

**Др Александар Мојашевић,\***  
Доцент Правног факултета,  
Универзитет у Нишу

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ ЧЛАНАК

UDK: 347.91/95:33

Рад примљен: 30.06.2015.  
Рад прихваћен: 03.12.2015.

## **ПАРНИЦА НАСУПРОТ НЕПОСРЕДНОМ ПРЕГОВАРАЊУ: ЕКОНОМСКА АНАЛИЗА\*\***

**Апстракт:** Предмет овог рада јесте компарација парнице и непосредног преговарања, односно правне и економске димензије ових двају различитих метода решавања грађанскоправних спорова. У теоријском делу рада биће изложени најважнији аргументи у прилог парнице, као редовног метода, попут: једнаког третмана странака, посебно оних са нижим материјалним статусом; могућности улагања правних лекова; задовољења принципа потпуне накнаде штете; постизања правичног решења, и других; као и аргументи који говоре у прилог непосредног преговарања, као посебног АДР метода, као што су: уштеда трошкова, времена и других ресурса; избегавање ризика губитка у парници; постизање мирног решења, итд. На бази наведених теоријских аргумената, биће спроведено пилот-истраживање на узорку студентске популације у сврху испитивања њихових ставова о предностима и недостацима парнице и непосредног преговарања (зависна варијабла). Структура узорка сачињена је од подједнаког броја студената завршних година Правног, Економског и Филозофског факултета у Нишу, те припадност факултету представља независну варијаблу. Општи циљ истраживања јесте установити да ли, генерално гледано, постоји статистички значајна разлика у преферирању парнице у односу на непосредно преговарање студената права наспрам студената економије и студената психологије. Полази се од тога да студенти права фаворизују парницу у односу на непосредно преговарање, руководећи се првенствено неекономским параметрима у процени двају метода, као последица едукације правника. Но, генерални закључак овог истраживања јесте да не

\* mojasevic@prafak.ni.ac.rs

\*\* Овај чланак је резултат рада у оквиру пројекта под називом „Заштита људских и мањинских права у европском правном простору“, финансираног од стране Министарства просвете и науке Републике Србије (референтни број 179046).

*постоји статистички значајна разлика у преферирању парнице, односно непосредног преговарања студента права у односу на студенте економије и психологије.*

**Кључне речи:** парница, непосредно преговарање, компарација, ефикасност.

## 1. Теоријски оквир истраживања

У страној правној теорији (Fiss, 1984) одавно су истакнута четири кључна разлога у *прилог парнице* и пратеће политике њеног промовисања. При том, ови разлози истовремено су уперени *против поравнања*, као исхода преговарања, које се у оквиру економских модела најчешће приказује као пожељнија алтернатива у односу на парницу. Реч је о следећим аргументима: неравнотежи моћи између страна у спору; проблему добијања сагласности на закључени споразум о поравнању; недостатку правног основа споразума о поравнању за континуирану судску интервенцију; и непостизању правичног решења путем преговора. У наставку текста елаборираћемо сваки од ових разлога посебно.

Прво, поједини економски модели (Cooter, Marks, Mnookin, 1982) посматрају преговарање и поравнање у *сенци права*, тј. у сенци очекиваног суђења и судске пресуде као његовог исхода. У тим моделима полази се од базичне претпоставке да странке имају *једнако богатство*. Но, иако богатство странака не мора нужно утицати на преговарачку моћ странака и, последично, исход преговора, постоје случајеви у којима је оно пресудно. На пример, у случају спора између радника и велике корпорације због повреде на раду или у вези с радом, очит је дисбаланс у материјалној, и консеквентно, преговарачкој снази двеју страна. С тим у вези, Фис (Fiss, 1984: 1076) наводи три начина како неједнака расподела богатства може утицати на исход преговора. Прво, богатија странка је спремнија да *прикупи и обради информације* које су јој неопходне за антиципирање исхода суђења. То практично значи да је богатија странка у предности над сиромашнијом странком у току преговора око склапања поравнања, будући да може прецизније да предвиди исход суђења као алтернативу преговорима. Друго, сиромашнија странка може прихватити нижи износ поравнања у односу на онај износ новца који би добила на основу судске пресуде, због *хитне потребе за новцем или извршењем неке обавезе*. То не мора нужно бити спорно, али ако богатија странка (у улози туженог) искористи ту хитну потребу за новцем сиромашније странке како би издејствовала плаћање нижег износа поравнања, може се говорити о злоупотреби. Треће, богатија

странка (у својству туженог) може искористити чињеницу да сиромашнија странка (у улози тужиоца) нема довољно средстава да изнесе ствар на суђење како би у преговорима снизила износ поравнања. Знајући ову чињеницу, богати тужени може у току преговора снизити поравнање за износ парничних трошкова које тужилац не би могао да плати на суђењу.

Имајући у виду речено, Фис промовише парницу с обзиром на то да судија, као непристрасно треће лице, може отклонити последице дисбаланса у материјалним могућностима странака, коришћењем одређених процесних механизма, попут допуне одбране (сиромашног) тужиоца, позивања сводока, итд (Fiss, 1984: 1077).

