ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΕΜΠΟΡΙΟΥ
& ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ
ΓΕΝΙΚΗ Δ/ΝΣΗ ΑΓΟΡΑΣ
Δ/ΝΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΕΠΟΠΤΕΙΑΣ
ΕΙΣΗΓΜΕΝΩΝ Α.Ε. & ΑΘΛΗΤΙΚΩΝ Α.Ε.

Αθήνα, 02 - 12 - 2019

Αριθ.Πρωτ.: 124116
Σχετ: 118208

Ταχ. Δ/νση : Πλ. Κάνιγγος
Ταχ. Κώδικας : 101 81
Πληροφορίες : Χ. Χαραλαμπίδης
Τηλέφωνο : 2103893160
TELEFAX : 2103838981

Α Ν Α Κ Ο Ι Ν Ω Σ Η

Καταχώρισης στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (Γ.Ε.ΜΗ.) και δημοσίευσης στο διαδικτυακό τόπο του Γ.Ε.ΜΗ. στοιχείων της ανώνυμης εταιρείας με την επωνυμία **«ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ».**

Ανακοινώνεται ότι την 02- 12 - 2019 καταχωρίσθηκε στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (Γ.Ε.ΜΗ.) με Κωδικό Αριθμό Καταχώρησης 1997200 το από 06-11-2019 απόσπασμα πρακτικού Διοικητικού Συμβουλίου της ανώνυμης εταιρείας με την επωνυμία **«ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ»** και αριθμό Γ.Ε.ΜΗ. 1037501000, με το οποίο χορήγησε ειδική άδεια, σύμφωνα με το άρθρο 99 και τις παρ. 2 και 3 του άρθρου 101 του Ν. 4548/2018, για τη σύναψη α) Επιμέρους Συμφωνιών (“Service Arrangements”) μεταξύ της ΟΤΕ Α.Ε. (ΟΤΕ) και της Deutsche Telekom AG (DTAG) για την παροχή από την τελευταία συγκεκριμένων υπηρεσιών για το έτος 2020, στο πλαίσιο της εγκεκριμένης «Σύμβασης Πλαισίου Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών» και β) των αντίστοιχων συναλλαγών για το έτος 2020 μεταξύ των εταιρειών του Ομίλου ΟΤΕ (COSMOTE A.E./Telekom Romania Mobile Communications S.A./Telekom Romania Communications S.A.) και της DTAG και/ή της Telekom Deutschland GmbH, όπως αναλυτικά αναφέρονται στις από 24.10.2019 Εκθέσεις Αξιολόγησης του Ορκωτού Ελεγκτή – Λογιστή κ. Αλέξη Χατζηπαύλου (Α.Μ.ΣΟΕΛ 42351) της ελεγκτικής εταιρίας «Deloitte Ανώνυμη Εταιρία Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών» για το δίκαιο και εύλογο των ανωτέρω συναλλαγών για την Εταιρεία και τους μετόχους που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, οι οποίες προσαρτώνται στη παρούσα ανακοίνωση.

Ο Προϊστάμενος Διεύθυνσης

Ιωάννης Αρεταίος

ΚΟΙΝ: Ο.Τ.Ε. Α.Ε.
Κηφισίας 99
151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ

Deloitte.

24 Οκτωβρίου 2019

Προς τα Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου:
Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε.
Λεωφ. Κηφισίας 99
15124, Μαρούσι,
Αθήνα

Θέμα: Έκθεση αξιολόγησης σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 4548/2018 (Άρθρ. 101), του κατά πόσον η σύναψη σύμβασης για την παροχή υπηρεσιών μεταξύ της α) Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε. (Ελλάδα) και β) Deutsche Telekom AG (Γερμανία) είναι δίκαιη και εύλογη για τον Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε. και τους μετόχους που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας

Αξιότιμοι Κύριοι,

1.0 Εισαγωγή

Σύμφωνα με τη μεταξύ μας σύμβαση με ημερομηνία 5.8.2019, η Deloitte Ανώνυμη Εταιρία Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών (εφεξής αναφερόμενη και ως «**Deloitte**») προχώρησε στην εκπόνηση της παρούσας έκθεσης αξιολόγησης (εφεξής η «**Έκθεση**»), σύμφωνα με τις διατάξεις της παρ. 1 του Άρθρου 101 του Ν.4548/2018, μέσω της οποίας εκφράζει την άποψή της αναφορικά με το δίκαιο και εύλογο της σύναψης σύμβασης παροχής υπηρεσιών μεταξύ της Deutsche Telekom AG (Γερμανία) (εφεξής «**DTAG**» ή ο «**Πάροχος**») και του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε. (εφεξής ο «**ΟΤΕ**»), για τους μετόχους του ΟΤΕ που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας.

Η προτεινόμενη συναλλαγή αφορά την παροχή υπηρεσιών από τη DTAG προς τον ΟΤΕ με σύμβαση (εφεξής η «**Σύμβαση**»), η οποία θα καλύπτει τις εξής 3 ξεχωριστές συμφωνίες υπηρεσιών (Service Arrangements, εφεξής οι «**Συμφωνίες Υπηρεσιών**»), για το έτος 2020, αρχής γενομένης της ημερομηνίας υπογραφής της Σύμβασης, σε συνέχεια χορήγησης ειδικής άδειας από τους αρμόδιους φορείς του ΟΤΕ, έως τις 31.12.2020:

α) Τεχνολογίες Δικτύου (Network Technology),

β) HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες (Board Area Europe),

γ) Προμήθειες (Procurement).

Η Σύμβαση υπάγεται στην εγκεκριμένη από το Διοικητικό Συμβούλιο του ΟΤΕ «Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών» μεταξύ της DTAG και του ΟΤΕ, που ολοκληρώθηκε το 2012. Η Σύμβαση αποτελεί συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος, όπου τα συνδεδεμένα μέρη (σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα 24 – ΔΛΠ 24) αποτελούνται από α) την DTAG, που αποτελεί άμεσο μέτοχο του ΟΤΕ, και β) τον ΟΤΕ.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.1 Σκοπός της Παρούσας Έκθεσης

Στις 13 Δεκεμβρίου του 2011, το Διοικητικό Συμβούλιο του ΟΤΕ στη συνεδρίασή του με αριθ. 2890/13-12-2011 (σημείο 6) ενέκρινε τους βασικούς όρους του εγγράφου "Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών" μεταξύ του ΟΤΕ και της DTAG. Η εν λόγω συμφωνία-πλαίσιο (framework agreement) όριζε τους όρους και τις προϋποθέσεις που διέπουν την παροχή υπηρεσιών (σε ετήσια βάση), από την DTAG σε διάφορους τομείς, συμπεριλαμβανομένων, μεταξύ άλλων, τις τεχνολογίες δικτύων, το σχεδιασμό ποιοτικών ερευνών, την ανάπτυξη ενός προγράμματος κινήτρων πωλήσεων και δραστηριότητες προμηθειών. Πιο συγκεκριμένα, το Διοικητικό Συμβούλιο του ΟΤΕ αποφάσισε ότι:

- οι συγκεκριμένες υπηρεσίες που θα παρέχονται ετησίως για κάθε τομέα και το κόστος για κάθε μια από αυτές τις υπηρεσίες θα συμφωνούνται μεταξύ της DTAG και του ΟΤΕ σε ξεχωριστές ετήσιες Συμφωνίες Υπηρεσιών, οι οποίες θα επισυνάπτονται ως παραρτήματα στη "Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών".
- Το τίμημα που πρέπει να καταβάλλεται στη DTAG για τις συμφωνημένες υπηρεσίες θα υπολογίζεται κατ' αναλογία των συνολικών εξόδων της DTAG (έξοδα της DTAG και έξοδα τρίτων) για την παροχή των υπηρεσιών, πλέον 5% προσαύξηση (mark-up) επί του ιδίου κόστους της DTAG. Η εν λόγω αναλογία θα καθορίζεται από τα αντίστοιχα κλειδιά κατανομής κόστους (δηλ. Κεφαλαιουχικές Δαπάνες, Λειτουργικά Έξοδα, Μέγεθος Δικτύου, Κύκλος Εργασιών), τα οποία θα συμφωνούνται στα πλαίσια κάθε ετήσιας σύμβασης παροχής υπηρεσιών.
- Παρά το γεγονός ότι τα κλειδιά κατανομής κόστους μπορεί να διαφέρουν μεταξύ των διαφόρων υπηρεσιών, πρέπει να συμμορφώνονται με την «αρχή των ίσων αποστάσεων» (arm's length principle), σύμφωνα με τη σχετική νομοθεσία και τις εν ισχύ Κατευθυντήριες Γραμμές Τιμών Μεταβίβασης (Transfer Pricing Guidelines) του ΟΤΕ και της DTAG.

