



## I. Γενικές Πληροφορίες

1. Το **Athens EconAM Conference** (στο εξής "**EconAM**") είναι το μοναδικό συνέδριο που συνδυάζει νομικά και οικονομικά ζητήματα στην ίδια διοργάνωση. Φοιτητές κυρίως από σχολές οικονομικών επιστημών και διοίκησης επιχειρήσεων συνεργάζονται με φοιτητές νομικών σχολών με στόχο την επίτευξη μιας εμπορικής συμφωνίας και την επίλυση διαφορών με εναλλακτικούς τρόπους επίλυσης (Alternative Dispute Resolution - ADR). Μέσω των workshop με καθηγητές και επαγγελματίες, καθώς και μέσω της προσομοίωσης, οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν πρακτική εμπειρία και γνώση των καταστάσεων που θα αντιμετωπίσουν αργότερα ως επαγγελματίες.
2. Το EconAM είναι ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα με ορισμένα στοιχεία διαγωνισμού.

## Βασικές Πληροφορίες Συμμετοχής

1. **Δομή:** Το EconAM αποτελείται από 2 μέρη, το θεωρητικό, στο οποίο ακαδημαϊκοί και επαγγελματίες παρέχουν τις απαραίτητες γνώσεις για το δεύτερο μέρος, το προσομοιωτικό. Κατά τη διάρκεια αυτού του μέρους, οι συμμετέχοντες θα κληθούν κατά

ζεύγη διμελών ομάδων (CEO και νομικός σύμβουλος) να διαπραγματευτούν και να συνάψουν μία σύμβαση, υπό την ιδιότητα των αντιπροσώπων μίας εταιρείας. Κατόπιν, θα πρέπει να επιλύσουν μία διαφορά που θα ανακύψει στην συμβατική σχέση και η οποία θα τους δοθεί από την οργανωτική επιτροπή του EconAM, με την προσφυγή είτε στην διαμεσολάβηση είτε στην διαιτησία, ανάλογα με την αντίστοιχο όρο που θα επιλέξουν στην σύμβαση. Αμφότερες οι διαδικασίες θα πραγματοποιηθούν υπό την καθοδήγηση διαμεσολαβητών και διαιτητών.

- 2. Γλώσσα:** Η γλώσσα διεξαγωγής είναι τα ελληνικά.
- 3. Ομάδες:** Κάθε ομάδα στο EconAM είναι διμελής. Ο ένας συμμετέχων αναλαμβάνει το ρόλο του CEO μίας εταιρείας και ο άλλος το ρόλο του νομικού της συμβούλου. Η οργανωτική επιτροπή αναθέτει τους ρόλους κατά το δυνατόν βάσει ακαδημαϊκού background. Οι αιτήσεις συμμετοχής στο EconAM γίνονται ατομικά. Μετά την αξιολόγηση και την αποδοχή της αίτησης, η οργανωτική επιτροπή δημιουργεί μία ομάδα, φέρνοντας τη σε επαφή.
- 4. Υπόθεση και profiles εταιρειών:** Η υπόθεση του EconAM εισάγει τους συμμετέχοντες στο πραγματικό και το σκοπό της διαπραγμάτευσης στην οποία θα λάβουν μέρος. Για να καταστεί αυτό κατανοητό, στο παράρτημα II των συγκεκριμένων κανόνων υπάρχει η υπόθεση του πρώτου Συνεδρίου. Η υπόθεση θα σταλεί σε όλους του συμμετέχοντες μετά την διενέργεια των workshops. Παράλληλα με την υπόθεση, θα σταλεί σε κάθε ομάδα και ένα έγγραφο το οποίο θα αναλύει το **profile** της εταιρίας την οποία εκπροσωπούν. Αυτό το έγγραφο θα περιλαμβάνει πληροφορίες σχετικά με την μετοχική σύνθεση

της εταιρείας, τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της, τα προβλήματα της, πληροφορίες για τον οικονομικό ισολογισμό της, ενώ θα θέτει και ορισμένες 'κόκκινες γραμμές' για την επικείμενη διαπραγμάτευση. Στο παράρτημα II των κανόνων, υπάρχει το ενδεικτικό profile της μίας εταιρείας του πρώτου EconAM. Τα έγγραφα των profiles των εταιρειών είναι **μυστικά** και δεν πρέπει να διαρρεύσουν στην αντίπαλη ομάδα.