Други Фисов аргумент у корист парнице везан је за тзв. *принципал-агент проблем* (Fiss, 1984: 1078–1082). Наиме, с обзиром на то да постоји могућност да агент не поступа у интересу свог клијента, већ у сопственом интересу у току преговора око склапања поравнања, јасно је да склопљено поравнање може бити на штету клијента (приципала). Овај проблем нарочито се усложњава када су у питању одређене *организације или групе*. Управо се код њих може поставити питање овлашћења за заступање чланова у преговорима око склапања поравнања са трећим лицима, као и питање сагласности са садржином склопљеног поравнања. Чак и уколико се зна ко је овлашћен да заступа одређену организацију, не значи да ће то лице (агент) поступати у најбољем интересу чланова организације приликом преговора око склапања поравнања са трећим лицима. Рецимо, менаџер акционарског друштва може склопити поравнање које је у његовом интересу, а не у интересу власника друштва. Сличан резон важи и за синдикалне представнике и чланове синдиката. С друге стране, као пример неформалних група којима недостају прецизна правила о процедури која прописују начин добијања сагласности на закључене споразуме са трећим лицима, Фис наводи етничке или расне мањине, групе бивших осуђеника и друге групе. Коначно, и код тзв. *групних парница (class actions)* испољава се проблем добијања сагласности ради обезбеђења пуноважности споразума о поравнању.

Треће, овај аутор (Fiss, 1984: 1082) истиче да се у одређеним економским моделима (Posner, 1973; Shavell, 1982; Priest, 1982) поравнање посматра као савршен супститут пресуди, без узимања у обзир чињенице да се пресудом у првом степену не окончава парнични поступак, као и да након правноснажности пресуде некада постоји потреба за праћењем наложених мера. Фис наводи пример (Fiss, 1984: 1083) бракоразводних парница у којима постоји потреба за континуираном судском интервенцијом. Осим тога, постоји могућност и да се околности промене након склапања

споразума о поравнању. Те измењене околности захтевају да суд, по поднетом захтеву за модификацију споразума, промени услове склопљеног споразума. Међутим, у већини случајева то је немогуће, јер нема довољно чињеничног и правног основа да суд процењује о нечему о чему претходно није одлучивао (Fiss, 1984: 1083).

Коначно, Фис доследно стаје у одбрану *правде*, а не мира, тј. правичног, а не мирног решења спора. Полазећи од чињенице да заговорници АДР метода протежирају поравнање, будући да се њиме, а не пресудом, постиже мирно решење спора уз ниже укупне друштвене трошкове парнице, Фис истиче (Fiss, 1984: 1085) да адјудикацију ваља посматрати у ширем смислу. Наиме, по његовом мишљењу, (вероватно и мишљењу већине правника), судије представљају јавне службенике који свој легитимитет црпе из воље представника народа, попут носилаца извршне и законодавне власти. Надлежност судија дефинисана је нормама јавног права, а не нормама приватног права, те су дужни да подстичу оне вредности које су прописане уставом и законима. Фис види парницу више као јавноправну установу, за разлику од АДР заступника који на парницу гледају као на приватноправну установу. Ти различити погледи на парницу управо чине линију раздвајања између Фиса и његових истомишљеника, с једне стране, и АДР заступника, с друге стране. Наиме, АДР заступници виде парницу само као један од метода решавања спорова и, сходно томе, ако би број парница био изнад друштвеног оптимума, то би указивало да овај метод није ефикасан. Из тог разлога, требало би прибећи другим методима решавања спорова, првенствено преговарању. С друге стране, заступници парнице придају адјудикацији шири смисао, који се огледа у томе да би стварност требало приближити одређеним идеалима, наравно, уз помоћ државне принуде. Није дужност судије, према мишљењу Фиса, да максимизира циљеве (користи) појединачних странака, нити да осигурава мир међу странкама у спору. „*Бити против поравнања* [подвукао А. М.] сугерише једино да уколико се странке поравнају, друштво добија мање него што се чини, и у погледу цене, [друштво] не зна да за то [закључење споразума о поравнању] плаћа. Странке се могу поравнати, остављајући правду по страни. Поравнање у неком спору у школи може осигурати мир, али не и расну једнакост. [...], и иако таква мирна коегзистенција може бити нужан предуслов [за остварење] правде, [...], она није правда сама по себи. Поравнати се за нешто значи прихватити мање од неког идеала.“

Поред наведених основних аргумената у корист парнице, у теорији (Coleman, Silver, 110–119) наводи се још неколико разлога који доводе у питање политику која промовише преговарање и поравнање. Реч је о томе да се судским пресудама боље штити јавни поредак; затим, да споразум о по-

равнању може генерисати негативне екстерне ефекте на (трећа) лица ван споразума; као и да судске пресуде генеришу позитивне екстерне ефекте на трећа лица, односно да судске пресуде представљају неку врсту *јавних добара*.

