

Проблемите принципал-агент при американските колективни искове

Татяна Маркова

The Principal-Agent Problems in American Class Actions

Tatiana Markova

Abstract

The article has made an analysis of the situation in the collective proceedings in the USA when agency problems arise between the class, i.e. the community of victims participating in the procedure (principal) and the lawyer of these victims (agent). A series of such problems are identified and examined. How could they be restricted or resolved? The analysis of the respective proposals shows that they are hard to be realized in practice as a whole. It proves that in case of offenses that have led to numerous victims with large damages, individual claims may take advantage with view of the compensation. We also demonstrate in what sense the analysis of the agency problems in the US class action is useful to prevent some serious ones to occur in the European court practice.

Keywords: class action, agency problems, victim compensation, advantage of the individual procedure, organizational schemes of agent relationshi.

Материята на колективните искове е широко изследвана в американската юридическа и икономическа литература. Безспорно те са и силно разпространени именно в Съединените американски щати. Характерното за тази съдебна процедура е, че чрез едно дело се отстояват правата на множество пострадали лица, увредени от едно нарушение. Впрочем колективните искове биват интегрирани във Федералните правила за гражданско съдопроизводство (англ. език - Federal Rules of Civil Procedure¹) (правило 23) на САЩ още през 1938 г. В много по-малка степен са разпространени в държави от Европейския съюз (ЕС), вкл. в България. На ниво ЕС липсва единна колективна процедура, като възприетите от страните членки съответни правни механизми са разнообразни².

Каква е дефиницията за проблемите принципал-агент в САЩ, към която се придържа? Най-общо казано, става дума за поведение на агента (адвокат), което е в ущърб на принципала (колектив или клас, т. е. общност от жертви, участващи в делото).

Проблемите принципал-агент при възприетата в САЩ процедура по колективни искове са сред основните недостатъци на същата. Намират израз в обстоятелството, че адвокатите получават големи хонорари, а потърпевшите от класа - малко по размери обезщетение. Именно тези проблеми биват изтъквани като аргумент за невъвеждането на американския тип процедура в ЕС. Анализът им според нас е от полза за предотвратяването на сериозни агентски проблеми при колективни искове в европейски страни. В последните всъщност съдебната практика по този род искове е оскъдна, а в някои държави съответната правна регламентация датира сравнително от скоро.

В нашата научна литература процедурата е почти напълно неизследвана. Марков разглежда в юридически аспект колективните искове за защита на потребителите у нас³. В статията е възприет подхода на новото за българската наука направление „Икономически анализ на правото“ (англ. език - Economic Analysis of Law). Накратко казано, характерно за това направление е, че правните норми се изследват през призмата на икономическите категории.

В настоящото изложение се разглеждат проблемите принципал-агент при американските колективни искове. Направен е опит да се сравнят резултатите за жертвите (обезщетение) при тази процедура и при индивидуална такава.

¹ Federal Rules of Civil Procedure, (<http://www.law.cornell.edu/rules/frcp>, изтеглен на 07.11.2014)

² В глава тридесет и трета от Гражданския процесуален кодекс у нас е уредено производството по колективни искове

³ Марков, М. Колективни искове за защита на потребителите. Общество и право, 9/2007, 9-23

Първо е проведен анализ на ситуацията при колективни дела в САЩ, в която възникват агентски проблеми. Идентифицират се и се изследват редица такива проблеми. Впоследствие се търси отговор на въпроса как те могат да бъдат ограничени или разрешени.

Анализ на ситуацията при колективни дела в Съединените щати, в която възникват агентски проблеми

От теоретична гледна точка при американските колективни иски проблемът принципал-агент е налице, когато интересите на субектите, представляващи общността от потърпевши, т. е. класа (репрезентативна жертва, адвокат), не са „изравнени“ с тези на класа. В литературата обаче основателно се обръща много малко внимание на ролята на репрезентативната жертва. Въпросната роля се свежда, както посочват някои автори (Schaefer), до „ключ към съдебната зала“⁴ за адвоката. В този смисъл проблемът принципал-агент е налице, когато интересите на агента (адвокат) не съвпадат с тези на принципала (колектив). Това обичайно е така - даже почти винаги.