**5. Workshops:** Δεν απαιτείται καμία απολύτως γνώση διαπραγματεύσεων, σύναψης σύμβασης, διαμεσολάβησης ή διατησίας για τη συμμετοχή στο EconAM. Όλες αυτές οι γνώσεις θα παρασχεθούν στους συμμετέχοντες μέσα από σύντομα workshops (για τις ακριβείς ώρες και μέρες συμβουλευτείτε την καρτέλα «**Πρόγραμμα**» στην ιστοσελίδα του EconAM). Τα workshops αυτά θα διενεργηθούν από ακαδημαϊκούς και επαγγελματίες, ενώ στο τέλος του καθενός θα υπάρχει η δυνατότητα υποβολής ερωτήσεων στον ομιλητή.

**6. Διαπραγμάτευση και σύναψη της σύμβασης:** Το δεύτερο μέρος του EconAM, το διαγωνιστικό, λαμβάνει χώρα ξεχωριστή μέρα (για τις ακριβείς ώρες και μέρες συμβουλευτείτε την καρτέλα «**Πρόγραμμα**» στην ιστοσελίδα του EconAM).

A. Το πρώτο κομμάτι αυτού του μέρους είναι η **διαπραγμάτευση** και, τελικά, η σύναψη της σύμβασης μεταξύ των εταιρειών. Δύο ομάδες, εκπροσωπώντας τις δύο διαφορετικές εταιρείες, θα περάσουν σε ένα δικό τους δωμάτιο όπου θα ξεκινήσουν τις διαπραγματεύσεις, προσπαθώντας να καταλήξουν σε συμφωνία. Προς διευκόλυνση των συμμετεχόντων ως προς τα ζητήματα της διαπραγμάτευσης αλλά και την κατάρτιση της σύμβασης, η οργανωτική επιτροπή θα μοιράσει στους συμμετέχοντες ένα πρότυπο συμβόλαιο ως κατευθυντήρια γραμμή. Ακολουθώντας

τη δομή του, οι ομάδες μπορούν να διαμορφώσουν τους υφιστάμενους όρους ή να γράψουν δικούς τους. Το έγγραφο αυτό είναι ενδεικτικό. Τα μέρη μπορούν να διαπραγματευτούν ελεύθερα, έχοντας όμως υπόψιν και την επίτευξη των διαπραγματευτικών στόχων όπως αυτοί ορίζονται στα εταιρικά profiles. Ο σκοπός των συμμετεχόντων είναι να παραδώσουν στην οργανωτική επιτροπή μία σύμβαση. Κατά την διάρκεια της διαπραγμάτευσης, η κάθε ομάδα έχει το δικαίωμα να ζητήσει απο την άλλη λίγο χρόνο προκειμένου τα μέλη της να σκεφτούν ή να συζητήσουν μεταξύ τους μία πρόταση.

