

Szakmai beszámoló

Az *Eötvös Loránd Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karának csapata* 2023-ban tizenegyedik alkalommal képviselte Magyarországot a *Nemzetközi Kereskedelmi Kamara* (International Chamber of Commerce - ICC) által megrendezett *Mediációs Versenyen*. 2023-ban az ELTE-t **Gilly Zsófia Bernadett, Kádár Gellért, Vajda Luca Csenge és Zsakay Balázs** képviselte. A csapat felkészítését 2022. ősz óta **dr. Horváth Dóra, Darcsi Barbara és Dr. Inzelt Éva** végezték.

A *mediáció* egy, Nyugat-Európában és az Egyesült Államokban széleskörűen alkalmazott módszer, melynek során a felek egy független fél, mediátor társaságában próbálnak közös megoldást találni a vitás kérdéseikre. Ez egy igen hatékony, alternatív vitarendezési módszer, amely hazánkban mostanában kezd ismertebbé válni.

A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara tizennyolcadik Nemzetközi Kereskedelmi Mediációs Versenyét 2023. február 5. és 11. között rendezték meg Párizsban. Az ICC három különböző helyet biztosított a verseny számára, az ülések lebonyolításához. Az ülések nagy részére az Espace Cléry épületben került sor, míg az elődöntőre az ICC székhelyén, a döntőre pedig az Párizsi Politikai Tudományok Intézetében. Az egyes fordulók között lehetőség volt szakemberekkel, illetve a többi csapat tagjaival ismerkedni.

A versenyen idén **47 egyetem csapata** vett részt a **világ több mint 34 országából**, lehetőségünk volt különböző kultúrákból érkező jogász és közgazdász hallgató társaink megismerésére. A korábbi évektől eltérően idén a csapatok 3-3 ülésen vettek részt, és a 47 csapat közül mindössze 4 jutott tovább egyenesen az elődöntőbe.

A verseny *írásbeli* és *szóbeli* részekből épült fel. A verseny jelenléti fordulóját megelőzően csapatunknak el kellett készítenie három mediációs tervet (mediation plan) a három különböző fiktív esetről. A csapatok tervezett stratégiáját tartalmazó mediációs tervet pár héttel a verseny kezdete előtti határidővel kellett továbbítani az ICC részére. A helyszínen pedig a szóbeli, mediációs ülésekre (session) került sor, amely során két csapat két-két csapattagja (az ügyfél és a jogi képviselő) ült egymással szemben, az asztal másik oldalán pedig a hivatásos mediátor, vele szemben a két zsűritag, akik a való életben szintén hivatásos mediátorok. Az egyes ülések lényege közös megoldást, megállapodást találni egy a felek között fennálló fiktív konfliktusra az előre meghatározott bizalmas információkhoz,

érdekekhez híven maradva. Az ülések során hangsúlyos volt a csapatmunka és az egymás közötti megfelelő kommunikáció.

Más perbeszédversenyekkel ellentétben ebben az esetben nem a saját érdekeink előtérbe helyezése és a minél szélesebb körben való érvényesítése, hanem a másik féllel való kapcsolat és bizalom kiépítése, és a közös, mindenkinek megfelelő kompromisszum megtalálása a cél. A tanácskozás közben bármelyik fél kérheti a mediátor segítségét, ha úgy érzi a beszélgetés, vagy éppen ő elakadt, kérhet szünetet, ahol saját csapattagjával beszélhet három percig, kérhet öt perces személyes beszélgetést a mediátorral a másik fél jelenléte nélkül, vagy kérhet személyes beszélgetést a másik féllel a jogi tanácsadók nélkül.

Csapatunk három ülésen az első napon a vietnámi Hanoi egyetem hallgatóival, a második napon az Ecuador fővárosában található Quitói egyetem hallgatóival, harmadik napon pedig az indiai Jindal egyetem hallgatóival versenyzett. Mindhárom ülés során egyedülálló problémákkal és kihívásokkal néztünk szembe, amelyből sokat tanulhattunk és tapasztalattal gazdagodhattunk.