С друге стране, постоје одређени, махом, *економски разлози* због којих би за странке у спору било корисније да изаберу непосредно преговарање и, последично, склапање поравнања у односу на суђење, односно наставак парничног поступка до доношења правоснажне пресуде. Прво, парница је *скупљи* метод решавања спорова у односу на непосредно преговарање јер изискује виши ниво материјалних издатака са индивидуалног и друштвеног аспекта. Другим речима, склапањем поравнања штеде се трансакциони трошкови суђења, првенствено судски парнични трошкови и трошкови адвоката. Затим, склапањем поравнања, странке и други учесници у поступку (судије и адвокати) *штеде време* које могу искористити за друге продуктивне делатности, што значи да избор поравнања генерише нижи ниво опортунитетних трошкова у односу на суђење. Даље, уколико се поравнају, странке избегавају *ризик губитка у парници*, који је нарочито изражен у правном систему, попут нашег, у којем странка која изгуби у парници сноси укупне парничне трошкове (тзв. *принцип ризика*).<sup>1</sup> Сходно томе, странка која има аверзију према ризику, рецимо ако је сиромашна, бива подстакнута на склапање поравнања. Додајмо и то да је поравнање пожељније од судске пресуде будући да почива на *аутономији воље странака*, а не на принуди која је карактеристика државног (судског) апарата који спроводи парнични поступак и доноси пресуду.

## 2. Методолошки приступ

### 2.1. Проблем, предмет и значај истраживања

Узимајући у обзир истакнуту дихотомију између парнице и непосредног преговарања, отвара се питање *избора* између ова два метода решавања спорова. Будући да је реч о типичним правним институтима, не треба да чуди због чега ово питање побуђује пажњу правних теоретичара. Но, откуд интересовање економске науке за ову тему? Одговор је једноставан. Чим постоји *избор* између две или више алтернатива, отвара се простор за *економску анализу*, у овом случају, анализу ефикасности различитих

---

1 У теорији се принцип ризика назива и *енглеским правилом* у вези са алокацијом укупних парничних трошкова, наспрот *америчком правилу*, по којем свака страна сноси своје трошкове. Различитим методама алокације парничних трошкова најдетаљније бавио се Стивен Шавел (Shavell, 1982).

метода решавања спорова са аспекта максимизације друштвеног благостања. Будући да је парница *скупљи* метод решавања спорова у односу на непосредно преговарање, то би био потребан, вероватно и довољан разлог за неког ко економски резонује<sup>2</sup> да се определи за „алтернативу“. С друге стране, фактор исплативости непосредног преговарања вероватно не би представљао довољан разлог због кога би се типичан правник „одрекао“ парнице, *као основног и редовног метода решавања спорова*. С обзиром на то да иза овог метода стоји држава са својим апаратом принуде, требало би да парница правницима улива више поверења. Сматрамо да је овакав став, између осталог, последица едукације правника. Како то добро примећује проф. Кнежевић (Кнежевић, 2006, стр. 136), *едукатори често пренаглашавају значај и улогу државе и права у људским животима, што може имати за последицу искривљену слику стварности*.

У овом раду полазимо од тога да је непосредно преговарање између странака у спору<sup>3</sup> ефикаснији метод у односу на парницу, самим тим, и да је политика подстицања преговарања *пожељнија* са аспекта минимизације укупних друштвених трошкова парничног поступка. Но, познато је да се већина правника не руководи уопште, или само, ефикасношћу у случају било ког избора, па и избора између различитих метода решавања спорова. Зато се отвара питање: *да ли већина правника, у нормативном смислу, прихвата преговарање као пожељнији метод?* Наша претпоставка јесте да у правничкој популацији доминира већински став у корист парнице, а који је превасходно последица едукације ове струке. Другим речима, већина правника перципира парницу (суђење) као *форум за задовољење правде, за потпуно обештење*, а то је вредност која је супериорнија у односу на ефикасност, односно минимизацију трошкова поступка. Да бисмо проверили нашу хипотезу, спроводимо пилот-истраживање ставова студената Правног факултета у Нишу о предностима и недостацима парнице и непосредног преговарања, свесни чињенице да се добијени резултати не могу уопштити и применити на целокупну правничку популацију. Зато је овде реч о *пилот-истраживању* са намером да се у будућности спроведе слично истраживање на широј популацији правника. Иначе, теоријски значај овог истраживања огледао би се у унапређењу досадашњих сазнања о односу

2 То не мора нужно бити економиста, будући да је све више правника који користе „економски резон“ у сагледавању правних питања. До тога је дошло захваљујући експанзији нове научне дисциплине *Економске анализе права*, којој и аутор овог рада припада.

3 Када треће лице учествује у преговарању, реч је о *посредном преговарању*. Најтипичнији облик јесте *медијација*. Но, у овом раду изостављамо медијацију и друге сличне алтернативне методе, будући да се фокусирамо на парницу и *непосредно преговарање између странака у спору након покретања поступка*.

парнице и непосредног преговарања и, нарочито, економској димензији тог односа. Практични значај огледао би се у примени добијених резултата у сврху побољшања едукације правника о ефикасности наведених метода.

## **2.2. Циљ и хипотезе истраживања**

*Општи циљ истраживања јесте установити да ли, генерално гледано, постоји статистички значајна разлика у преферирању парнице у односу на непосредно преговарање студената права наспрам студената економије и студената психологије.*

С обзиром на општи циљ истраживања, полазна претпоставка јесте да студенти права радије бирају парницу у односу на непосредно преговарање, односно радије бирају наставак поступка у односу на понуђено поравнање, за разлику од студената економије и психологије.