Днес е добре известно, че принципалът би могъл да упражнява мониторинг и контрол върху поведението на своя агент. Това обаче обичайно не се случва в изследвания контекст. Van den Bergh и др. поддържат, че в САЩ адвокатът всъщност контролира колективната процедура и действа като предприемач⁵ (англ. език - entrepreneur) - прави голяма инвестиция, за да получи голямо възнаграждение. Потърпевшите от колектива обичайно не упражняват никакъв контрол върху делото. При иск от вида opt out (не участват само онези пострадали, които изрично, в определен срок, са се изключили от делото) класът е многоброен и много жертви може даже да не знаят, че участват в процедурата. Освен това според Ulen ако колективът е съставен от пострадали с малки вреди, за никой от тези индивиди понасянето на разходи за мониторинг не е оправдано⁶. В клас, в който има жертви с големи щети участниците могат да се опитат да се възползват от усилията на другите (англ. език - free riding). Ако всеки член на колектива иска другите членове да поемат разходите за мониторинг на адвоката, то всеки ще чака друг да го направи.

Хонорарите имат влияние върху поведението на защитниците при едно дело. Два са основните методи за дефиниране на адвокатските възнаграждения при възприетата в САЩ колективна процедура: на почасова основа (англ. език - lodestar) и като процент от обезщетението (англ. език - percentage of the recovery). Хонорарите, следва да подчертаем, се определят от съда. Такива има при спечелване на процеса или при сключване на съглашение.

При първия метод адвокатите предоставят на съда информация за броя часове, през които са работили по казуса. Съдът преценява дали претендираните от защитниците часове наистина са били изработени и дали това е било уместно. Според някои автори (Lynk) адвокатите предлагат и почасовото възнаграждение (произведението от броя часове и почасовия хонорар се нарича lodestar) и изискват корекции за риска (при загуба защитниците не получават нищо), за забавянето на плащането (в края на делото) и др.⁷ Други автори (Ulen) посочват, че съдът умножава часовете по разумен почасов хонорар и коригира произведението в зависимост от оценката си за особеностите на случая, като напр. комплексността на правните въпроси и пр.⁸

⁴ Schaefer, H-B. The Bundling of Similar Interests in Litigation. The Incentives for Class Action and Legal Actions taken by Associations. *European Journal of Law and Economics*, vol. 9, No. 3, May, 2000, pp.183-213, p.192

⁵ Van den Bergh, R. Private Enforcement of European Competition Law and the Persisting Collective Action Problem. *Maastricht Journal of European and Comparative Law*, No. 1, 2013, pp.12-34

⁶ Ulen, T. An Introduction to the Law and Economics of Class Action Litigation. *European Journal of Law and Economics*, vol. 32, No. 2, Oct., 2011, pp.185-203

⁷ Lynk, W. J. The Courts and the Market: An Economic Analysis of Contingent Fees in Class-Action Litigation. *Journal of Legal Studies*, vol. 19, 1990, pp.247-260. Този автор разглежда колективни иски, които генерират общ фонд (англ. език - common fund) - хонорарите се изплащат от общата сума, предоставена от ответника. Това е обичайния начин за възнаграждаване на адвокатите по колективни дела в САЩ. Членовете на класа получават „каквото остане“ след изплащането на хонорарите. Понякога защитниците биват възнаграждавани не от общия фонд, а от ответника.

⁸ Ulen, T. Цит.съч.

Така или иначе в крайна сметка в разглеждания контекст адвокатските възнаграждения се определят от съда.

При този метод (англ. език - lodestar) за защитниците на класа е изгодно да им бъдат заплатени колкото се може повече часове. Тези индивиди могат да имат стимул да удължават процедурата (Ulen)⁹. В сходна посока се изказва и друг автор - Schaefer - според него този метод произвежда стимули за „създаване на разходи“¹⁰. Както посочихме, съдът преценява дали претендираните от адвокатите часове действително са били изработени и дали това е било уместно, но е ясно, че той е изправен пред информационни проблеми... Непосредственият извод от казаното е, че на практика е трудно да се контролират ефективно този вид хонорари.