Καθώς η πιο πρόσφατη ετήσια Σύμβαση μεταξύ της DTAG και του ΟΤΕ λήγει στις 31.12.2019, η διοίκηση του ΟΤΕ επιθυμεί να συνάψει μία παρόμοια Σύμβαση για το έτος 2020. Συνεπώς, σύμφωνα με την προηγούμενη ετήσια Σύμβαση που ίσχυε για το έτος 2019, το πεδίο εφαρμογής της Σύμβασης για το έτος 2020 αφορά την παροχή υπηρεσιών που σχετίζεται με τα ακόλουθα:

- **Τεχνολογία Δικτύου** (Network Technology) – οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν στην παροχή υποστήριξης σε βασικές λειτουργίες του ΟΤΕ (δηλ. Φωνητικές κλήσεις, Συνδεσιμότητα Δεδομένων, Πρόσβαση στο Διαδίκτυο, κλπ.) αναφορικά με την εισαγωγή, τη λειτουργία και τη συντήρηση τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού. Οι υπηρεσίες αυτές περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, τη διεξαγωγή διαβουλεύσεων/έρευνας για την αρχιτεκτονική/υποδομή δικτύων, τη βελτιστοποίηση της απόδοσης του δικτύου (δοκιμή, συντήρηση και ασφάλεια), την υλοποίηση μεταφοράς γνώσεων και έργων/εργασιών που αποσκοπούν στο να ενισχύσουν τα τοπικά δίκτυα, να βελτιώσουν την απόδοσή τους και να αποφέρουν εξοικονόμηση κόστους.
- **HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες** (Board Area Europe) - οι υπηρεσίες που προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν στον να προσφέρουν στον ΟΤΕ το σχεδιασμό και την υλοποίηση ενός ετήσιου προγράμματος κινήτρων πωλήσεων, τη διεξαγωγή μίας διεθνούς έρευνας ποιότητας η οποία μετρά την αντίληψη των πελατών του ΟΤΕ για τον ίδιο και την παροχή υποστήριξης σε σχέση με το δίκτυο λιανικής του ΟΤΕ. Η τελευταία υπηρεσία περιλαμβάνει το σχεδιασμό της επιχειρηματικής στρατηγικής λιανικής (με βάση τις βέλτιστες πρακτικές της DTAG) και ενός πρότυπου καταστήματος (concept store), αλλά και τη διεξαγωγή διαπραγματεύσεων για την προμήθεια των σχετικών υλικών (π.χ. διεξαγωγή διαγωνισμού για πολυμέσα, έπιπλα και είδη φωτισμού).

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.1 Σκοπός της Παρούσας Έκθεσης *(συνέχεια)*

- **Προμήθειες** (Procurement) - οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν να συμβάλλουν στη συνολική στρατηγική του ΟΤΕ που αφορά την προμήθεια βασικών υλικών, εξαρτημάτων υποδομής δικτύου και τη μίσθωση επαγγελματικών και επιβατικών οχημάτων. Ως εκ τούτου, οι υπηρεσίες που σχετίζονται με τον τομέα αυτό αφορούν τη διεξαγωγή έρευνας αγοράς, τη συλλογή δεδομένων, την ανάλυση συνολικού κόστους, τον προσδιορισμό πιθανών προμηθευτών, την επιλογή κατάλληλων προμηθευτών και την ολοκλήρωση των βασικών διαπραγματεύσεων όσον αφορά την παροχή του απαιτούμενου εξοπλισμού και άλλων εξαρτημάτων.

Η Σύμβαση θα καλύπτει το έτος 2020, αφού πρώτα χορηγηθεί ειδική άδεια από το Διοικητικό Συμβούλιο («**Δ.Σ.**») του ΟΤΕ και ολοκληρωθούν όλα τα άλλα προ-απαιτούμενα, σύμφωνα με τα Άρθρα 99-101 του Ν.4548/2018. Βάσει του Άρθρου 101 (παρ.1) του Ν. 4548/2018 απαιτείται χορήγηση ειδικής άδειας για συναλλαγές με συνδεδεμένα μέρη η οποία οφείλει να συνοδεύεται από έκθεση αξιολόγησης «*ορκωτού ελεγκτή λογιστή ή ελεγκτικής εταιρείας ή άλλου ανεξάρτητου προς την εταιρεία τρίτου μέρους, η οποία αξιολογεί κατά πόσον η συναλλαγή είναι δίκαιη και εύλογη για την εταιρεία και τους μετόχους που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας της εταιρείας, και εξηγεί τις παραδοχές στις οποίες βασίζεται αυτή, μαζί με τις μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν*».

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, ο Πάροχος αποτελεί συνδεδεμένο μέρος, καθώς η DTAG αποτελεί μέτοχο του ΟΤΕ, επομένως η σύναψη της Σύμβασης θα αξιολογηθεί ως προς το κατά πόσον είναι δίκαιη και εύλογη, σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.4548/2018, για τους μετόχους του ΟΤΕ που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας.

1.2 Μεθοδολογία & Πηγές Πληροφόρησης

Στα πλαίσια ετοιμασίας της παρούσας Έκθεσης εξετάσαμε, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Το νομοθετικό πλαίσιο που αφορά τη διαφάνεια, χορήγηση άδειας και δημοσιότητα συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη, όπως ορίζεται από τα Άρθρα 99 - 101 του Ν.4548/2018.
- Τους βασικούς όρους του προσχεδίου της Σύμβασης μεταξύ του Παρόχου και του ΟΤΕ, καθώς και τους βασικούς όρους των προγενέστερων αντίστοιχων Συμβάσεων (για τα έτη 2012-2019).
- Δημοσιευμένα στοιχεία και μελέτες σχετικά με την παροχή υπηρεσιών (συμπερ. της εξωτερικής ανάθεσης συγκεκριμένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων/καθηκόντων – out-tasking) και το σχετικό κόστος αυτών, μεταξύ άλλων, όπως πραγματοποιούνται από παρόχους τηλεπικοινωνιών διεθνώς.
- Υποστηρικτικά στοιχεία από εσωτερικά έγγραφα και υπολογιστικά φύλλα (π.χ. υπολογισμοί που σχετίζονται με τις αντίστοιχες εξοικονομήσεις κόστους, δαπάνες προηγούμενων ετών σε σχέση με τις προγενέστερες Συμβάσεις ανά τύπο υπηρεσίας, έγγραφα που υποστηρίζουν την προσαύξηση 5%, πολιτικές μεταβίβασης- transfer pricing policies του Παρόχου, έγγραφα σχετικά με το κόστος των προηγούμενων Συμβάσεων) που μας παρείχε η διοίκηση του ΟΤΕ.
- Επιπρόσθετα, πραγματοποιήσαμε συζητήσεις με στελέχη του ΟΤΕ και λάβαμε διευκρινίσεις για τις υπηρεσίες που θα καλύπτονται από τη Σύμβαση.

Βάσει των παραπάνω, και προκειμένου να αξιολογήσουμε το δίκαιο και εύλογο της σύναψης της Σύμβασης, πραγματοποιήσαμε τις ακόλουθες ενέργειες:

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.2 Μεθοδολογία & Πηγές Πληροφόρησης *(συνέχεια)*

- Αρχικά, αξιολογήσαμε εάν είναι κοινή επιχειρηματική πρακτική σε διεθνές επίπεδο και στην Ελλάδα, μια εταιρία ή ένας όμιλος εταιριών που δραστηριοποιείται στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, όπως ο ΟΤΕ, να κάνει εξωτερική ανάθεση σε επιχειρηματικές δραστηριότητες και επομένως, να λαμβάνει εξειδικευμένες υπηρεσίες από εταιρίες με εμπειρία και σημαντική διεθνή τεχνογνωσία στον ευρύτερο τομέα των τηλεπικοινωνιών.
- Επιπλέον, εξετάσαμε κατά πόσο το τίμημα που συμφωνήθηκε μεταξύ του Παρόχου των Υπηρεσιών και της Εταιρίας για τις παρεχόμενες υπηρεσίες είναι δίκαιο και εύλογο. Για το σκοπό αυτό, λάβαμε υπόψη τις «Οδηγίες του ΟΟΣΑ προς Πολυεθνικές Επιχειρήσεις και Φορολογικές Αρχές για τις Ενδοομιλικές Συναλλαγές (2017)» (εφεξής «**Οδηγίες του ΟΟΣΑ**»), οι οποίες παρέχουν οδηγίες σχετικά με την εφαρμογή της «αρχής των ίσων αποστάσεων». Η εν λόγω αρχή συνιστά το σύνηθες πρότυπο, το οποίο οι χώρες μέλη του ΟΟΣΑ χρησιμοποιούν για να προσαρμόσουν για φορολογικούς σκοπούς τις συνθήκες των εμπορικών και οικονομικών σχέσεων που δημιουργούνται μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων σε εκείνες που θα επικρατούσαν μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων σε συγκρίσιμες συναλλαγές υπό συγκρίσιμες συνθήκες. Πρόκειται για αρχή της διεθνούς φορολογίας που επιδιώκει να αναπαράγει τις δυνάμεις αγοράς στο πλαίσιο των συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων μερών, έτσι ώστε να επιτύχει το στόχο να διασφαλίσει την κατάλληλη φορολογική βάση σε κάθε φορολογική δικαιοδοσία.