- B. **Γέννηση διαφοράς:** Αφού οι συμμετέχοντες παραδώσουν τις συμβάσεις που σύνηψαν στην οργανωτική επιτροπή, θα δοθεί χρόνος για ξεκούραση, με την πάροδο του οποίου, θα ανακοινωθεί στις ομάδες η διαφορά που προέκυψε από την συμβατική τους σχέση. Η λογική της διαφοράς, ή αλλιώς κρίσης, είναι η ακόλουθη: υποτίθεται πως η συμφωνία που υπέγραψαν τα μέρη τέθηκε σε ισχύ και εκπληρωνόταν κανονικά, έως ότου κάποια χρονική στιγμή ανέκυψε κάποιο πρόβλημα. Το πρόβλημα αυτό μπορεί να αφορά σε μη πληρωμή του τιμήματος της σύμβασης, ελάττωμα του προϊόντος που πουλήθηκε, προβλήματα με την παράδοση κλπ. Το έγγραφο που θα λάβουν οι συμμετέχοντες θα περιέχει το ιστορικό της κρίσης καθώς και μερικά άλλα έγγραφα (π.χ. τιμολόγια, καταθέσεις μαρτύρων, αλληλογραφία μεταξύ των εταιριών, αποτιμήσεις της ζημίας κ.α.) από τα οποία οι συμμετέχοντες μπορούν να αντλήσουν επιχειρήματα για να στηρίξουν τις θέσεις τους. Η επίλυση της διαφοράς αυτής θα γίνει είτε με διαμεσολάβηση είτε με διαιτησία, ανάλογα με το τι επέλεξαν οι ομάδες στην σύμβαση τους. Θα δοθεί χρόνος στους συμμετέχοντες προκειμένου να προετοιμαστούν επαρκώς.

- C. **Διαμεσολάβηση:** Όποια ζεύγη ομάδων επιλεχθούν για τη διαμεσολάβηση, θα προσπαθήσουν να επιλύσουν την διαφορά τους με την βοήθεια ενός διαμεσολαβητή. Σκοπός είναι να καταλήξουν στο λεγόμενο “win-win situation” που δεν θα πλήξει ανεπανόρθωτα την συνεργασία των δύο εταιρειών. Αναλυτικότερες πληροφορίες για την διαδικασία της διαμεσολάβησης θα δοθούν στους συμμετέχοντες τόσο στα workshops όσο και από τον ίδιο τον μεσολαβητή. Στην παρούσα φάση περισσότερες πληροφορίες μπορούν να βρεθούν στην σελίδα του ελληνικού κέντρου διαμεσολάβησης και διατησίας (<http://www.hellenic-mediation.gr/diamesolavhsh/perigrafh-diamesolavhshs>)
- D. **Διαιτησία:** Η διαιτησία διαφέρει από τη διαμεσολάβηση κυρίως στο ότι η διαδικασία της προσιδιάζει περισσότερο σε αυτή δικαστηρίου. Ο διαιτητής είναι στην ουσία δικαστής και όχι απλώς διαμεσολαβητής που προσπαθεί να γεφυρώσει τα αντιτιθέμενα συμφέροντα των μερών. Ως εκ τούτου, οι νομικοί σύμβουλοι των ομάδων που θα επιλέξουν τη διατησία θα πρέπει να προετοιμάσουν έναν σύντομο λόγο που θα εκφωνήσουν ενώπιον του διαιτητικού δικαστηρίου. Από την άλλη, ο CEO της εταιρίας θα εξεταστεί ως μάρτυρας μέσω ερωτήσεων που θα θέτει τόσο ο δικηγόρος της αντίπαλης πλευράς όσο και ο διαιτητής. Αναλυτικότερες πληροφορίες για την διαδικασία της διατησίας θα δοθούν στους συμμετέχοντες τόσο στα workshops όσο και από τον ίδιο τον μεσολαβητή. Στην παρούσα φάση περισσότερες πληροφορίες μπορούν να βρεθούν στην ιστοσελίδα του ινστιτούτου διατησίας και εναλλακτικών τρόπων επίλυσης διαφορών (<http://www.idemed.gr/arbitration/>)