При втория метод за определяне на адвокатските възнаграждения при колективни дела в Съединените щати - процент от обезщетението - съдът решава какъв дял от компенсацията да присъди на защитника или защитниците. За да направи това, той се базира на оценката си за фактори сходни на тези, които водят до корекции при първия метод (напр. комплексността на правните въпроси и др.)¹¹.

Обратно на предходния случай, защитникът не е заинтересован да има повече изработени часове. Адвокатът, действайки в свой интерес, може да има стимул да сключи ранно съглашение (да работи малко часове) с ответника, което обаче да не е в най-добрия интерес на класа. Съгласенията по колективни иски в Съединените щати трябва да бъдат одобрени от съда. Последният обаче отново ще е изправен пред информационни проблеми...

Както вече бе посочено, проблемът принципал-агент е налице, когато интересите на агента (адвокат) не съвпадат с тези на принципала (клас). При американските колективни иски обикновено, дори почти винаги, има такова несъвпадение. Защитникът се ръководи от своя интерес - да получи възможно най-големи хонорари по делото. Интересът на колектива пък е да получи възможно най-висока компенсация. Посочихме също така, че принципалът би могъл да упражнява мониторинг и контрол върху поведението на агента си, както и че в изследвания контекст това обичайно не се случва. Хонорарите, дефинирани съобразно двата метода, не създават правилните стимули за защитника, т. е. той да действа в най-добрия интерес на представлявания клас.

В така очертаната ситуация при възприетата в САЩ процедура по колективни иски възникват проблеми принципал - агент, т. е. агентски проблеми. Става дума за поведение на агента, което е в ущърб на принципала, респективно в изследвания контекст - за действия на защитника, които са в ущърб на класа.

Проблемите принципал-агент при американските колективни иски

Адвокатът работи твърде много часове по делото, когато е възнаграден на почасова основа

Първият агентски проблем, който ще изложим е следният. При американските колективни иски адвокатът работи твърде много часове по делото, когато бива възнаграден на почасова основа. Налице е проблем принципал-агент, доколкото хонорарите се „вземат“ от общ фонд (англ. език - common fund) и участниците в колектива получават всъщност „каквото остане“ след изплащането на въпросните хонорари. Да предположим, че адвокатът очаква съдът да позволи почасово възнаграждение от 200 щ. д. и до 1000 работни часа, както и че почасовото възнаграждение от алтернативна дейност е 150 щ. д. В такъв случай защитникът ще работи 1000 часа по колективното дело, въпреки че последните напр. 100 от тях са безсмислени от гледна точка на класа¹².

Адвокатът може и да си послужи с измама. Ако е работил 900 часа върху колективното дело, но обяви 1000 часа и прекара 100 часа върху други казуси, то той би получил

⁹ Пак там

¹⁰ Schaefer, H-B. Цит.съч. с.195

¹¹ Ulen, T. Цит.съч.

¹² Silver, C. Class Actions - Representative Proceedings, Encyclopedia of Law and Economics, 1999, (<http://encyclo.findlaw.com/7600book.pdf>, изтеглен на 22.10.2012), p. 212.

допълнително 15000 щ. д.¹³.

Както отбелязахме, при американския колективен иск съдът преценява дали претендираните от адвокатите часове е било уместно да бъдат изработени и дали действително са били. Защитникът може обаче умело да представи излишните всъщност часове за уместни. Може също да предостави документация за посветени на колективното дело часове, които всъщност са били изразходвани за друга дейност. Така, когато е възнаграден на почасова основа, защитникът при американската колективна процедура работи твърде много часове по делото. И може умело да заблуди съда, че е работил по последното повече, отколкото в действителност е. И в двата случая членовете на класа са ощетени.

Тук, както и по-нататък в изложението, се търси отговор на следния въпрос. Щяха ли тези потърпевши да получат средно по-високо обезщетение, ако бяха завели стандартни дела? Целта е да се сравни единичната нетна компенсация при колективен иск (на жертва-участник в него) със средната нетна компенсация (на жертва), която щеше да бъде получена при индивидуални иски.

При нарушения, засегнали множество пострадали, чиито щети са големи по размери стандартните дела са икономически изгодни от екс анте гледна точка и могат да бъдат инициирани. Очакваните за тези лица ползи (обезщетение) са по-големи от очакваните за тях разходи.

