICELI, T. J. *The economic approach to law*. Stanford University Press, 2004. 379 p.
2. BAIRD, D. G.; GERTNER, R. H.; PICKER, R. C. *Game theory and the law*. Harvard University Press, 1995. 330 p.
3. HYLTON, K. N. Asymmetric – information model of litigation. *International Review of Law and Economics*, 2002, Vol 22, p. 153–175.
4. MAIN, B. G. M.; PARK, A. The impact of defendant offers into court on negotiation in the shadow of the law: experimental evidence. *International Review of Law and Economics*, 2002, Vol 22, p. 177–192.
5. MITKUS, S.; DĖJUS, T. Multiple criteria evaluation of construction tenders in accordance with the law on public procurement of the Republic of Lithuania. *Statyba (Civil Engineering)*, 2000, Vol 6, No 6, p. 440–444.
6. MITKUS, S. Public procurement of construction work: a bimatrix game model. *Statyba (Civil Engineering)*, 2001, Vol 7, No 4, p. 334–338.
7. SIMAITIS, R. Taikos sutartis Lietuvos privatinėje teisėje. *Justitia*, 2004, Vol 1, p. 8–22.
8. ZAVADSKAS, E. K.; PELDSCHUS, E.; USTINOVIČIUS, L.; TURSKIS, Z. *Lošimų teorija statybos technologijoje ir vadyboje*. Vilnius: Technika, 2004.
9. Infolex. Praktika [žiūrėta 2006-01-23]. Prieiga per internetą: <<http://www.teismupraktika.lt>>

Violeta KERŠULIENĖ. Master of Law/ Master of Technical Sciences/ PhD student of Technological Sciences, Vilnius Gediminas Technical University. Director, Dept of Law, Vilnius Gediminas Technical University, Saulėtekio al. 11, LT-10223 Vilnius, Lithuania. Research interests: construction management and policy, building legislation, coordination of interests among the participants of construction process.