**7. Σκοπός διαγωνιστικού τμήματος και βαθμολογία ομάδων:** Το πρώτο μέρος του διαγωνιστικού τμήματος αποσκοπεί στην εξοικοίωση των συμμετεχόντων με την διαδικασία των διαπραγματεύσεων και της σύναψης μίας σύμβασης καθώς και στην ανάπτυξη της συνεργασίας μεταξύ του επιχειρηματία και του νομικού που απαντάται πολύ συχνά στην πράξη. Το δεύτερο μέρος αποσκοπεί στη γνωριμία με τους εναλλακτικούς τρόπους επίλυσης διαφορών καθώς και στην καλλιέργεια των δεξιοτήτων που απαιτούνται για την αντιμετώπιση ενός προβλήματος μεταξύ δύο εταιρειών. Η υπόθεση, τα profiles των εταιρειών και η κρίση είναι διαμορφωμένα κατά τέτοιο τρόπο ώστε και οι δύο πλευρές να μπορούν να σχεδιάσουν ευνοϊκές διαπραγματευτικές στρατηγικές και να επιλύσουν την κρίση προς το συμφέρον τους, χωρίς κανένα μέρος να αποκτά εκ των εγγράφων και μόνο ένα ασύμμετρο πλεονέκτημα έναντι του άλλου.

## **II. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ | Ενδεικτικά έγγραφα**

### **A) Υπόθεση πρώτου ECONAM**

*«Τα γεγονότα και τα ονόματα που περιλαμβάνονται σε αυτή την υπόθεση αποτελούν προϊόντα μυθοπλασίας. Ακόμα, πρέπει να ληφθούν ως δεδομένα και αληθή και από τις δύο ομάδες συμμετεχόντων προκειμένου να χρησιμεύσουν ως κοινή βάση τόσο για την κατάρτιση της σύμβασης όσο και για την επίλυση της διαφοράς που θα προκύψει από την συμβατική σχέση. Όσον αφορά στην νομική τους αξιολόγηση, αυτή γίνεται υπό το φως του ελληνικού δικαίου.*

Η "Air Greece SA" (ελλ. «Αεροπορία Ελλάδας Α.Ε.», στο εξής "Air Greece") είναι μία ελληνική ιδιωτική αεροπορική εταιρεία, εισηγμένη στο χρηματιστήριο Αθηνών από το 2009, έτος ιδρύσεως της εταιρείας. Έχοντας, ως βάση το διεθνές αεροδρόμιο Αθηνών «Ελευθέριος Βενιζέλος», έχει καταφέρει να αναδειχθεί ως ο κορυφαίος αερομεταφορέας πτήσεων εσωτερικού, ελέγχοντας το 92% της εγχώριας επιβατικής κίνησης, ενώ παράλληλα το 2017 μετέφερε το 40% των συνολικών επιβατών από την Αθήνα προς διάφορους ευρωπαϊκούς προορισμούς. Παρά την δυσχερή οικονομική κατάσταση στη χώρα, η Air Greece ισχυροποίησε την θέση της το 2012 με την αγορά της χρεοκοπημένης Crete Airways, μίας μικρής αεροπορικής εταιρείας που συνέδεε την Κρήτη με την ηπειρωτική χώρα. Το 2017, τα συνολικά κέρδη της εταιρείας ανήλθαν στα 980.000.000 € και η τιμή των μετόχων της αυξήθηκε.

Η επιτυχημένη πορεία της εταιρείας οφείλεται κατά κύριο λόγο στο όραμα και την ικανότητα του Βασιλείου Γραβόπουλου, διευθύνοντα συμβούλου της Air Greece. Ο Γραβόπουλος, με πολυετή εμπειρία στη διοίκηση μεγάλων αεροπορικών εταιρειών, κατάφερε μέσα στο αντίξοο οικονομικό κλίμα του 2009 να ξεκινήσει την Air Greece με μόλις 4 μισθωμένα αεροσκάφη. Μέσα σε λιγότερο από 10 χρόνια, η Air Greece διαθέτει ένα στόλο από 25 αεροσκάφη, έχει υπογράψει συμφωνίες συνεργασίας με αραβικούς και ιαπωνικούς αερομεταφορείς και έχει δημιουργήσει ένα φανατικό κοινό επιβατών χάρη στους λογικούς ναύλους της και στην υψηλή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών της.