Дали жертвите от класа щяха да получат средно по-висока компенсация зависи обаче от конкретния разглеждан контекст¹⁴... Затова не е възможно да се даде еднозначен отговор на горния въпрос. Не е възможно да се определи дали при големи щети индивидуалните иски тук имат предимство.

При нарушения, засегнали множество жертви, чиито вреди са малки по размери стандартните иски са от екс анте гледна точка неизгодни и не е рационално да бъдат предявени. Очакваните за тези лица ползи са по-ниски от очакваните за тях разходи. Изследваната по-горе колективна процедура обаче ощетява класа, поради което не можем да кажем, че тя има предимство в разглежданата ситуация.

Адвокатът полага малко усилия (работи малко часове), когато е възнаграден на база процент от обезщетението

Друг агентски проблем, който възниква при американските колективни иски е следният. Адвокатът полага малко усилия (т. е. работи малко на брой часове), за да защитава правата на жертвите от класа¹⁵ (англ. език - shirking). Той максимизира разликата между очаквания си хонорар и разходите си. Това води до оптималното за адвоката усилие. Последното е по-ниско от оптималното за колектива усилие¹⁶. Доколкото в литературата Law and Economics усилието на защитника обичайно се измерва с броя часове, през които въпросният индивид работи по делото, този проблем възниква при втория метод за определяне на хонорарите - процент от обезщетението. Участниците в колектива всъщност са ощетени - определено получават по-малко, отколкото щяха да получат, ако адвокатът беше избрал високо ниво на усилие.

Нека първо приемем, че щетите на жертвите са големи. Както вече посочихме, дали потърпевшите щяха да получат средно по-висока компенсация при индивидуални иски зависи от конкретния разглеждан контекст... Може обаче да се предположи, че при стандартни дела средното нетно обезщетение на членовете на класа¹⁷ щеше да е по-високо от единичното нетно обезщетение при колективна процедура. Поради близката връзка между адвоката и клиента е възможно първият да полага по-високо усилие. Клиентът, съвместно със защитника,

¹³ Пак там

¹⁴ Тук, както и по-нататък в изложението, допускаме, че при големи щети всички членове на класа щяха да предявят индивидуални иски.

¹⁵ Van den Bergh, R. Цит.съч

¹⁶ Ако беше съвършен агент на колектива, адвокатът щеше да максимизира разликата между очакваните ползи от спора и своите разходи и така да определи оптималното за колектива усилие.

¹⁷ Допускаме, че всички членове на класа щяха да предявят индивидуални иски.

може да определи такова възнаграждение, че последният да действа в негова (на клиента) полза.

При нарушения, довели до множество жертви с големи щети индивидуалните иски биха имали предимство пред колективния. Затова в условията на американската правна система би било уместно да се използва и стандартната съдебна процедура.

При малки щети не може да се каже, че колективният иск има предимство, защото членовете на класа са ощетени.

Ранни съглашения

Свързани с горния агентски проблем са и ранните съглашения. От гледна точка на колектива те биват постигнати рано във времето. Те са атрактивни за адвоката, но увреждат интересите на представляваните жертви. За защитника, който получава като хонорар процент от обезщетението, е изгодно да сключи съглашение, ако разходите му (на защитника) за продължаване на делото „надделяват над“ очакваното увеличение в хонорара (има се предвид брутната сума на последния). Става дума за увреждане на интересите на представляваните жертви, доколкото последните получават определено по-малко, отколкото щяха да получат при съглашение на по-късен етап.

Когато щетите са големи, отново може да се предположи, че при стандартни дела членовете на класа щяха средно да вземат повече. Както по-горе, е възможно адвокатът да полага по-високо усилие. Освен това клиентът присъства на преговорите и едва ли ще приеме съглашение за ниска сума. Т. е. отново при нарушения, довели до множество жертви с големи щети, индивидуалните иски могат да имат предимство пред колективния. Съответно в условията на американската правна система би било уместно да се използват и стандартните процедури.

Както преди, при нарушения, предизвикали множество жертви с малки щети не може да се заключи, че колективният иск има предимство. Защото ощетява членовете на класа.

В продължението на анализа е изложен един друг агентски проблем, съществуващ при американските колективни иски - заговорническо съглашение (англ. език - collusive settlement).