Но, поред општег циља, истраживање обухвата и неколико специфичних циљева. *Први специфични циљ истраживања јесте установити да ли, и у којој мери, студенти права, за разлику од студената економије и психологије, узимају у обзир одређене економске параметре, попут: трошкова, времена, личног напора или ризика, приликом избора између парнице и преговарања.* Из овог циља истраживања произилази неколико посебних хипотеза:

Студенти права, за разлику од студената економије и психологије, радије ће бирати наставак парничног поступка ради потпуног обештећења него што би поравнањем пристали на нижи износ накнаде штете, занемарујући уштеду времена, новца или ризик губитка у парници.

Студенти права, за разлику од других група, радије ће бирати наставак парничног поступка чак и у случају када је вредност поравнања виша у односу на очекивану вредност од пресуде, док ће студенти економије, за разлику од других група, радије бирати поравнање у овој ситуацији.

Студенти права, за разлику од студената економије и психологије, радије ће изабрати наставак парничног поступка очекујући нижи степен личног ангажовања него што би се упустили у преговарање које изискује више напора и ангажовања.

*Други специфични циљ истраживања јесте установити да ли, и у којој мери студенти права, за разлику од студената економије и психологије, у одређеним специфичним ситуацијама, радије бирају парницу него преговарање због: једнаког третмана и боље правне заштите у судском поступку; постизања правичног, а не мирног решења спора; и избегавања заступања од стране*

*другог лица у преговорима.* Из овог циља произилазе следеће посебне хипотезе:

Студенти права, за разлику од студената економије и психологије, радије ће бирати парницу него преговарање због очекиваног једнаког третмана у судском поступку.

Студенти права, за разлику од студената економије и психологије, радије ће бирати парницу него преговарање због очекиване боље правне заштите у судском поступку. Студенти права, за разлику од студената економије и психологије, радије ће бирати парницу него преговарање због избегавања принципал-агент проблема у преговорима.

Студенти права, за разлику од студената економије и психологије, радије ће бирати парницу него преговарање због потпуног обештећења и заштите угрожених права у судском поступку.

*Трећи специфични циљ истраживања јесте установити да ли, и у којој мери, постоје одступања у погледу односа према ризику од стране студената права у односу на студенте економије и психологије.* Конкретније речено, базични налаз теорије изгледа да појединци испољавају *аверзију према ризику* у ситуацији када избор укључује *сигуран добитак* (позитиван оквир), али да променом оквира из позитивног у негативни (у ситуацији када избор укључује *сигуран губитак*) испољавају *склоност ка ризику* (Kahneman, Tversky, 1979), стављамо у контекст избора између парнице и преговарања и испитујемо однос студената према ризику. Посебна хипотеза од које полазимо јесте да ће променом оквира (из позитивног у негативни), правници, у односу на економисте и психологе, испољити статистички значајну разлику у избору парнице и поравнања и показати већу склоност ка ризику.

### **2.3. Варијабле истраживања**

Будући да у овом истраживању превасходно испитујемо ставове студентске популације правника у односу на ставове студената економије и психологије, *припадност факултету* представљаће прву *независну варијаблу*, у односу на коју ћемо испитати ставове студентске популације о преферирању парнице, односно непосредног преговарања (*зависна варијабла*).

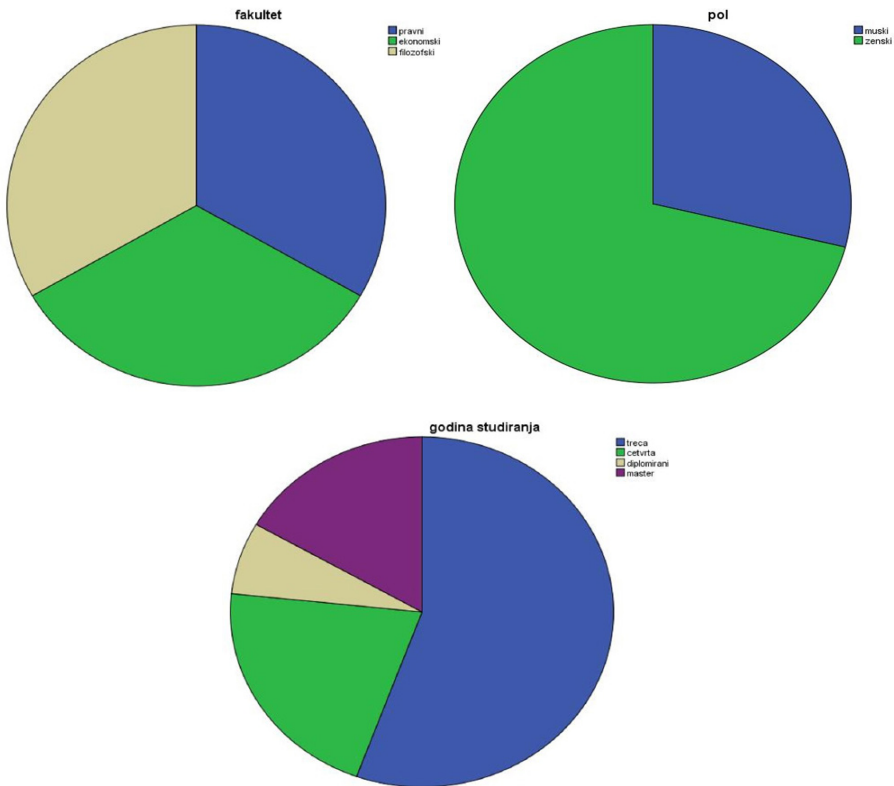
Но, поред припадности факултету, испитаћемо и ставове студената о преферирању парнице, односно непосредног преговарања у односу на *пол* (друга независна варијабла). Коначно, и *година студирања* представљаће



посебну независну варијаблу у односу на коју ћемо мерити ставове студената о истакнутом питању.