1.3 Διευκρινίσεις

Η παρούσα Έκθεση απευθύνεται στο Δ.Σ. του ΟΤΕ και, αν απαιτηθεί σύμφωνα με τον Ν. 4548/2018, ενδέχεται να κοινοποιηθεί στη Γενική Συνέλευση, ενώ επίσης ενδέχεται να προσκομισθεί και να δημοσιοποιηθεί στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (Γ.Ε.ΜΗ.), σύμφωνα με τις κείμενες διατάξεις.

Διευκρινίζεται ότι στα πλαίσια της παρούσας Έκθεσης, η Deloitte δεν προέβη σε οποιονδήποτε πρόσθετο ανεξάρτητο έλεγχο ή επισκόπηση ή σε οποιασδήποτε άλλης μορφής επαλήθευση της ορθότητας και πληρότητας των οικονομικών στοιχείων και λοιπών δεδομένων που μας δόθηκαν από τη διοίκηση του ΟΤΕ (τα οποία σχετίζονται με τη Σύμβαση). Συνεπώς, δεν εκφέρουμε καμία άποψη, ούτε δίνουμε καμίας μορφής διαβεβαίωση για την ακρίβεια και πληρότητα των οικονομικών και άλλων στοιχείων στα οποία βασιστήκαμε κατά τη διάρκεια της παρούσας Έκθεσης.

Η χρήση της παρούσας Έκθεσης από τρίτους, καθώς και οι αποφάσεις που βασίζονται σε αυτήν, είναι ευθύνη των μερών που τη χρησιμοποιούν. Με τη χρήση της παρούσας Έκθεσης τα μέρη αυτά αποδέχονται ότι η Deloitte δε φέρει καμία ευθύνη αναφορικά με τη χρήση ή αποφάσεις που μπορούν να ληφθούν βασισμένες στην παρούσα Έκθεση. Η Deloitte δε φέρει καμία ευθύνη για τυχόν βλάβη ή ζημία που μπορεί να προκύψει, λόγω αποφάσεων ή πράξεων που βασίστηκαν στην παρούσα Έκθεση.

1.4 Δομή της Παρούσας Έκθεσης Αξιολόγησης

Η δομή της παρούσας Έκθεσης έχει ως εξής:

- Στην **Ενότητα 2**, παραθέτουμε μία επισκόπηση του σχετικού νομοθετικού πλαισίου.
- Στην **Ενότητα 3**, προβαίνουμε στον σχολιασμό και αξιολόγηση της Σύμβασης
- Στην **Ενότητα 4**, παραθέτουμε τα συμπεράσματα μας αναφορικά με το δίκαιο και εύλογο της προτεινόμενης συναλλαγής (σύναψη Σύμβασης που αφορά Συμφωνίες Υπηρεσιών στους τομείς Τεχνολογία Δικτύου, HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες και Προμήθειες).

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

2.0 Επισκόπηση Νομικού Πλαισίου (Ν. 4548/2018)

Η αξιολόγηση της σύναψης της Σύμβασης γίνεται σύμφωνα με τα οριζόμενα από τα Άρθρα 99 έως 101 του Ν.4548/2018, τα οποία παρουσιάζονται συνοπτικά παρακάτω.

2.1 Άρθρο 99

Το Άρθρο 99 προβλέπει ότι όλες οι συμβάσεις μεταξύ μιας εταιρίας και συνδεδεμένων μερών πρέπει να λάβουν ειδική άδεια από το Δ.Σ. της εταιρίας προκειμένου να συναφθούν. Ως συνδεδεμένα μέρη, για εταιρίες με τη μορφή Ανώνυμης Εταιρίας που δεν είναι εισηγμένη σε οργανωμένη αγορά είναι εκείνα που ορίζονται στην παρ. 2 (β) του Άρθρου 99. Επιπλέον, ως συνδεδεμένα μέρη για εισηγμένες εταιρίες ορίζονται ως αυτά που αναφέρονται στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (ΔΛΠ) 24 σε συνδυασμό με τα ΔΛΠ 27.

Το πεδίο εφαρμογής αυτών των ρυθμίσεων περιλαμβάνει το σύνολο των συναλλακτικών σχέσεων μεταξύ της εταιρίας και των συνδεδεμένων με αυτήν μερών (όπως ορίζονται παραπάνω), εκτός εάν εμπίπτουν σε κάποια από τις εξαιρέσεις που προβλέπονται στο Άρθρο 99 (παρ. 3 ή 4). Επιπλέον, το Άρθρο 99 (παρ. 5) αναφέρει ότι μια δεδομένη συναλλαγή πρέπει να θεωρείται οριστικά ως μη συνήθης και συνεπώς να απαιτεί ειδική άδεια, εάν το σχετικό έξοδο κατά την αντίστοιχη χρήση ισούται με ή υπερβαίνει το 10% του συνολικού ενεργητικού της εταιρίας κατά την ίδια χρήση.

2.2 Άρθρο 100

Το Άρθρο 100 ορίζει τα διαδικαστικά βήματα για την έγκριση συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη. Μεταξύ άλλων, ως πρώτο βήμα αναφέρεται ότι μια συναλλαγή με ένα συνδεδεμένο μέρος πρέπει να λάβει ειδική άδεια από το Δ.Σ. της εταιρίας, η οποία ισχύει για 6 μήνες ή 1 έτος (σε περίπτωση επαναλαμβανόμενων συναλλαγών με το ίδιο συνδεδεμένο μέρος).

Η νέα ρύθμιση του Ν. 4548/2018 διαφοροποιείται από την προηγούμενη νομοθεσία (Άρθρο 23α του Ν. 2190/1920), σύμφωνα με την οποία η χορήγηση ειδικής άδειας για μη τακτικές συναλλαγές με θυγατρική εταιρία υπάγεται στην αποκλειστική ευθύνη της Γενικής Συνέλευσης. Σύμφωνα με τη νέα νομοθεσία, μια μη-συνήθης συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος (όπως εν προκειμένω), οφείλει να εγκριθεί από το Δ.Σ., εξακολουθεί ωστόσο, να υφίσταται η δυνατότητα να παραπέμπεται μια τέτοια συναλλαγή στη Γενική Συνέλευση των μετόχων της μητρικής υπό τους ακόλουθους όρους:

- εάν ζητηθεί από μέτοχο μειοψηφίας (που κατέχει έως 5% του μετοχικού κεφαλαίου) της μητρικής εταιρίας, εντός 10 ημερών από τη δημοσίευση της ανακοίνωσης της χορήγησης άδειας από το Δ.Σ. της μητρικής εταιρίας, ή
- όταν η λήψη απόφασης σχετικά με τη χορήγηση αδείας για συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος από το Δ.Σ. είναι αδύνατη (π.χ. λόγω σύγκρουσης συμφερόντων των περισσότερων μελών του).

Σε περίπτωση χορήγησης άδειας για τέτοιου τύπου συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος από τη Γενική Συνέλευση της μητρικής εταιρίας, η απόφαση λαμβάνεται άνευ συμμετοχής του ενδιαφερόμενου μετόχου (δηλαδή του μετόχου τον οποίον αφορά η συναλλαγή, εκτός εάν η έγκριση από το Δ.Σ. της μητρικής εταιρίας με τη σύμφωνη γνώμη της πλειοψηφίας των ανεξάρτητων μελών του). Στην περίπτωση αυτή, ο ενδιαφερόμενος μέτοχος μπορεί να παρευρεθεί στη συνεδρίαση και να ψηφίσει την πρόταση.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

2.3 Άρθρο 101

Σύμφωνα με το Άρθρο 101 (παρ. 1) του Ν. 4548/2018 για την έγκριση συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη, απαιτείται η χορήγηση έγκρισης, συνοδευόμενη από μια έκθεση αξιολόγησης «*ορκωτού ελεγκτή λογιστή ή ελεγκτικής εταιρείας ή άλλου ανεξάρτητου προς την εταιρεία τρίτου μέρους, η οποία αξιολογεί κατά πόσον η συναλλαγή είναι δίκαιη και εύλογη για την εταιρεία και τους μετόχους που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας της εταιρείας, και εξηγεί τις παραδοχές στις οποίες βασίζεται αυτή, μαζί με τις μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν*».