Στο προλόγιο του 2018, ο Βασίλειος Γραβόπουλος εκτίμησε πως οι συνθήκες είναι ευνοϊκές για την επέκταση της Air Greece. Πιο συγκεκριμένα, επιδιώκει 2 στόχους: την επέκταση του δικτύου της σε

προορισμούς της ανατολικής Μεσογείου (Μάλτα, Τουρκία, Αίγυπτος, Νότια Ιταλία, Τυνησία, Λίβανος) και την ανανέωση του υπέργηρου μέρους του στόλου της με μικρότερα και πιό οικονομικά αεροσκάφη, ακριβώς για την κάλυψη αυτών των προορισμών.

Για τον λόγο αυτό και με την επιθυμία να στηρίξει την ελληνική αγορά, επιχειρεί μία πρώτη προσέγγιση με την "Greek Aerospace Company SA" (ελλ. «Ελληνική εταιρεία αεροναυπηγικής Α.Ε.», στο εξής "GAC"), την μοναδική εταιρεία κατασκευής αεροσκαφών στην Ελλάδα, ιδρυθείσα το 2005 και εισηγμένη έκτοτε στο χρηματιστήριο Αθηνών. Η GAC εδρεύει στην Καλαμαριά Θεσσαλονίκης όπου διαθέτει το κυρίως εργοστάσιο της, με δύο πρόσθετες εγκαταστάσεις στην Κοζάνη και στην Πάτρα. Παρά το γεγονός ότι, ήδη από τα πρώτα της βήματα, έπρεπε να ανταγωνιστεί μονοπωλιακές διεθνείς εταιρείες του χώρου όπως η Airbus και η Boeing, η GAC κατάφερε να ξεχωρίσει, έχοντας ένα σταθερό πελατολόγιο. Στο παρελθόν, έχει πωλήσει αεροσκάφη στην ελληνική και στη σερβική πολεμική αεροπορία, σε βαλκανικές και ιταλικές αεροπορικές εταιρείες, σε Άραβες επιχειρηματίες και σε ιδιωτικές αεροπορικές λέσχες. Η εταιρεία από την Βόρεια Ελλάδα κατάφερε να εδραιωθεί στην αεροπορική βιομηχανία, χάρη στην ειδίκευση της σε αεροσκάφη κάλυψης κοντινών προορισμών και ειδικά λόγω του καινοτόμου Project της, τη GAC C180.

Το GAC C180 σημείωσε τεράστια επιτυχία. Πρόκειται για ένα επιβατικό αεροσκάφος, προορισμένο να μεταφέρει 140 επιβάτες, με καινοτόμες τεχνολογίες που το καθιστούν αθόρυβο, γρήγορο και οικονομικά συμφέρον από άποψη κατανάλωσης καυσίμων. Είναι ο ιδανικός τύπος αεροσκάφους για την Air Greece.



Ως αποτέλεσμα, ο Ιωάννης Δημόπουλος, CFO της Air Greece, επικοινωνήσε στις αρχές Μαρτίου 2018 με την Άννα Καλλιδοπούλου, υπεύθυνη πωλήσεων της GAC, προκειμένου να ξεκινήσουν διαπραγματεύσεις για την πώληση 10 GAC C180, παραδοτέα έως το 2019, με την προοπτική και μελλοντικών παραγγελιών. Τα δύο μέρη συμφώνησαν να συναντηθούν τον Απρίλιο του 2018 στην Αθήνα προκειμένου να συζητήσουν και να κλείσουν την συμφωνία. Ακόμα, αποφάσισαν οι διαπραγματεύσεις να γίνουν παρουσία δικηγόρων από τα αντίστοιχα νομικά τμήματα των εταιρειών.»