#### **2.4. Опис узорка, начин спровођења истраживања и план статистичке обраде података**

Истраживање је спроведено у Нишу марта 2015. године. Укупно је испитано 90 студената, и то по 30 (или 33,3%) студената Правног, Економског и Филозофског факултета у Нишу – Департмана за психологију. Од укупног броја испитаних, 64 или 71% биле су особе женског пола, а 26 или 29% особе мушког пола. Педесет студената или око 55% узорка чинили су студенти треће године, 19 студената или око 21% студенти четврте године, 15 студената или око 17% пете године и 6 студената или око 7% дипломираних. Просечна старост испитаника оба пола је око 23 године.



Графикон 1. Структура узорка према факултету, полу и години студирања.

Истраживање је спроведено стандардном техником научне методологије за прикупљање података – анкетним упитником. Упитник је састављен у сврху спровођења истраживања и састојао се од 11 питања која се односе на испитивање ставова студената о преферирању парнице или непосредног преговарања. Испитивање је организовано групно на пригодном узорку студената који су присуствовали часовима вежби или предавања. У прилогу рада налази се упитник.

За статистичку обраду прикупљених података користили смо програм SPSS, верзију 19.

### 3. Резултати истраживања са дискусијом

*Табела 1.* Избор између наставка поступка и прихватања поравнања у нижем износу.

	Преференција парнице	Преференција поравнања	Нисам сигуран	Укупно
Правни	11	17	2	30
Економски	15	15	0	30
Филозофски	11	12	7	30
Укупно	37	44	9	90

На постављено питање *да ли бисте изабрали наставак парничног поступка у којем бисте остварили пуну накнаду штете или бисте одмах прихватили поравнање, али у нижем износу*, добијена је статистички значајна разлика у преферирању парнице и поравнања између правника, економиста и психолога (0,034). Када се погледа дистрибуција одговора унутар сваке групе, види се да половина економиста преферира парницу (половина поравнање), 57% правника преферира поравнање (37% преферира парницу), док је код психолога резултат скоро идентичан у погледу избора између парнице и поравнања (36% према 40%), али има и 23% неодлучних (што је 77% од укупног броја неодлучних). Код овог питања, очекивали смо да ће правници исказати већу преференцију ка наставку парничног поступка у односу на обе групе, али се то није потврдило, јер је ова група исказала већу преференцију према поравнању.

Друго питање открива *разлоге због чега су у претходној ситуацији правници, али и друге групе испитаника, бирали поравнање*.<sup>4</sup> Наиме, 52% од-

<sup>4</sup> Ваља узети у обзир и то да је дата могућност да један испитаник заокружи више разлога у прилог поравнања. Од ретко навођених *других* разлога у корист поравнања, издваја се по један одговор „очување психичког здравља“ из групе психолога, односно

говора правника односило се на уштеду времена, а 44% на избегавање ризика губитка у парници и плаћања укупних парничних трошкова (дакле, уштеду трошкова), као разлог за избор поравнања. Затим, 59% одговора психолога односило се на уштеду времена, а 35% на уштеду трошкова као разлог за тај избор. Коначно, 69% одговора економиста односило се на уштеду трошкова, а 25% на уштеду времена. Следи да је мањи број економиста (25%) навео уштеду времена као разлог за избор поравнања у односу на правнике и психологе, код којих је резултат приближан (52%, односно 59%). Приметно је то да је већи проценат економиста (скоро 70%) навео избегавање ризика губитка у парници и плаћање трошкова као разлог за одабир поравнања у односу на друге две групе (44% правника, односно 35% психолога).

Дакле, економисти преферирају поравнање идентично као и парницу, а од оних економиста који су изабрали поравнање, као разлог за тај избор највећи проценат истакао је *аверзију према ризику губитка и плаћања трошкова у парници*. С друге стране, *највише правника* определило се за поравнање, а као кључне разлоге навело је *уштеду времена и аверзију према ризику губитка и плаћања трошкова у парници*. Психолози преферирају поравнање скоро идентично као и парницу, али је код њих доминантан разлог *уштеда времена*.

Узимајући у обзир овакве резултате, следи да је оповргута прва посебна хипотеза да ће правници, у односу на друге групе испитаника, радије бирати парницу због потпуне накнаде штете него поравнање у нижем износу, занемарујући економске параметре, попут уштеде времена или избегавања ризика губитка у парници и плаћања трошкова. Управо супротно очекиваном, правници су највише бирали поравнање и, у већој мери, у односу на економисте, узимали у обзир уштеду времена као разлог за тај избор.

*Табела 2.* Избор између пресуде ниже очекиване вредности и поравнања веће вредности.

	Преференција парнице	Преференција поравнања	Нисам сигуран	Укупно
Правни	15	15	0	30
Економски	22	6	2	30
Филозофски	15	13	2	30
Укупно	52	34	4	90

правника, као и одговор да је „одлика нашег правног система да ћу изгубити у парници“ од стране једног економисте.