Η άδεια για την τέλεση της συναλλαγής, είτε από το Δ.Σ., είτε από τη Γενική Συνέλευση, οφείλει να υποβληθεί προς δημοσίευση στο ΓΕ.ΜΗ. από το Δ.Σ. πριν από την ολοκλήρωση της συναλλαγής. Για εταιρίες με μετοχές εισηγμένες σε ρυθμιζόμενη αγορά, η ανωτέρω ανακοίνωση πρέπει να συνοδεύεται από την προαναφερθείσα έκθεση αξιολόγησης.

3.0 Σχολιασμός & Αξιολόγηση της Σύμβασης

Όπως αναφέρθηκε και στην **Ενότητα 1.2**, η αξιολόγηση της Σύμβασης βασίστηκε στα ακόλουθα:

- Αξιολογήθηκε το εύλογο της παροχής τέτοιου τύπου υπηρεσιών από έμπειρες και εξειδικευμένες επιχειρήσεις σε μία εταιρία ή όμιλο εταιριών, όπως ο ΟΤΕ.
- Αξιολογήθηκε το εύλογο του κόστους της Σύμβασης, συμπεριλαμβανομένου και του σχετικού ποσοστού προσαύξησης (mark-up).

3.1 Αξιολόγηση του Εύλογου της Σύναψης της Σύμβασης

Προκειμένου να αξιολογηθεί το εύλογο της σύναψης της Σύμβασης, επιδοθήκαμε στα ακόλουθα στάδια ανάλυσης:

- Αρχικά, επισκοπήσαμε τα υπάρχοντα στοιχεία και έρευνες αγοράς για τις προκλήσεις που προέκυψαν τα τελευταία χρόνια στο παγκόσμιο και Ελληνικό τηλεπικοινωνιακό τοπίο.
- Στη συνέχεια, λαμβάνοντας υπόψη τις προαναφερθείσες προκλήσεις, εξετάσαμε τα οφέλη που απορρέουν από την ανάθεση εξειδικευμένων υπηρεσιών, υπό τη μορφή εξωτερικής ανάθεσης επιχειρησιακών δραστηριοτήτων/καθηκόντων (out-tasking), σε έμπειρες εταιρίες με παγκόσμια τεχνογνωσία στον τομέα των τηλεπικοινωνιών.
- Τέλος, με βάση τα παραπάνω, εκτιμήσαμε την καταλληλότητα του Παρόχου στο να ανταποκριθεί στις ανάγκες και τις απαιτήσεις του ΟΤΕ, βοηθώντας την Εταιρία να παρέχει νέες υπηρεσίες ή/και να εφαρμόσει νέες διαδικασίες, όπως και να βελτιστοποιήσει τις υφιστάμενες, προκειμένου να διατηρήσει ή/και να επεκτείνει τις δραστηριότητες της. Με αυτόν τον τρόπο, αξιολογήσαμε την καταλληλότητα των εναλλακτικών επιλογών που ήταν διαθέσιμες στον ΟΤΕ (πέραν του Παρόχου) και επισκοπήσαμε τα αποτελέσματα και ορόσημα που έχουν επιτευχθεί μέχρι σήμερα από τον ΟΤΕ, ως αποτέλεσμα των προγενέστερων Συμβάσεων που είχαν συναφθεί κατά τα προηγούμενα έτη.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.1 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών

Η ανταπόκριση στις προκλήσεις της αγοράς, η προσαρμογή στις τάσεις του κλάδου, η εφαρμογή των κανόνων που επιβάλλουν οι ρυθμιστικές αρχές και η άμεση εξοικείωση με τις τεχνολογικές εξελίξεις υπήρξαν για δεκαετίες βασικοί στόχοι για τα Διοικητικά Συμβούλια εγχώριων, πολυεθνικών ή εισηγμένων εταιριών, αλλά και εταιριών που ανήκουν άμεσα (ή ευρύτερα) στον δημόσιο τομέα. Ακόμη περισσότερο, σε δυναμικές αγορές και, ιδιαίτερα, στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, όπου οι ταχύτατα εξελισσόμενες τεχνολογίες και το μεταβαλλόμενο ανταγωνιστικό τοπίο ώθησαν τους διαχειριστές δικτύων να βελτιστοποιήσουν τις διαδικασίες τους, να αναβαθμίσουν τα προϊόντα/υπηρεσίες τους, να αναπτύξουν νέα προϊόντα/υπηρεσίες ή/και να εισέλθουν σε νέες γεωγραφικές περιοχές.

Ειδικότερα, τα τελευταία χρόνια έχουν παρατηρηθεί σημαντικές εξελίξεις[1] στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, οι οποίες, μεταξύ άλλων, μπορούν να αποδοθούν:

- στην εμφάνιση νέων τεχνολογιών (π.χ. smartphones, tablet, «επαυξημένη πραγματικότητα», internet of things, e-SIM, video streaming, κ.α.) και τηλεπικοινωνιακών προτύπων (π.χ. 4G, 5G).
- στην τεχνογνωσία των καταναλωτών, η οποία τους καθιστά καλύτερα εξοικειωμένους με τις νέες τεχνολογίες και πρόθυμους να αλλάξουν πάροχο, εάν δεν είναι ικανοποιημένοι από την ποιότητα των υπηρεσιών που λαμβάνουν.
- στην αυξημένη ζήτηση των καταναλωτών για ευρυζωνικότητα, λήψη δεδομένων και εφαρμογές που απαιτούν υψηλή κατανάλωση δεδομένων (data-heavy applications), και
- στον αυξανόμενο ανταγωνισμό που ασκούν νέο-εισερχόμενες εταιρίες στην αγορά των τηλεπικοινωνιών, οι οποίες παραδοσιακά δεν θεωρούνταν ανταγωνιστές (π.χ. εταιρίες ψηφιακού περιεχομένου, πάροχοι υπηρεσιών διαδικτύου και εταιρίες συνδρομητικής τηλεόρασης).

Μια εξέχουσα πτυχή του κλάδου τηλεπικοινωνιών, η οποία συνδέεται άμεσα με τα παραπάνω, αφορά την ανάπτυξη δικτύων επόμενης γενιάς (Next Generation Networks - NGN), που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια. Τα NGN περιλαμβάνουν μια αρχιτεκτονική πολλαπλών επιπέδων, βασιζόμενη στο πρωτόκολλο Διαδικτύου (Internet Protocol – IP) για υπηρεσίες (π.χ. σταθερή τηλεφωνία, κινητές τηλεπικοινωνίες, δεδομένα/internet και συνδρομητική τηλεόραση), έλεγχο, μεταφορά και πρόσβαση. Η σύγκλιση αυτή[2] οδηγεί τους παρόχους τηλεπικοινωνιών να προσφέρουν όλο και περισσότερο πακέτα υπηρεσιών επικοινωνιών (π.χ. υπηρεσίες Triple Play ή Quad Play), καθώς τα ασύρματα ευρυζωνικά δίκτυα (π.χ. δίκτυο 4G και το επερχόμενο δίκτυο 5G) επέτρεψαν τους διαχειριστές να προσθέσουν κινητικότητα (mobility) στις υπηρεσίες τους όπως και να προσφέρουν νέες υπηρεσίες (π.χ. πλοήγηση/navigation).[3]

Αντιθέτως, σε παραδοσιακά δίκτυα παλαιού τύπου (legacy networks), κάθε υπηρεσία λειτουργεί στο δικό της δίκτυο (π.χ. σταθερή τηλεφωνία σε δημόσια τηλεφωνικά δίκτυα ή PSTN, κινητές φωνητικές υπηρεσίες σε δίκτυα κινητής τηλεφωνίας, τηλεοπτικές εκπομπές μέσω δορυφορικών και καλωδιακών δικτύων, κλπ.), όπως μπορεί να φανεί στο παρακάτω σχήμα:

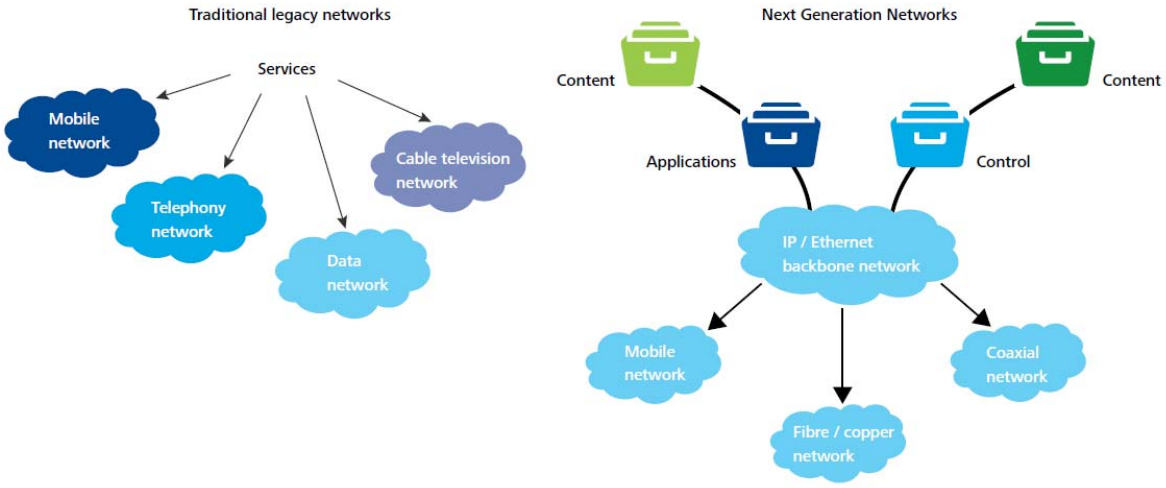
---

1 Βλ. GSMA (2018) "Global Mobile Trends; what's driving the mobile industry".
2 Βλ. Deloitte (2014) "Costing Methodology for Next Generation Networks".
3 Βλ. OECD (2015) "Triple and Quadruple Play Bundles of Communication Services".

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.1 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών *(συνέχεια)*

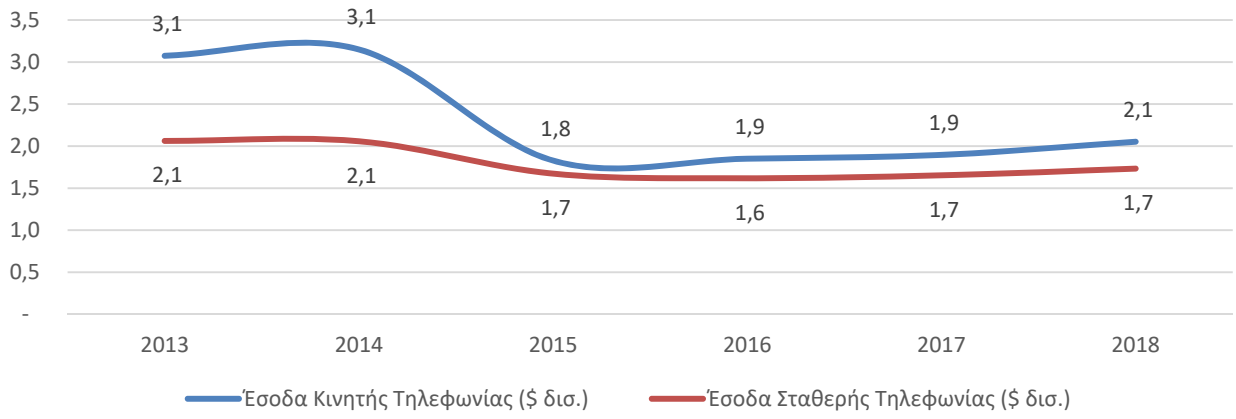
Αρχιτεκτονικές Διαφορές μεταξύ Παραδοσιακών Δικτύων και NGN



Πηγή: Deloitte (2014) "Costing Methodology for Next Generation Networks".

Δεν προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι η δυναμική αυτή (αυξημένη καταναλωτική δύναμη, εγγενής πολυπλοκότητα των NGN και των βοηθητικών τεχνολογιών τους και ο αυξημένος ανταγωνισμός που ασκείται από νέο-εισερχόμενες στην αγορά εταιρίες) έχει οδηγήσει σε μειωμένο Μέσο Έσοδο ανά Χρήστη (Average Revenue Per User – ARPU) και σε όλο και πιο αυστηρά περιθώρια κέρδους για τους παρόχους τηλεπικοινωνιών παγκοσμίως.[4] Στην Ελλάδα, τα αποτελέσματα αυτά επιδεινώθηκαν περαιτέρω, καθώς η κρίση χρέους, που προέκυψε από την παγκόσμια οικονομική επιβράδυνση το 2008-2009, ανέτρεψε τις αναπτυξιακές τάσεις στην αγορά τηλεπικοινωνιών της χώρας. Συνεπώς, όπως φαίνεται και στα παρακάτω γραφήματα, τα έσοδα και ARPU των διαχειριστών τηλεπικοινωνιών, παρόλο που αυξάνονται από το 2016, είναι πολύ χαμηλότερα από τα προ-κρίσης επίπεδά τους.

Ετήσια Έσοδα για Παρόχους Σταθερής και Κινητής Τηλεφωνίας στην Ελλάδα



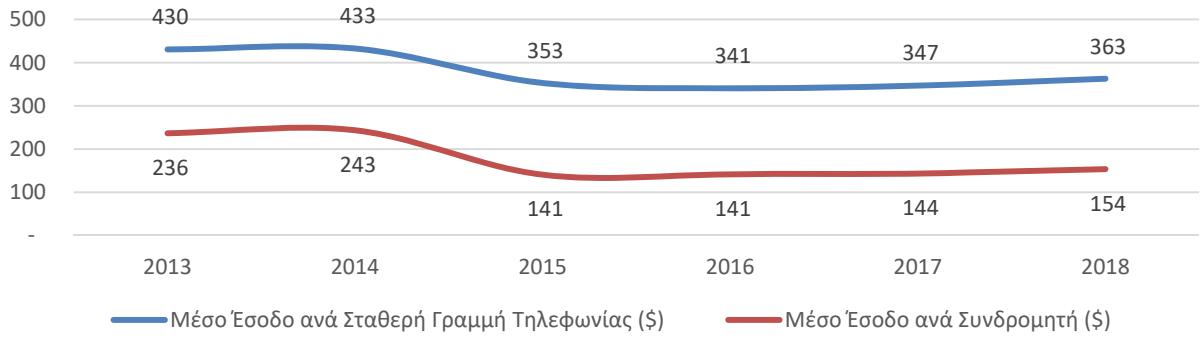
Πηγή: Economist Intelligence Unit, Greece Telecommunications Report (August 2019)

[4] Βλ. European Telecommunications Network Operators' Association (2019) "The State of Digital Communications 2019; ideas, facts and figures on the sector", Deloitte (2019) "Telecommunications Industry Outlook; 5G ushers in a new world of opportunities".

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.1 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών *(συνέχεια)*

Μέσο Έσοδο ανά Σταθερή Γραμμή Τηλεφωνίας και Συνδρομητή στην Ελλάδα



\Πηγή: Economist Intelligence Unit, Greece Telecommunications Report (August 2019)

3.1.2 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών

Η προαναφερθείσα εξέλιξη και τα χαρακτηριστικά του παγκόσμιου και Ελληνικού κλάδου τηλεπικοινωνιών υποδηλώνουν την ανάγκη των παρόχων τηλεπικοινωνιών να καινοτομούν και να βελτιστοποιούν τις δραστηριότητές τους προκειμένου να προσφέρουν μια "προστιθέμενη αξία" στους πελάτες τους και, κατ' αυτόν τον τρόπο να διατηρήσουν ή και να αποκτήσουν επιπρόσθετο μερίδιο αγοράς. Με άλλα λόγια, οι πάροχοι τηλεπικοινωνιών πρέπει να είναι όσο το δυνατόν πιο ανταγωνιστικοί, προσφέροντας υπηρεσίες υψηλής ποιότητας στην καλύτερη δυνατή τιμή.

Μια κρίσιμη πτυχή προς την επίτευξη αυτού του τελικού αποτελέσματος αφορά την επίτευξη λειτουργικής και οικονομικής αποτελεσματικότητας. Από την άποψη αυτή, οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών έχουν, όλο και περισσότερο, στηριχτεί στην ανάθεση της παροχής υπηρεσιών που αφορούν πολλαπλές επιχειρηματικές ενέργειες (μέσω εξωτερικής ανάθεσης, outsourcing, ή εξωτερικής ανάθεσης συγκεκριμένων επιχειρηματικών καθηκόντων, out-tasking) σε έμπειρους παρόχους υπηρεσιών που είναι σε θέση να ολοκληρώσουν με επιτυχία τις απαιτούμενες εργασίες έγκαιρα και με οικονομικά αποδοτικό τρόπο.

Γενικότερα, η εξωτερική ανάθεση καθηκόντων (out-tasking) σχετίζεται με τη δέσμευση ενός παρόχου υπηρεσιών ο οποίος μπορεί να παραδώσει μια συγκεκριμένη δραστηριότητα σε μια προκαθορισμένη (σύντομη) χρονική περίοδο. Παρόλο που είναι παρόμοια, κατ 'αρχήν, με την γενικότερη πρακτική της εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing), η εξωτερική ανάθεση συγκεκριμένων καθηκόντων (out-tasking) είναι πιο περιορισμένη όσον αφορά το πεδίο εφαρμογής της (π.χ. ανάπτυξη λογισμικού και αναβάθμιση διαφόρων στοιχείων του δικτύου) και δεν συνεπάγεται τις μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις μεταξύ εταιριών που παρατηρούνται γενικά σε συμφωνίες εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing agreements).