## **B) Profile εταιρείας πρώτου ECONAM**

«Η GAC είναι η μοναδική ελληνική εταιρεία κατασκευής αεροσκαφών, η οποία, παρά τον σκληρό διεθνή ανταγωνισμό, έχει καταφέρει να εδραιωθεί στην αεροναυπηγική αγορά. Η GAC ιδρύθηκε το 2005 και οι μετοχές της ανήκουν κατά 53% στον όμιλο επιχειρήσεων του κρητικού εφοπλιστή Πέτρο Δαβάκη, το 30% στο βρετανικό επενδυτικό fund "Avgeek" που εδρεύει στο City του Λονδίνου και το 17% στην ελληνική τράπεζα «Συναιτεριστική».

Η εταιρεία συνεργάζεται με μακρόχρονους και σταθερούς πελάτες, που κυμαίνονται από την σερβική πολεμική αεροπορία έως την ιταλική low cost εταιρεία «Aviazione Italiana». Ειδικεύεται σε μικρά, αλλά καινοτόμα αεροσκάφη, όπως το GAC C180. Ο σχεδιασμός, η συναρμολόγηση και ο τελικός έλεγχος πτήσης πριν από την παράδοση γίνεται από την GAC στα εργοστάσια της στην Ελλάδα. Τα επιμέρους βέβαια εξαρτήματα του αεροσκάφους, όπως οι κινητήρες, η άτρακτος, τα ηλεκτρονικά συστήματά του, αγοράζονται από ξένες εταιρείες με τις οποίες η GAC συνεργάζεται από το ξεκίνημά της.

Η αρχική τιμή του κάθε GAC C180 ως μονάδα ανέρχεται στα 63.000.000 €. Ωστόσο, η εταιρεία, όπως συνέβη και στο παρελθόν με διάφορους πελάτες, είναι διατεθειμένη να δώσει μία χαμηλότερη προσφορά, ανάλογα με τον αγοραστή και το ύψος της παραγγελίας. Ο όμιλος επιχειρήσεων Δαβάκη, μέτοχος πλειοψηφίας στη GAC, δραστηριοποιείται επίσης στον χώρο του οργανωμένου τουρισμού στην λεκάνη της ανατολικής Μεσογείου. Η Αν. Μεσόγειος είναι μέρος ενδιαφέροντος και για την Air Greece, επομένως μία συνεργασία των 2 εταιρειών με σκοπό την ολοκληρωμένη παροχή ταξιδιωτικών υπηρεσιών θα μπορούσε να αποτελέσει τμήμα των διαπραγματεύσεων για την τιμή των αεροσκαφών.

Κατά την συνήθη πρακτική που επικρατεί στην αεροπορική βιομηχανία, κάθε νέο αεροσκάφος προτού παραδοθεί, ελέγχεται πρώτα από τους τεχνικούς της κατασκευάστριας εταιρείας, κατόπιν από αυτούς του αερομεταφορέα και στη συνέχεια από τους πιλότους του. Η GAC ακολουθεί αυτή την πρακτική και επιθυμεί να την περιλάβει στην σύμβαση.»

### **III. Λοιπές πληροφορίες**

Οποιαδήποτε πτυχή του ECONAM δεν αναλύεται στους παρόντες κανόνες (π.χ. αιτήσεις, κόστος συμμετοχής, πρόγραμμα, τοποθεσίες διεξαγωγής κ.α.) μπορεί να βρεθεί στα αντίστοιχα τμήματα της ιστοσελίδας μας: **<https://econam.gr/the-conference/>**

Για οποιαδήποτε απορία, μην διστάσετε να επικοινωνήσετε μαζί μας είτε μέσω της ιστοσελίδας μας (**<https://econam.gr/contact-us/>**) είτε

μέσω της επίσημης σελίδας μας στο Facebook (**<https://m.facebook.com/econam.conference/>**)