Az első nap a regisztrációról szólt, amikor minden csapat ellátogatott az ICC székhelyére, hogy a beiratozás megtörténjen, illetve, hogy a névkártyáinkat és a részünkre elkészített csomagot átvegyük.



Az első mediációs ülésünk 2023. február 7-én, kedden zajlott le, amelyen a Hanoi Law University hallgatóival mérköztünk meg. Az eset középpontjában a Speedy Burger nevű gyorsétteremlánc és a Sarkesia Spuds burgonyatermesztő cég közötti üzleti és jogi vita állt. A szerződés értelmében a Sarkesia Spuds évente fix mennyiségű burgonyát volt köteles leszállítani a Speedy Burger részére, amelyet az étterem köretként szolgáltat fel hamburgerei mellé. A jogeset értelmében a burgonyatermesztő cég az utóbbi évben a rossz időjárási viszonyok következtében képtelen volt a szerződés szerinti burgonyamennyiséget leszállítani a Speedy Burger részére, így a felek közös megegyezéssel áttértek az édesburgonyára, mint szállítandó alapanyagra, amely azonban a fogyasztók körében nem vált be és a gyorsétteremlánc súlyos anyagi veszteségeihez vezetett. A gyorsétteremlánc továbbá az események hatására megtagadta a burgonya vételárának Sarkesia Spuds részére történő kifizetését. Az ülés lényege ezen konfliktus feloldása, illetve a két cég jövőbeli együttműködésének felvázolása volt. Csapatunk a Speedy Burger étteremláncot képviselte az ülésen, míg a Hanoi Egyetem hallgatói a Sarkesia Spuds képviselőjében jelentek meg a tárgyaláson. Feladatunk az étterem képviselőjében az volt, veszteségeink csökkentésére megoldást találjunk, azonban megőrizzük a két cég közötti szoros viszonyt és mind ez idáig gyümölcsöző együttműködést. Az ülés során leginkább arra helyeztük a hangsúlyt, hogy megtaláljuk az egyensúlyt ezen két érdek között. A vietnámi csapat már a tárgyalás legelejétől kezdve nagyon együttműködő magatartást tanúsított. Nyitottak voltak arra, hogy megértsék aggályainkat, illetve hogy közösen megoldást találjunk a problémára. A vietnámi csapat számára rendkívül fontos volt, hogy először a hosszú távú együttműködésünk részleteiről tárgyaljunk, és csak azután az esetlegesen felmerülő anyagi követelésekről. Habár részünkről az anyagi követelésekben történő megegyezés elengedhetetlen feltétele volt az együttműködés fenntartásának, végül az általuk javasolt felépítés mentén haladtunk azzal a kitéllemel, hogy ha végül az anyagi követelések tekintetében nem sikerül megegyeznünk, a további együttműködésünk keretében megbeszéltek is tárgyalanná válnak. A 85 perces tárgyalás során sikerült feltárnunk az eredeti szerződés szerinti teljesítés lehetetlenülésének okát, illetve a jövőbeni együttműködés lehetséges módjait. Az egyezség része volt, hogy cégünk anyagi támogatásával a Sarkesia Spuds egy új, „aeroponics” nevű technológia alkalmazásával áttér egy olyan termesztési folyamatra, amely egyáltalán nincs kitéve az időjárársbeli változásoknak és így kockázatmentessé tudja tenni termelését. Megegyezés született továbbá abban is, hogy a Sarkesia Spuds a jövőben egyéb, burgonyától eltérő zöldségeket is szállít majd cégünk részére, mint például rizst. Sikerült továbbá kitérnünk egy, a cégünket közösségi médiában érő negatív kampányra is, amellyel kapcsolatban azonban a

cég képviselői biztosítottak minket, hogy nincs közük hozzá, illetve nem is tudtak róla. Idő hiányában az anyagi követelésekre a session alatt már nem tudunk kitérni, azonban megegyeztünk, hogy ezekre a következő alkalom során mindenféleképpen kitérünk. Összességében az volt az érzésünk, hogy egyszerre sikerült kompromisszumkészen hozzáállnunk a két közötti nézeteltéréshez, és hatékonyan érvényesítenünk saját érdekeinket és céljainkat. A tárgyalás jó hangulatban telt, nyugodt légkör uralkodott, a két csapat közötti kapcsolat pedig session alatt és azon kívül is rendkívül barátságos volt. Ehhez hozzájárult a tárgyaláson segédkező mediátor proaktív közreműködése is.