Заговорнически съглашения

Нека приемем, че има някаква очаквана сума, която участниците в колектива ще получат от ответника, ако се стигне до процес (Hay¹⁸). Това лице и адвокатът на класа могат да се споразумеят и да си поделят част от тази сума. Ответникът и защитникът ще бъдат изкушени да сключат съглашение по-изгодно за тях от процеса, но за сметка на класа.

Посоченият автор дава конкретен пример. Ако казусът стигне до процес, то класът очаква да получи като обезщетение 100 млн. щ. д. Да допуснем, че адвокатът на колектива очаква печалба от 5 млн. щ. д. Той и ответникът могат да „продадат“ членовете на класа. Напр. да постигнат съглашение за 60 млн. щ. д., от които 50 млн. щ. д. за колектива и 10 млн. щ. д. за адвоката. Макар авторът да не го отбелязва изрично, се подразбира, че хонорарите трябва да бъдат реализуеми - в крайна сметка те се определят от съда, но защитникът има някакви очаквания и преценява, че въпросните хонорари са реални.

Този проблем - заговорническо съглашение - възниква не само при колективните иски, но при тях е особено сериозен по различни причини. Така напр. както посочва Hay, между принципала и агента тук няма договорно отношение¹⁹. Колективът обикновено не наема адвоката. Така той не може да определи такъв хонорар, че защитникът да действа в негова полза. В този смисъл адвокатът няма стимул да максимизира обезщетението на колектива. Освен това съдът, който следва да одобрява съглашенията, има ограничени възможности да детектира заговорническо такова - той може да е много несигурен по отношение общата стойност на претенциите на класа и пр. И да одобри съглашение от този тип, т. е. в ущърб на

¹⁸ Hay, B. The Theory of Fee Regulation in Class Action Settlements. The American University Law Review, vol. 46, 1997, pp.1429-1474

¹⁹ Пак там

колектива. Жертвите от класа определено получават по-ниско обезщетение, отколкото щяха да получат при колективен процес.

Както вече бе изяснено, при нарушения, довели до множество пострадали с големи щети индивидуалните дела са икономически изгодни и могат да бъдат заведени. Дали жертвите от класа щяха средно да получат по-високо обезщетение при стандартни искове зависи от множество фактори²⁰. Но може да се предположи, че при такива процедури средното нетно обезщетение щеше да е по-голямо. Защото напр. клиентът присъства на преговорите. Възможно е и той да определи такъв хонорар, че адвокатът да действа в негова (на клиента) полза. Следователно при големи щети индивидуалните искове могат да имат предимство пред колективния.

При малки вреди стандартни дела не е изгодно да бъдат инициирани... Това не променя факта, че колективният иск в разглеждания контекст ощетява класа. Следователно е неуместно да се твърди, че той има предимство при малки вреди.

Въз основа на изложеното в тази част на анализа се налагат следните изводи. При нарушения, довели до множество жертви с големи щети индивидуалните искове в САЩ могат да имат предимство пред колективния иск. Така в условията на американската правна система би било уместно да се използват и стандартните съдебни процедури.

Все пак редно е да отбележим, че във връзка с агентските проблеми по колективни искове в САЩ са предприети някои мерки. Така напр. през 2003 г. са приети изменения на правило 23 от Федералните правила за гражданско съдопроизводство. „Затяга се” процеса по одобрение на съглашенията от съда (23 (e)) и се добавят нови правила, отнасящи се до присъждане на адвокатски възнаграждения (23 (h)) и др. Конгресът на САЩ гласува през 2005 г. Class Action Fairness Act (CAFA)²¹, който ограничава съглашенията за доброволно уреждане на спора, при които класът получава купони (за закупуване на стоки от ответника).

Тези законодателни мерки не премахват обаче разглеждания недостатък на колективната процедура в САЩ, а именно проблемите принципал-агент. Оказва се, че поведението на адвоката не е така регулирано, че в крайна сметка той да не ощетява колектива. В Съединените щати защитникът е ключовата фигура при такива дела и е ясно, че целта му е да си осигури големи хонорари, било то за сметка на класа.