Όπως συμβαίνει και στην περίπτωση της γενικότερης εξωτερικής ανάθεσης δραστηριοτήτων (outsourcing), η εξωτερική ανάθεση συγκεκριμένων καθηκόντων (out-tasking) μπορεί να γίνει τόσο εκτός όσο και εντός ομίλου, υπό την προϋπόθεση ότι η εταιρία που επιθυμεί να αναθέσει εξωτερικά ένα συγκεκριμένο καθήκον μπορεί να το πράξει αναθέτοντάς το σε μία συνδεδεμένη εταιρία που είναι ικανή να παραδώσει το απαιτούμενο τελικό αποτέλεσμα.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.2 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών *(συνέχεια)*

Από αυτή την άποψη, η ενδοομιλική εξωτερική ανάθεση καθηκόντων (out-tasking) μπορεί επιπρόσθετα να επιτρέψει υψηλότερο επίπεδο ελέγχου επί της εξέλιξης του έργου, καθώς και να επωφεληθεί από την κοινή εταιρική κουλτούρα του ομίλου, τελικά επιταχύνοντας την επίτευξη του απαιτούμενου αποτελέσματος.[5]

Συνολικά, η εξωτερική ανάθεση εκτέλεσης συγκεκριμένων/εξειδικευμένων δραστηριοτήτων/ καθηκόντων (out-tasking) σχετίζεται με σημαντικά πλεονεκτήματα όσον αφορά την εξοικονόμηση κόστους, ενώ ο αντίκτυπος στους πελάτες μπορεί να είναι ελάχιστος (υπό τον όρο ότι ο πάροχος υπηρεσιών στον οποίο ανατίθεται μια συγκεκριμένη εργασία χρησιμοποιεί υψηλής ποιότητας εξοπλισμό).

Η εξωτερική ανάθεση καθηκόντων έχει επίσης απεικονιστεί ως ένας αποτελεσματικός τρόπος για να ξεπεραστεί το χάσμα δεξιοτήτων που έχει προκύψει στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών (καθώς οι ειδικευμένοι εργαζόμενοι που είναι εξοικειωμένοι στις νέες και αναδυόμενες τεχνολογίες είναι σπάνιοι ή πιθανόν να απασχολούνται σε άλλους κλάδους). Εν συντομία, οι εταιρίες μπορούν να επωφεληθούν μέσω:

- εξοικονόμησης κόστους, λόγω του χαμηλότερου κόστους εργασίας, λιγότερο δαπανηρής υποδομής ή/και εξοπλισμού του παρόχου των υπηρεσιών, ή συνδυάζοντας παρόμοιες υπηρεσίες που παρέχονται από διαφορετικά στελέχη της κάθε θυγατρικής του ευρύτερου ομίλου, επιτυγχάνοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο συνέργειες κόστους,
- πρόσβαση σε εξειδικευμένη τεχνογνωσία, καθώς οι ανθρώπινοι πόροι που απαιτούνται για τη λειτουργία και τη διαχείριση των σημερινών προηγμένων τηλεπικοινωνιακών δικτύων ενδέχεται να είναι περιορισμένοι,
- βελτιστοποίησης της χρήσης των εσωτερικών πόρων, καθώς η ανάθεση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων επιτρέπει στο προσωπικό μίας εταιρίας να επικεντρώνεται σε πιο σημαντικά καθήκοντα, και
- επιτάχυνσης των επιχειρηματικών διαδικασιών, καθώς οι αντίστοιχες δραστηριότητες που έχουν ανατεθεί εξωτερικά ενδέχεται να είναι ιδιαίτερα χρονοβόρες.

Ως εκ τούτου, δεν προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι οι πάροχοι τηλεπικοινωνιών διεθνώς αναθέτουν εξωτερικά ολοένα και περισσότερες πτυχές των δραστηριοτήτων τους. Αντιστοίχως, σύμφωνα με την τελευταία έκθεση της ORBIS Research, η παγκόσμια αγορά διαχειριζόμενων υπηρεσιών δικτύου (managed network services market) προβλέπεται ότι θα αυξηθεί με ένα σωρευτικό μέσο ρυθμό ανάπτυξης (CAGR) 7,11% κατά την περίοδο 2018-2023.[6] Σύμφωνα με την τελευταία έρευνα της Market Research Future (MRFR), η αγορά υπηρεσιών εξωτερικής ανάθεσης επιχειρηματικών διεργασιών (business process outsourcing) που αφορά την πληροφορική (IT) και τις τηλεπικοινωνίες εκτιμάται ότι θα αναπτυχθεί παγκοσμίως με CAGR 9,8% κατά την περίοδο 2017 - 2023.[7]

---

[5] Παρομοίως, στην πρόσφατη διαβούλευσή της, η Ευρωπαϊκή Αρχή Τραπεζών (European Banking Authority – EBA) προτείνει ότι «η ενδο-ομιλική εξωτερική ανάθεση δραστηριοτήτων (intragroup outsourcing) υπόκειται στο ίδιο ρυθμιστικό πλαίσιο όπως και η εξωτερική ανάθεση δραστηριοτήτων εκτός ομίλου». Σημειώνεται, ωστόσο, ότι πρέπει να διασφαλιστεί ότι «η επιλογή την οντότητας εντός του ομίλου βασίζεται σε αντικειμενικούς λόγους και οι όροι της συμφωνίας εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing arrangement) έχουν καθοριστεί σε βάσει ίσων αποστάσεων και αντιμετωπίζει ρητά συγκρούσεις συμφερόντων μου ενδέχεται να εμπεριέχονται σε μία τέτοια συμφωνία εξωτερικής ανάθεσης». Βλ. EBA (2019) "Final Report on EBA Guidelines on Outsourcing Arrangements".

[6] Βλ. ORBIS Research (2018) "Global Managed Network Services Market 2018-2023"

[7] Βλ. MRFR (2019) "Business Process Outsourcing (BPO) Services Market Research Report - Global Forecast"

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.2 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών *(συνέχεια)*

Όσον αφορά τις δραστηριότητες που ανατίθενται συχνότερα, ένα αναδυόμενο χαρακτηριστικό του τομέα των τηλεπικοινωνιών αφορά την αυξανόμενη τάση ανάθεσης δραστηριοτήτων σχετικών με τον προγραμματισμό/λειτουργία των δικτύων και την ανάπτυξη και ολοκλήρωση των σχετικών τεχνολογιών. Διάφοροι λόγοι μπορούν να εξηγήσουν αυτό το χαρακτηριστικό, μεταξύ άλλων, οι εξής:

- Τα NGN και οι αντίστοιχες τεχνολογίες καθίστανται όλο και πιο σύνθετες, καθώς υπάρχουν πολλαπλά επίπεδα συσκευών (π.χ. οπτικά, Ethernet, IP) και πολλαπλές συσκευές ανά επίπεδο.
- Οι ίδιες οι συσκευές είναι πολύπλοκες, καθώς ο αριθμός των παραμέτρων που απαιτούνται για την περιγραφή μιας διεπαφής χρήστη (user interface) έχει αυξηθεί σημαντικά καθώς έχει αυξηθεί και ο αριθμός των διεπαφών ανά συσκευή.
- Οι υπηρεσίες καθίστανται όλο και πιο πολύπλοκες καθώς απαιτούν τον συντονισμό πολλαπλών συσκευών, επηρεάζοντας έτσι την χωρητικότητα του δικτύου, την ταχύτητα και τη διαχείριση της απόδοσής του.
- Το λογισμικό και άλλες ηλεκτρονικές εφαρμογές υπολογιστών καθίστανται όλο και περισσότερο μέρος του δικτύου. Αυτά τα στοιχεία δεν είναι μόνο περισσότερο πολύπλοκα στη διαχείριση από τις συσκευές δικτύου, αλλά εισάγουν και επιπλέον απαιτήσεις (π.χ. ενημέρωση και διαχείριση λογισμικού, προγραμματισμό επιδόσεων, αντιμετώπιση προβλημάτων) που διαφέρουν σημαντικά σε σύγκριση με αυτές των συσκευών δικτύου.
- Ο αριθμός των τεχνολογικών προτύπων αυξάνεται ραγδαία, όπως και ο αριθμός των προτύπων με επεκτάσεις (extensions) και ερμηνείες (interpretations). Ως αποτέλεσμα, η διατήρηση σταθερών λειτουργιών δικτύου υπό όλες τις πιθανές συνθήκες λειτουργίας είναι ιδιαίτερα δύσκολο να επιτευχθεί και να διατηρηθεί.