На треће питање добијени су врло интересантни резултати, али не постоји статистички значајна разлика између појединих група испитаника (0,098). Наиме, код овог питања очекивало се да ће највећи проценат економиста бирати поравнање будући да је вредност поравнања од 4.000 евра била већа у односу на очекивану вредност од пресуде у износу од 3.800 евра (80% x 5.000 – 20% x 1.000). Наша претпоставка била је да ће економисти радије бирати поравнање, знајући да израчунају очекивану вредност од пресуде, а да ће правници радије бирати наставак парничног поступка. Резултат је такав да је 20% економиста бирало поравнање (73% наставак поступка), а 50% правника наставак поступка (друга половина поравнање). Код психолога резултат је скоро изједначен са правницима – 43% бирало је поравнање, а 50% наставак поступка.

Дакле, економисти су радије бирали наставак парничног поступка него поравнање, док су правници, слично као и психолози, били подељени приликом овог избора. Но, будући да на овом питању не постоји статистички значајна разлика између различитих група испитаника, оповргнута је хипотеза да ће студенти права, за разлику од других група, радије бирати наставак парничног поступка чак и у случају када је вредност поравнања виша у односу на очекивану вредност од пресуде, док ће студенти економије, за разлику од других група, радије бирати поравнање у датој ситуацији.

Табела 3. Избор између парнице уз мање ангажовање и преговарања уз већи напор.

	Преференција парнице	Преференција преговарања	Нисам сигуран	Укупно
Правни	15	15	0	30
Економски	10	16	4	30
Филозофски	10	17	3	30
Укупно	35	48	7	90

Код четвртог питања пошли смо од тога да ће студенти права, за разлику од студената економије и психологије, радије изабрати наставак парничног поступка очекујући нижи степен личног ангажовања него што би се упустили у преговарање које изискује више напора и ангажовања. Но, добијени резултати указују на то да нема статистички значајне разлике између различитих група испитаника у погледу датог избора (0,261), чиме је горенаведена хипотеза оповргнута. Педесет посто правника бирало

је парницу (50% преговарање), 33,3% економиста и психолога бирало је парницу, а 53% економиста, односно 57% психолога бирало је преговарање у датој ситуацији.

Табела 4. Избор између парнице и поравнања у случају сиромаштва.

	Преференција парнице	Преференција преговарања	Нисам сигуран	Укупно
Правни	16	11	3	30
Економски	18	6	6	30
Филозофски	22	4	4	30
Укупно	56	21	13	90

Код петог питања увели смо *фактор сиромаштва*, очекујући да ће правници у улози сиромашног тужиоца, за разлику од других група, радије бирати парницу, јер им је у њој гарантован једнак третман у односу на другу страну у спору. Резултат је такав да не постоји статистички значајна разлика између појединих група испитаника у погледу избора између парнице и преговарања (0,215), чиме хипотеза није потврђена.

Табела 5. Избор између парнице са бољом правном заштитом и поравнања

	Преференција парнице	Преференција поравнања	Нисам сигуран	Укупно
Правни	15	12	3	30
Економски	18	10	2	30
Филозофски	18	9	3	30
Укупно	31	51	8	90

Код шестог питања претпоставили смо да ће студенти права, за разлику од студената економије и психологије, радије бирати парницу него преговарање због *очекиване боље правне заштите у судском поступку*. Све групе испитаника, а не само правници, радије су бирале парницу и резултат не показује статистички значајну разлику (0,901).

Табела 6. Избор између парнице и преговарања уз ангажовање принципала

	Преференција парнице	Преференција преговарања	Нисам сигуран	Укупно
Правни	26	3	1	30
Економски	24	4	2	30
Филозофски	22	3	5	30
Укупно	72	10	8	90

Код седмог питања, пошли смо од тога да ће студенти права, за разлику од студената економије и психологије, радије бирати парницу него преговарање како би избегли *принципал-агент проблем у преговорима*. Но, резултат указује на то да не постоји статистички значајна разлика у изборима између ових група испитаника (0,436). Висок проценат правника (87%) заиста је бирао наставак поступка, али је висок проценат присутан и код економиста (80%) и психолога (74%).

Табела 7. Однос према ризику – позитиван оквир.

	Преференција парнице	Преференција поравнања	Нисам сигуран	Укупно
Правни	9	16	5	30
Економски	7	17	6	30
Филозофски	8	17	5	30
Укупно	24	50	16	90

Код осмог питања пошли смо од тога да студенти права неће бирати сигуран износ поравнања у односу на ризик добитка идентичног износа на име пресуде у парници, за разлику од студената економије и психологије. Резултат је такав да нема статистички значајне разлике (0,981), јер је дистрибуција одговора по групама готово идентична. С друге стране, у укупној популацији испитаника, 55,5% њих бирало је сигурно поравнање у односу на несигуран износ пресуде идентичне вредности.

Табела 8. Однос према ризику – негативан оквир.