По-нататък в изложението разсъждаваме от нормативна гледна точка, като търсим отговор на въпроса как проблемите принципал-агент при американските колективни искове могат да бъдат ограничени или разрешени. Накратко разгледани са адвокатските възнаграждения, както и тези на представителните жертви²².

Как могат да бъдат ограничени или разрешени проблемите принципал-агент при американските колективни искове?

Определяне на правилния хонорар²³

Как да се противодейства на проблемите, при които защитникът работи твърде много или малко часове по делото?

Klement, Neeman предлагат едно нормативно по своя характер изследване, целящо да идентифицира оптималното от гледна точка на класа възнаграждение за адвоката при колективни искове в САЩ²⁴. Тези автори приемат, че проблемът на съда е да избере меню от договори, което максимизира очакваната отплата за колектива при ограничения. Решението на проблема е оптималното меню от договори. Klement, Neeman показват, че това меню може да

²⁰ Сравняваме единичната нетна компенсация (на жертва) при колективно дело със средната нетна компенсация (на жертва), която щеше да бъде получена при индивидуални дела.

²¹ Class Action Fairness Act, (<http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-109publ2/pdf/PLAW-109publ2.pdf>, изтеглен на 07.11.2014)

²² Съдът може да отпусне на репрезентативната жертва стимулиращо възнаграждение (англ. език - incentive award) за участието ѝ в делото.

²³ Става дума за най-подходящото от гледна точка на класа възнаграждение за адвоката.

²⁴ Klement, A., Z. Neeman. Incentive Structures for Class Action Lawyers. The Journal of Law, Economics & Organization, vol. 20, No. 1, 2004, pp.102-124

бъде имплементирано чрез специфичен почасов хонорар и специфичен процентов хонорар²⁵. Усилието на защитника (броят часове работа върху колективното дело) може да бъде оптимално (от гледна точка на класа).

Без да омаловажаваме значимостта на изследването на Klement, Neeman²⁶ бихме искали да отбележим следното. Предложенията на тези автори намираме за трудно реализуеми на практика. Трудно би могло да си представим напр. как съдът се заема с максимизиране на очакваната отплата на класа при ограничения...

Проблемът със заговорническите съглашения при американския колективен иск е подробно изследван от Нау²⁷. Както отбелязахме, съдът има ограничени възможности да ги детектира. Така той може да одобри заговорническото съглашение. Нау препоръчва по какъв начин да се определя хонорара от американските съдилища при съглашения по колективни иски²⁸. Авторът предлага адвокатското възнаграждение да бъде изчислено на база на съотношения²⁹.

За изчисляването на предложения хонорар обаче съдът трябва да е наясно със стойностите на съотношенията, нужни за калкулациите. Необходими са значителни усилия от страна на този орган за определяне на възнаграждението на адвоката на класа.

Определяне на правилно стимулиращо възнаграждение (англ. език - incentive award) за представителната жертва³⁰

На практика при колективните иски в САЩ представителната жертва не играе кой знае каква роля. Както вече бе посочено, според някои автори последната се свежда до „ключ към съдебната зала“ за адвоката. Този потърпевш получава същата изгода от делото, ако има такава, като колектива като цяло. Но също така съдът може да отпусне на представителната жертва стимулиращо възнаграждение (англ. език - incentive award) за участието ѝ в процедурата³¹.

От нормативна гледна точка е възможно да се формулира следното предложение. Съдът да определи правилно стимулиращо възнаграждение за представителната жертва. Така че даден агентски проблем да бъде ограничен или разрешен. Следва разбира се въпросът как това възнаграждение да бъде изчислено. Дори при формулиране на конкретно предложение, е много вероятно, да не кажем сигурно, да възникне сходен на изложения по-горе проблем. А именно, че ще са необходими значителни усилия от страна на съда за определяне на правилното възнаграждение на представителната жертва.

Заклучение

В изложението бяха идентифицирани и изследвани агентски проблеми, срещащи се при възприетата в САЩ колективна процедура. Общото при всички тях е, че жертвите от колектива биват ощетени по отношение получената компенсация. В този контекст при нарушения, довели до множество пострадали с големи вреди би било уместно да се предявяват и индивидуални иски. Последните могат да бъдат по-изгодни за жертвите от гледна точка на компенсацията в сравнение с колективната процедура. При нарушения, засегнали множество пострадали, чиито щети са малки въпросните лица реално нямат възможността да завеждат индивидуални дела. В този смисъл е особено важен въпросът как да бъдат ограничени или разрешени проблемите принципал-агент при колективната процедура. Анализът на различните предложения обаче разкрива, че те са като цяло трудно реализуеми на практика.