A második ülésre másnap, február 8-án került sor, ezúttal a quitói San Francisco University hallgatóival ültünk egy asztalhoz. Az eset középpontjában egy séf (Sing) és egy befektetőnek (Bobo) elmérgesedett kapcsolata, illetve a közös vállalkozást övező jogi kérdések álltak. A szakács és üzlettársa néhány évvel ezelőtt hozták létre a „Great Kitchen Company” étteremláncot, amely főként az egyik jellegzetes ételével vált népszerűvé. (Az étel neve „Weeping Dumpling”, amely név arra utal, hogy aki megkóstolja, sírni kényszerül annak csípősségétől.) A cég alapítása után újabb befektető érkezett, így a tulajdonosi szerkezet egy

újabb taggal bővült. Az operatív irányítást Sing végezte, ő volt a felelős az étlap elkészítéséért és a cégvezetés napi teendőiért. Bobo és a harmadik társ (Yang) főként a stratégiai kérdésekkel foglalkoztak, illetve a cég anyagi háttérét igazgatták. Az évek során csaknem 30 darab étterem nyílt meg.

A COVID-19 pandémia megfékezésére az országban számos korlátozást és lezárást vezettek be. A járványhelyzet miatt lényegesen megváltozott a kereslet, a korábbi üzleti modell fenntarthatatlanná vált. Sing, akinek a neve egybe forrott a híres Weeping Dumpling-gal, ragaszkodott ahhoz, hogy csak a legkiválóbb alapanyagokat használják fel, míg Bobo és Yang amellet érveltek, hogy a megváltozott körülmények miatt a cég túléléséhez elengedhetetlen, hogy kibővítsék a menüt, illetve, hogy ne csak prémium kategóriás termékekből készítsék el az ételeket. A kérdésről nem tudtak megegyezni, az üzlettársak közti viszony kezdett megromlani.

Sing, még mielőtt létrehozták volna a közös vállalkozást, védjegyoltalmat regisztráltatott a Weeping Dumpling-ra. Az üzlettársak abban a hiszemben voltak, hogy a védjegy a céget illeti. Miután Sing megtudta, hogy ő a jogosult, a tulajdonostársak tájékoztatását mellőzve kötött szerződést egy harmadik céggel, hogy az is forgalmazhassa a híres terméket. Mikor ezt megtudta a két társa, gyűlést hívtak össze, ahol döntöttek arról, hogy Sing nem tevékenykedhet többé ügyvezetőként, illetve megvonták tőle döntéshozatali jogát. Sing bíróság előtt kérte a jogvita feloldását, míg Boboék egy viszontkereset útján kívánták érvényesíteni a védjegy megsértéséhez fűződő jogukat.

A mi csapatunknak Bobo érdekeit kellett képviselnie. Bizalmas információink között szerepelt, hogy az eltérő jövőbeni víziók miatt érdemesebb lenne különválni. Míg a séf ragaszkodik a prémium alapanyagokhoz, mi üzleti lehetőséget látunk abban, hogy az elterjedt étteremlánc franchiseként működhessen tovább. A tárgyalás előtt a szétválás részleteivel kapcsolatban készültünk fel az egyes feltételeket illetően. Az ülésen a másik csapat eltérő stratégiát választott, s az együttműködés felé akarták terelni a beszélgetést, ami – mint később megtudtuk – nem szerepelt a verseny által hivatalosan közzétett érdekeik közé. Mi konzekvensen képviseltük azt az érdekünket, hogy a jövőbeni kooperáció nem működőképes az eltérő üzleti stratégiák miatt. Sikerült rávennünk Sing-et, hogy belássa, az elképzeléseink túlságosan távoliak ahhoz, hogy továbbra is egy gyümölcsöző üzlettársi viszony álljon fenn Bobo és közte. Az ülésen javasoltuk, hogy a tulajdoni részesedését nem pénzért, hanem ingatlanokért és infrastruktúráért cserébe váltsanak meg. Miután ebbe beleegyezett, javasoltuk, hogy némely üzletet átadunk neki, ahol tovább folytathatja az éttermi