	Преференција парнице	Преференција поравнања	Нисам сигуран	Укупно
Правни	11	10	9	30
Економски	14	12	4	30
Филозофски	8	11	10	30
Укупно	34	33	23	90

Девето питање било је у негативном оквиру и пошли смо од тога да ће правници радије пристати да прихвате ризик губитка у парници него што би пристали на сигуран губитак идентичне вредности, за разлику од студената економије и психологије. Другим речима, пошли смо од тога да ће правници у већој мери испољити *аверзију према губитку* и, сходно томе, бирати парницу. Но, резултат је такав да нема статистички значајне разлике у изборима ових група испитаника (0,407). С друге стране, у укупној популацији испитаника, 38% њих испољило је *аверзију према губитку* и изабрало парницу, односно 37% њих бирало је поравнање. Приметно је и то да скоро сваки четврти испитаник није био сигуран приликом овог избора.

Табела 9. Мирно решење спора насупрот правичном решењу спора.

	Преференција парнице	Преференција поравнања	Нисам сигуран	Укупно
Правни	20	10	0	30
Економски	20	8	2	30
Филозофски	15	11	4	30
Укупно	55	29	6	90

Десето питање било је усмерено на то да провери ли ће правници радије преферирати парницу због потпуног обештећења и заштите угрожених права, за разлику од друге две групе, за које се очекивало да ће бирати мирно решење спора. Но, код овог питања није добијена статистички значајна разлика у изборима различитих група испитаника (0,249). Правници јесу радије бирали наставак поступка, али су то чинили и економисти и психолози. У укупној популацији испитаника, 62% њих бирало је наставак парничног поступка. Од 32% испитаника који су бирали поравнање, најчешће су као разлог наводили „очување међуљудских односа“.

Коначно, када се узму у обзир резултати по групама испитаника који се односе на *доминантан одговор на сва питања у упитнику*, види се да не постоји статистички значајна разлика између правника, економиста и психолога (0,337). Чињеница је да је доминантан одговор код свих група испитаника у правцу преферирања парнице, али он није статистички значајан. Затим, резултати указују на то да нема статистички значајне разлике између различитих група у погледу доминантног одговора према *години студирања* (0,473), као и према *полу* (0,846).

Табела 10. Доминантан одговор према групи испитаника.

	Доминантна преференција парнице	Доминантна преференција поравнања	Доминантна неодлучност	Укупно
Правни	16	11	0	27
Економски	18	10	2	30
Филозофски	17	8	4	29
Укупно	51	29	6	86

Табела 11. Доминантан одговор према години студирања.

	Доминантна преференција парнице	Доминантна преференција поравнања	Доминантна неодлучност	Укупно
III	25	19	3	47
IV	13	5	1	19
Дипломирани	3	3	0	6
Мастер	10	2	2	14
Укупно	51	29	6	86

Табела 12. Доминантан одговор према полу.

	Доминантна преференција парнице	Доминантна преференција поравнања	Доминантна неодлучност	Укупно
Мушки	14	8	1	23
Женски	37	21	5	63
Укупно	51	29	6	86



#### 4. Закључак

Једина статистички значајна разлика у преферирању парнице, односно непосредног преговарања, између ових група испитаника, испољила се код првог питања. Та разлика је таква да правници, за разлику од других група, у већој мери преферирају *поравнање* у односу на наставак парничног поступка, а као кључне разлоге навели су *уштеду времена* и *аверзију према ризику губитка и плаћања укупних парничних трошкова*. Овакав резултат указује на то да правници, супротно нашем очекивању, препознају и уважавају одређене економске параметре приликом избора између парнице и поравнања. Штавише, више правника навело је уштеду времена као разлог за одабир поравнања у односу на економисте. Затим, треће питање, код кога је дистрибуција одговора на граници статистичке значајности, указује на то да економисти, опет супротно нашем очекивању, нису бирали поравнање, иако је то било рационално у датој ситуацији. Потребно је било израчунати очекивану вредност од пресуде, а то смо очекивали пре свега од економиста, и јасно увидети да је избор поравнања рационалнији у односу на наставак парничног поступка. С друге стране, половина правника изабрала је поравнање, а наше очекивање било је да ће знатно мање правника направити такав избор. У сваком случају, могуће је да би се на већем узорку испољила статистички значајна разлика између правника и економиста код овог питања. Даље, питања четири, пет, шест, седам и десет су била усмерена на то да провере да ли ће правници, за разлику од других група, бирати парницу због мањег личног ангажовања, боље правне заштите, једнаког третмана, избегавања принципал-агент проблема у преговорима, пуне накнаде штете услед очигледне повреде права. Очекивали смо да ће, пре свега правници, као последица едукације, препознати ове факторе као подстицајне за избор парнице. Одговори правника јесу ишли у том смеру, али није испољена статистички значајна разлика у односу на друге две групе испитаника. Очито је то да су економисти и психолози препознали одређене правне категорије, попут једнаког третмана у судском поступку због присуства трећег лица (судије), боље правне заштите (пре свега због могућности улагања правних лекова) или потпуне компензације, које су их мотивисале у правцу одабира парнице. Коначно, осмим и деветим питањем желели смо да испитамо однос према ризику, ослонивши се на познату теорију изгледа. У укупној популацији испитаника обистинила су се предвиђања теорије изгледа. Наиме, у позитивном оквиру, 55,5% испитаника бирало је сигурно поравнање у односу на несигуран износ пресуде идентичне вредности, док је у негативном оквиру 37% њих бирало поравнање. Дакле, променом оквира смањио се проценат испитаника који су бирали поравнање, што значи да се повећао