²⁵ Пак там

²⁶ Пак там

²⁷ Нау, В. The Theory of Fee Regulation in Class Action Settlements. The American University Law Review, vol. 46, 1997, pp.1429-1474

²⁸ Пак там

²⁹ Тях избрахме да не излагаме в нашето изследване, тъй като според нас излишно го усложняват.

³⁰ Става дума за такова възнаграждение, че един агентски проблем да бъде ограничен или разрешен.

³¹ В Private Securities Litigation Reform Act (<http://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/78u-4>, изтеглен на 26.10.2014) обаче се забраняват този тип възнаграждения при колективни иски за ценни книжа.

Изследването на агентските проблеми при американския колективен иск е от полза за предотвратяването на сериозни такива в европейската съдебна практика. От горното изложение следва извода, че организационната схема „колектив-адвокат“ предполага възникването именно на сериозни агентски проблеми. При нея почти винаги има несъвпадение между интересите на жертвите от една страна и на защитника от друга страна. Все пак адвокатът поема делото, за да си осигури получаване на хонорари. По-подходяща, от гледна точка на увредените лица, може да се окаже схемата, при която между тях и защитника има трета страна - организация (напр. сдружение на потребителите, друг вид такова, държавна организация и пр.). Според нас като цяло организациите, предвид техния характер, ще защитават в общи линии интересите на потърпевшите; ако става дума за вътрешен за тези структури адвокат, като напр. техен юрисконсулт, то също като цяло той ще действа в синхрон с тях. В този смисъл е обнадеждаващо обстоятелството, че в редица държави-членки на Европейския съюз предявяването на колективни иски за обезщетение на жертвите може да се извършва от организации.

Използвана литература

1. Граждански процесуален кодекс (Обн. ДВ. бр.59 от 20 Юли 2007г., посл. изм. ДВ. бр.53 от 27 Юни 2014г.);
2. Марков, М. Колективни иски за защита на потребителите. Общество и право,9/2007, 9-23;
3. Class Action Fairness Act, (<http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/PLAW-109publ2/pdf/PLAW-109publ2.pdf>, изтеглен на 07.11.2014);
4. Federal Rules of Civil Procedure, (<http://www.law.cornell.edu/rules/frcp>, изтеглен на 07.11.2014);
5. Hay, B. The Theory of Fee Regulation in Class Action Settlements. The American University Law Review, vol. 46, 1997, pp.1429-1474;
6. Klement, A., Z. Neeman. Incentive Structures for Class Action Lawyers. The Journal of Law, Economics & Organization, vol. 20, No. 1, 2004, pp.102-124;
7. Lynk, W. J. The Courts and the Market: An Economic Analysis of Contingent Fees in Class-Action Litigation. Journal of Legal Studies, vol. 19, 1990, pp.247-260;
8. Private Securities Litigation Reform Act, (<http://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/78u-4>, изтеглен на 26.10.2014);
9. Schaefer, H-B. The Bundling of Similar Interests in Litigation. The Incentives for Class Action and Legal Actions taken by Associations. European Journal of Law and Economics, vol. 9, No. 3, May, 2000, pp.183-213;
10. Silver, C. Class Actions - Representative Proceedings. Encyclopedia of Law and Economics, 1999, (<http://encyclo.findlaw.com/7600book.pdf>, изтеглен на 22.10.2012);
11. Ulen, T. An Introduction to the Law and Economics of Class Action Litigation. European Journal of Law and Economics, vol. 32, No. 2, Oct., 2011, pp.185-203;
12. Van den Bergh, R. Private Enforcement of European Competition Law and the Persisting Collective Action Problem. Maastricht Journal of European and Comparative Law, No. 1, 2013, pp. 12-34.

За контакти:

Докторант Татяна Ламбева Маркова
 СУ „Св. Климент Охридски“
markova.tatiana@yahoo.com