szolgáltatását, a saját igényei szerint. Az idő szűkössége miatt sajnos nem került sor arra, hogy a többi kérdésről is megállapodás születhessen. Ilyen témák voltak a védjegy és a know-how jövőbeni sorsai, illetve a franchise létrehozása is. Mivel a tárgyalás során többször kifejeztük együttérzésünket, illetve mindkét fél a jövőbeni tevékenykedésre helyezte a hangsúlyt, sikerült olyan együttműködő légkörben folytatni a beszélgetést, hogy egy következő ülés során lehetőség lett volna ezekről a kérdésekről is tárgyalnunk.

Összességében nagyon izgalmas ülésen vettünk részt, ahol a rendkívül eltérő elképzelések mellett kellett közös pontokat találni. Felkészültségünknek és a mediátor tevékenységének köszönhetően jól tudtuk képviselni érdekeinket, amellet, hogy a másik fél aggodalmait nyitottan fogadtuk, javaslataikra pedig készséget mutattunk.



Harmadik és egyben utolsó ülésünkre február 9-én, csütörtökön került sor, amely alkalommal az indiai Jindal egyetem hallgatóival néztünk szembe. Az eset, melyet a korábbiakhoz hasonlóan szintén sok alkalommal volt lehetőségünk itthon elpróbálni, a Traditional Telecom

(Traditional) nevű integrált távközlési szolgáltató, illetve az Amazing Movies Incorporated (AM) nevű filmprodukciónál vállalat közötti jogi és üzleti konfliktusról szolt, annak kifejezetten az AM Inc. AM Channel elnevezésű TV csatornájával kapcsolatban. Ennek középpontjában a közös szerződésük állt, amelynek egy klauzulája garantálta AM számára felhasználószámától függetlenül fix összeg megfizetését. A felhasználószám a COVID alatt fokozatosan csökkent, Traditional számára súlyosan veszteségesse vált ennek a minimum összegnek a megfizetése. Bár a szerződést közös megegyezéssel meghosszabbították (a pandémia előtt), Traditional újratárgyalást kért AM-től, melybe a vállalat beleegyezett. Ezek a tárgyalások azonban több mint másfél évig nem vezettek eredményre, a felek pedig utolsó esélyként mediációhoz folyamodtak.

Az ülés során csapatunk a Traditionalt képviselte. Elsődleges érdekünk volt, hogy megszabaduljunk a minimum összegű fix fizetési kötelezettségtől és módosítsuk a szerződést egy profit-megosztáson alapuló modellre, amely így követni tudja a gazdaság változó körülményeit és AM termékeire való keresletet. Másodlagos érdekünk volt, hogy az általánosan tapasztalt klasszikus TV tartalom iránti igény csökkenésére AM proaktívan reagáljon és fektessen újszerű műsorok, talk show-k forgatásába. Ezen célok eléréséért és a kölcsönösen jól működő jövőbeli üzleti kapcsolat érdekében felajánlhattuk AM Channel marketing stratégiája fölötti közös ellenőrzést, illetve plusz reklámeszközöket is a rendelkezésükre bocsájthattunk, a vállalat profitjának árán is.