број испитаника који су испољили спремност на ризик, а што је у складу с предвиђањем споменуте теорије. Но, променом оквира није испољена статистички значајна разлика у изборима различитих група испитаника. Наша претпоставка је била да ће, променом оквира, правници испољити већу склоност ка ризику, што се и обистинило, али су већу склоност према ризику исказали и економисти и психолози. Овај налаз у складу је с налазом другог истраживања у нашој земљи које се посебно бавило темом одлучивања у условима ризика с циљем испитивања динамике склоности и одбојности према ризику (Миличевић, Павличић, Костић, 2007: 157). Додајмо и то да је вероватно да би дистрибуција одговора на ово питање била другачија да није било опције „нисам сигуран/а“, јер је управо код овог питања било највише несигурних (скоро сваки четврти испитаник).

Када се сагледа *доминантан одговор на сва питања у упитнику* према групама испитаника, генерално гледано, закључак овог истраживања јесте да не постоји статистички значајна разлика у преферирању парнице, односно непосредног преговарања студената права у односу на студенте економије и психологије. Следи да је оповргнута полазна претпоставка да студенти права, за разлику од студената економије и психологије, радије бирају парницу у односу на непосредно преговарање, односно радије бирају наставак парничног поступка у односу на понуђено поравнање. Штавише, правници су испољили и одређен степен економске логике приликом избора између парнице и поравнања, у смислу укључења економских параметара, попут уштеде времена и трошкова, у тај избор. Један од могућих узрока оваквог резултата јесте да едукација на правном факултету није усмерена *само* на промовисање вредности правде и правичности. Присуство одређених традиционалних предмета у Наставном плану Правног факултета у Нишу, а који обрађују и алтернативне методе решавања спорова, попут Арбитражног права или Грађанско-процесног права, али и увођење нових предмета, попут Метода решавања спорова или Економске анализе права, потенцијално указује на то да су студенти права добро информисани о економској димензији алтернативних метода решавања спорова, у које спада и непосредно преговарање. Но, то не значи да даље не треба развијати ове и друге предмете који ће допринети развијању „личности“ правника у правцу веће рационалности која обухвата, између осталог, и економску ефикасност као вредност.

## Литература

- Coleman, J. Silver, C. (1986). Justice in Settlements. *Social Philosophy & Policy*. 4 (1). 102–144
- Cooter, D. R. Marks, S. Mnookin, R. (1982). Bargaining in the Shadow of the Law: A Testable Model of Strategic Behavior. *Journal of Legal Studies*. 11. 225–251
- Fiss, M. O. (1984). Against Settlement. *Yale Law Journal*. 93 (6). 1073–1090
- Kahneman, D. Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis Decision under Risk. *Econometrica*. 47. 263–291
- Кнежевић, Г. Павић, В. (2010). *Арбитража и АДП*. Београд: Правни факултет Универзитета у Београду
- Миличевић, А. Павличић, Д. Костић, А. (2007). Одлучивање у условима ризика и теорија изгледа. *Психологија*. 40 (1). 147–164
- Posner, A. R. (1973). An Economic Approach to Legal Procedure and Judicial Administration. *Journal of Legal Studies*. 2. 399–458
- Priest, L. G. (1982). Regulating the Contest and Volume of Litigation: An Economic Analysis. *Supreme Court Economic Review*. 1. 163–183
- Shavell, S. (1982). Suit, Settlement and Trial: A Theoretical Analysis under Alternative Methods for the Allocation of Legal Costs. *Journal of Legal Studies*. 11 (1). 55–81

**Aleksandar Mojašević, LL.D.**

*Assistant Professor,*

*Faculty of Law, University of Niš*

**LITIGATION VS. DIRECT NEGOTIATION:  
AN ECONOMIC ANALYSIS**

**Summary**

*The aim of this paper is to compare direct negotiation and litigation by examining the legal and economic aspects of these two different methods for resolving civil disputes. In the theoretical part of the paper, the first author explores the most significant arguments in favour of litigation as a regular dispute resolution method, such as: equal treatment of litigants, particularly those of lower financial standing; the possibility of pursuing legal remedies; the principle of full compensation for damage; the possibility of pursuing just satisfaction, and others. Then, the author presents the arguments in favour of direct negotiation as a special ADR method, such as: cost-efficiency, time-effectiveness and savings on other resources; avoiding the risk of losing the lawsuit; a peaceful dispute settlement, etc.*

*On the basis of these theoretical arguments, the author will conduct a pilot-research on a student population sample in order to explore students' attitudes on the advantages and disadvantages of litigation and direct negotiation (the dependent variable). The study sample is made of an equal number of senior students of the Faculty of Law and Faculty of Economics in Niš (the independent variable). The starting assumption is that law students will favour litigation over negotiation, considering that their assessment of the two methods may be primarily driven by non-economic factors and largely based on their legal education. The theoretical significance of this research is reflected in promoting general knowledge on the correlation between the two methods, particularly regarding the economic aspect of this relationship. The practical significance of this research is reflected in using the findings for the purpose of promoting the awareness and education of prospective legal professionals about the effectiveness of these two dispute resolution methods.*

**Key words:** *litigation, direct negotiation, comparison, effectiveness.*