Az ellenfél csapat már a legelső pillanattól nagyon határozott fellépést tanúsított, a korábbi üléseken nem tapasztalt lendülettel kezdtek a tárgyalásokba. Stratégiájuk alapján gyors egymásutánban kérdéseket tettek fel, melyekre sokszor a választ meg sem várva igyekeztek teljeskörű képet kapni csapatunk bizalmas információiban foglalt céljairól. Mi konzekvensen ragaszkodtunk a minimum összeg fizetésének elengedéséhez, amelybe eleinte beleegyeztek, azonban később különböző feltételekkel megpróbálták egy hasonló fix összegű klauzula visszacsempészését a szerződésstervezetbe. A közös marketing stratégia felügyeletébe készségesen beleegyeztek, illetve szívesen fogadták hirdetési ötleteinket, ezt követően vállalták a saját produktumaikba való befektetést is. Bár ez az ülés kissé feszültebb légkörben telt, illetve mindkét csapat inkább a saját érdekeinek érvényesítésére fókuszált, mint a közös szerződés kidolgozására, attól még a tárgyalás dinamikus, üzleties és életszerű volt, ezt később a mediátorunk is pozitívumként hozta fel.



A selejtezőinket követően az utolsó „session-ünk” napján ki is hirdették a továbbjutó négy csapatot: egy olasz, egy amerikai, egy ausztrál, illetve egy indiai egyetem csapata méretette meg magát az elődöntőkben.

Bár nem jutottunk a legjobb négy csapat közé, számos elismerést bezsebeltünk a bíraktól és számos jelölés kaptunk különdíjra, így a Best Mediation Plan különdíjra is.

A pénteki elődöntőn egy izgalmas, újszerű játékkal kapcsolatos technikai vita szolgált alapul, melyben egy szoftverfejlesztő start-up és egy elektronikai nagyvállalat voltak az érintettek.

A döntő szombaton került megrendezésre, az indiai NALSAR egyetem és az amerikai New York Law School között. A két félnek egy emblematikus épület tervezési munkálataival és kivitelezési hibáival kapcsolatos vitában kellett helyt állniuk, mely során lendületes stratégiával a NALSAR egyetem került fölénybe.

Csapatunk a döntőbejutás hiányában is rengeteget tanult a versenyen való részvételből, illetve a versenyt megelőző hosszú hónapok gyakorlása során. Stimulatív, nemzetközi környezetben

mérettethettük meg magunkat, magas szinten gyakorolva és fejlesztve angol nyelvű kommunikációnkat. Az ICC mediátorai, akik az üléseinket facilitálták, egytől egyig a szakma legjobbjai, értékes meglátásaikkal és konstruktív kritikájukkal a verseny hete alatt folyamatosan segítettek a fejlődésünket, illetve a korrekcióiknak köszönhetően a versenyen túlmutatóan is hozzájárultak a tárgyalásokhoz szükséges soft skilljeink finomításához, ebben a bírák visszajelzései is rengeteget segítettek. A mediáció közben a tárgyalópartnereinkhez való alkalmazkodás, illetve az ügyfél és jogi képviselő közötti megfelelő felelősség megosztás, és az ezeket részben összetartó magabiztosság életre szóló tapasztalatot és tudást adtak nekünk, mely a szakmai életünk bármely pontján hasznunkra válik majd.

A felkészülésbe tett erőfeszítéssel és a versenyen való helytállással úgy gondoljuk méltón képviseltük országunkat és megmutattuk, hogy az ELTE csapatának továbbra is van helye a versenyen. Állíthatjuk, hogy a jövőben is kifizetődő lesz a felkészülésre fordított idő és bármilyen nemű támogatás.

Csapatunk felkészülését anyagilag és szakmailag támogatta a **Wolters Kluwer Hungary Kft.**, a **Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara**, az **ELTE Tehetséggondozási Tanácsa**, az **Igazságügyi Minisztérium**, a **Frank Ignác Alapítvány**, valamint az **ELTE Állam-és Jogtudományi Kara**.

Ezúton szeretnénk megköszönni a Wolters Kluwer Hungary Kft. támogatását, amely hozzájárult sikeres szereplésünkhöz.

Budapest, 2023. február

Tisztelettel:

Gilly Zsófia sk.

csapattag

Vajda Luca sk.

csapattag

Kádár Gellért sk.

csapattag

Zsakay Balázs sk.

csapattag

dr. Horváth Dóra sk.

felkészítő tanár

Darcsi Barbara sk.

felkészítő tanár

dr. Inzelt Éva Veronika sk.

felkészítő tanár