3.1.3 Η Καταλληλότητα του Παρόχου να Ανταποκριθεί στις Ανάγκες του ΟΤΕ

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, καθώς και ότι ο ΟΤΕ είναι ο μεγαλύτερος πάροχος σταθερής τηλεφωνίας και internet στην Ελλάδα και μία από τις μεγαλύτερες εισηγμένες εταιρίες στο Χρηματιστήριο Αθηνών βάσει κεφαλαιοποίησης, μπορεί να θεωρηθεί ως συνήθης πρακτική, ο ΟΤΕ να απαιτεί και να λαμβάνει εξειδικευμένες υπηρεσίες από έμπειρες εταιρίες με μεγάλη τεχνογνωσία σε τεχνολογικούς τομείς που σχετίζονται με τον ευρύτερο τομέα των τηλεπικοινωνιών και ιδιαίτερα με τη διαχείριση δικτύων.

Τέτοιου τύπου αναθέσεις δραστηριοτήτων/εργασιών μπορούν να επιτρέψουν την ανάπτυξη διαφόρων προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, την πραγματοποίηση συνεργειών/ αποτελεσματικότητας κόστους και την υιοθέτηση ανώτερων επιχειρηματικών πρακτικών και τεχνογνωσίας. Ως αποτέλεσμα, η καινοτομία ενθαρρύνεται, οι οικονομίες κλίμακας αρχίζουν να εκδηλώνονται και αποφεύγονται οι περιττές εργασίες (και συνεπώς οι δαπάνες). Ως εκ τούτου, επιχειρήσεις, όπως ο ΟΤΕ, μπορούν να αναβαθμίσουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες, να διατηρήσουν/διευρύνουν την πελατειακή τους βάση, να προσφέρουν ευρύτερα προϊόντα/ υπηρεσίες και γενικά να βελτιώσουν την αποτελεσματικότητά τους, επιτυγχάνοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο, βιώσιμη ανάπτυξη προς όφελος των μετόχων.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.3 Η Καταλληλότητα του Παρόχου να Ανταποκριθεί στις Ανάγκες του ΟΤΕ *(συνέχεια)*

Πρέπει να αναφερθεί, ωστόσο, ότι η απλή ανάθεση επιχειρηματικών διαδικασιών/ δραστηριοτήτων σε έναν οποιονδήποτε πάροχο υπηρεσιών δεν πρέπει να θεωρείται πανάκεια στις εγγενείς προκλήσεις που θέτει το μεταβαλλόμενο τοπίο των τηλεπικοινωνιών. Ειδικότερα, η αποτελεσματική ανάθεση καθηκόντων είναι ιδιαίτερα ευαίσθητη στην επιλογή του κατάλληλου παρόχου υπηρεσιών, καθώς οι εταιρίες τηλεπικοινωνιών πρέπει να επιλέξουν παρόχους υπηρεσιών που μπορούν να δημιουργήσουν προστιθέμενη αξία μέσω υψηλής ποιότητας υπηρεσιών. Ωστόσο, η επιλογή του παρόχου υπηρεσιών είναι ευαίσθητη σε τυχόν δυσμενή επιλογή (adverse selection), δεδομένου του σημαντικού αριθμού παρόχων υπηρεσιών, της εγγενούς πολυπλοκότητας των καθηκόντων και συνεπώς, της εγγενούς αβεβαιότητας ως προς την ποιότητα του τελικού αποτελέσματος.

Υπό αυτό το πρίσμα, η DTAG είναι ο μεγαλύτερος πανευρωπαϊκός όμιλος εταιριών στον τομέα των τηλεπικοινωνιών με παρουσία σε περισσότερες από 50 χώρες, ενώ κατέχει ηγετική θέση σε κάθε αγορά όπου δραστηριοποιείται. Το 2018, η DTAG παρουσίασε συνολικά έσοδα άνω των € 78 δισ. με περίπου τα 2/3 αυτών να προέρχονται εκτός της Γερμανίας, όπου και εδρεύει η εταιρία. Σημειώνεται ότι το 2015, η DTAG εγκαινίασε ένα τυποποιημένο Ευρωπαϊκό δίκτυο, το Pan-Net, υλοποιώντας μια ενιαία αρχιτεκτονική διασυνοριακού δικτύου, η οποία επιτρέπει τη χρήση ενιαίας τυποποιημένης υποδομής διεθνούς επιπέδου. Το δίκτυο Pan-Net δίνει τη δυνατότητα στην DTAG να αξιοποιεί συνεργίες για ανώτερη ποιότητα υπηρεσιών και βελτιωμένη εμπειρία των πελατών της.

Καθώς η DTAG διαθέτει σημαντική εμπειρία και βαθιά γνώση του κλάδου των τηλεπικοινωνιών, καθώς και σημαντικό μέγεθος και κλίμακα δραστηριοτήτων, είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις ανάγκες και τις απαιτήσεις του ΟΤΕ, βοηθώντας την εταιρία να προσφέρει νέες υπηρεσίες ή/και να εφαρμόσει νέες διαδικασίες, καθώς και να βελτιώσει/βελτιστοποιήσει τις υφιστάμενες, προκειμένου να διατηρήσει και να επεκτείνει τις δραστηριότητες της.

Επιπρόσθετα, λαμβάνοντας υπόψη την παγκόσμια παρουσία της DTAG και τη σημαντική συμβολή της στην τεχνολογία/αρχιτεκτονική/υποδομή δικτύων, ενδέχεται να υπάρχουν σημαντικά οφέλη στην ανάθεση δραστηριοτήτων προμηθειών και συναφών δραστηριοτήτων που συνεπάγονται διαπραγματεύσεις με άλλους συμμετέχοντες στην παγκόσμια αγορά τηλεπικοινωνιών. Για παράδειγμα, οι δραστηριότητες προμηθειών περιλαμβάνουν τις διαδικασίες του ακριβή ορισμού του πεδίου εφαρμογής, την αξιολόγηση των προσφορών, τη διαπραγμάτευση με υποψήφιους παρόχους υπηρεσιών και την παρακολούθηση της επίδοσης και των παραδοτέων του νικητή του διαγωνισμού. Αυτά τα καθήκοντα μπορεί να είναι ιδιαίτερα χρονοβόρα και, ως εκ τούτου, δαπανηρά, καθώς συνήθως περιλαμβάνουν την αξιολόγηση της οικονομικής ισχύος του υποψήφιου, των διαθέσιμων εγκαταστάσεων/προσωπικού για την τέλεση του έργου ή/και συστάσεων από άλλους δέκτες υπηρεσιών.

Επιπλέον, το αποτέλεσμα των εγγενών διαπραγματεύσεων είναι ευαίσθητο στην διαπραγματευτική ισχύ του παρόχου τηλεπικοινωνιών, η οποία, στο πλαίσιο της τηλεπικοινωνιακής σφαίρας, επηρεάζεται συνήθως από το μέγεθός του (δηλαδή τη χωρητικότητα του δικτύου, την πελατειακή βάση, κλπ.). Από την άποψη αυτή, οι ανάθεση εργασιών προμηθειών σε επιχειρήσεις, όπως η DTAG, θα μπορούσαν να εξοικονομήσουν κόστη από α) τον βέλτιστο σχεδιασμό και την εκτέλεση του διαγωνισμού, β) την αποτελεσματική διεξαγωγή των διαπραγματεύσεων με τα ενδιαφερόμενα μέρη, γ) τον περιορισμό των προοπτικών δυσμενής επιλογής μέσω της ακριβής αξιολόγησης των προσφορών και δ) την ακριβή παρακολούθηση της απόδοσης του πλειοδότη.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.4 Οι Εναλλακτικές Επιλογές του ΟΤΕ

Με βάση τα παραπάνω και προκειμένου να εκτιμηθεί η αντικειμενικότητα της επιλογής του Παρόχου των υπηρεσιών, εξετάσαμε τις εναλλακτικές επιλογές που θα ήταν διαθέσιμες στον ΟΤΕ όσον αφορά τους ίδιους τομείς υπηρεσιών με εκείνους που καθορίζονται στη Σύμβαση. Ως εκ τούτου, με βάση τις συζητήσεις που πραγματοποιήσαμε με τους εκπροσώπους της διοίκησης του ΟΤΕ και την δική μας έρευνα, ελήφθησαν υπόψη τα εξής:

- **Τεχνολογία Δικτύου** - Η εναλλακτική επιλογή θα μπορούσε να αποτελείται από ένα μείγμα εσωτερικής ανάπτυξης (που περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, την ανάπτυξη, δοκιμή, έρευνα και διαχείριση έργου) και την εξωτερική ανάθεση σε τρίτους. Ωστόσο, εκτός από το αυξημένο κόστος αυτής της εναλλακτικής επιλογής (που σχετίζεται με την πρόσληψη επιπλέον προσωπικού και την απόκτηση εργαστηριακού εξοπλισμού), διάφορες ποιοτικές πτυχές που σχετίζονται με την παροχή αυτών των υπηρεσιών από τον Πάροχο (π.χ. διαπραγματευτική ισχύς της DTAG όσον αφορά πωλητές και ομάδες προτύπων, το δίκτυο προμηθειών του DTAG, μεταξύ άλλων) θα ήταν δύσκολο να επιτευχθούν από ένα οποιοδήποτε τρίτο μέρος.
- **HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες** - Η εναλλακτική επιλογή θα μπορούσε να αποτελείται από ένα μείγμα εσωτερικής ανάπτυξης (που περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, την ανάπτυξη, δοκιμή, έρευνα και διαχείριση έργου) και την εξωτερική ανάθεση σε τρίτους (όσον αφορά τη διεξαγωγή της ποιοτικής έρευνας, το πρόγραμμα κινήτρων πωλήσεων και τη συνδρομή στο επιχειρηματικό μοντέλο λιανικής). Ωστόσο, η επιλογή κάποιου τρίτου παρόχου θα απαιτούσε τη χρήση πρόσθετων εσωτερικών πόρους και πιθανώς να οδηγούσε σε υποδεέστερο σχεδιασμό (λαμβάνοντας υπόψη την εμπειρία της DTAG όσον αφορά τη διεξαγωγή παρόμοιων ερευνών και τον καθορισμό των κατάλληλων τηλεπικοινωνιακών κριτηρίων αναφοράς για τη μέτρηση της ικανοποίησης των πελατών, καθώς και της εμπειρίας της DTAG και της γνώσης της περί βέλτιστων πρακτικών σχετικά με τη λειτουργία/αξιολόγηση του δικτύου λιανικής).
- **Προμήθειες** - Η εναλλακτική επιλογή θα αφορούσε τη συμμετοχή σε δραστηριότητες προμηθειών σε αυτόνομη βάση. Κάτι τέτοιο θα ήταν ιδιαίτερα δαπανηρό, ωστόσο λαμβάνοντας υπόψη την αυξημένη διαπραγματευτική ισχύ της DTAG και το παγκόσμιο δίκτυο προμηθευτών της, οι εκπτώσεις που θα λάμβανε η DTAG θα ήταν δύσκολο να επιτευχθούν από μια εταιρία σε αυτόνομη βάση (stand-alone).

Τα παραπάνω υποδηλώνουν ότι η επιλογή του Παρόχου βασίστηκε σε αντικειμενικά κριτήρια, λαμβάνοντας υπόψη:

- Την τεχνική εξειδίκευση και εμπειρία του Παρόχου στους αντίστοιχους τομείς υπηρεσιών,
- Τα οικονομικά οφέλη που απορρέουν από τη διαπραγματευτική δύναμη της DTAG, και
- Τις συνέπειες μιας ενδεχόμενης δυσμενούς επιλογής τρίτων παρόχων υπηρεσιών, ιδίως όσον αφορά τους πολύπλοκους, αλλά κρίσιμους τομείς, των τεχνολογιών δικτύου.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.5 Τα Επιτεύγματα από τις Προσφερόμενες Υπηρεσίες από τη DTAG

Με βάση συζητήσεις που πραγματοποιήσαμε με τη διοίκηση του ΟΤΕ, σημειώνουμε ότι η σημασία της παροχής αυτών των υπηρεσιών από τον Πάροχο δικαιολογείται περαιτέρω από ορισμένα σημαντικά ορόσημα που έχουν επιτευχθεί έως τώρα (2012-2018), ως αποτέλεσμα των αντίστοιχων Συμβάσεων προηγούμενων ετών.

Ενδεικτικά, βάσει των εσωτερικών εγγράφων που επισκοπήσαμε, ο ΟΤΕ κατάφερε, στον τομέα της Τεχνολογίας Δικτύου, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Να εφαρμόσει κεντρικό προγραμματισμό χωρητικότητας (centralized capacity planning) που επιτρέπει στο δίκτυο να λειτουργεί χωρίς ανθρώπινη αλληλεπίδραση,
- Να εισάγει ανάλυση κλήσεων σε πραγματικό χρόνο (για ενέργειες που αφορούν την απόδοση και την αντιμετώπιση προβλημάτων).
- Να βελτιστοποιήσει τις διαδικασίες διαχείρισης δικτύου.

Στον τομέα Πωλήσεων και Υπηρεσιών, ο ΟΤΕ κατάφερε, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Να ολοκληρώσει επιτυχώς μια ποιοτική έρευνα αντίληψης των πελατών του ΟΤΕ για την Εταιρία μέσω αυτοματοποιημένων μεθόδων επικοινωνίας στα σημεία επαφής πελατών.
- Να ολοκληρώσει επιτυχώς τον σχεδιασμό και την εφαρμογή ενός συστήματος παροχής κινήτρων σε όλους τους αντιπροσώπους πωλήσεων.
- Να εισάγει ένα νέο πρόγραμμα πωλήσεων.

Όσον αφορά τις δραστηριότητες προμηθειών και συναφείς διαπραγματεύσεις, ο ΟΤΕ κατάφερε, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Να ολοκληρώσει με επιτυχία ένα διεθνή διαγωνισμό, με αποτέλεσμα την επιλογή ενός οργανισμού για την παροχή υπηρεσιών marketing (διαφημιστική καμπάνια και σχεδιασμός μέσων μαζικής ενημέρωσης – campaign & media planning).
- Να ολοκληρώσει επιτυχώς την προμήθεια υλικού που σχετίζεται με τη λειτουργία του δικτύου, καθώς και λογισμικό που αφορά στα συστήματα πληροφορικής (IT) του ΟΤΕ.
- Διαπραγματευτεί επιτυχώς και να ολοκληρώσει συμβάσεις χρηματοδοτικής μίσθωσης που αφορούν επιβατικά και τεχνικά οχήματα.

Επιπλέον, όσον αφορά τα οικονομικά οφέλη που αποκόμισε ο ΟΤΕ έως τώρα, λάβαμε από τη διοίκηση του ΟΤΕ την ανάλυση στην οποία βασίζεται ο υπολογισμός των αντίστοιχων εξοικονομήσεων κόστους. Κατόπιν επισκόπησης, τα αποτελέσματα υποδεικνύουν ότι οι προγενέστερες αντίστοιχες Συμβάσεις προηγούμενων ετών, είχαν ως αποτέλεσμα σημαντική εξοικονόμηση κόστους.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες

Προκειμένου να αξιολογήσουμε αν το τίμημα για τις υπηρεσίες που ορίζεται στη Σύμβαση είναι δίκαιο και εύλογο, προχωρήσαμε στα ακόλουθα:

- Αρχικά, εξετάσαμε τα εσωτερικά αρχεία που μας παρασχέθηκαν από τον ΟΤΕ σχετικά με τις πολιτικές ενδοομιλικής τιμολόγησης της DTAG και του Ομίλου ΟΤΕ, και ελέγξαμε αν αυτές είναι σύμφωνες με τις Οδηγίες του ΟΟΣΑ και την κοινή πρακτική της αγοράς.
- Στη συνέχεια, εξετάσαμε την ανάλυση που μας παρασχέθηκε από τον ΟΤΕ σχετικά με τη βάση κόστους και τα κλειδιά που χρησιμοποιήθηκαν για να επιμεριστούν τα συνολικά κόστη του Παρόχου των υπηρεσιών στα συνδεδεμένα μέρη.
- Έπειτα, εξετάσαμε το αποτέλεσμα της συγκριτικής μελέτης που μας παρασχέθηκε από τον ΟΤΕ για να επαληθεύσουμε αν το περιθώριο κέρδους (mark-up) που εφαρμόζεται επί του ιδίου κόστους του Παρόχου των υπηρεσιών για τις υπηρεσίες που παρείχε (και όχι επί του κόστους με το οποίο επιβαρύνθηκε από τρίτα μέρη) είναι σύμφωνο με την αρχή των ίσων αποστάσεων.
- Τέλος, συγκρίναμε τους όρους και τις προϋποθέσεις της παρούσας Σύμβασης με αυτούς των προηγούμενων συναφών συμβάσεων που συμφωνήθηκαν από το 2012 και έπειτα, προκειμένου να ελέγξουμε ότι δεν υπάρχουν σημαντικές διαφορές ως προς τις υπηρεσίες και τη μέθοδο αμοιβής του Παρόχου των υπηρεσιών. Σημειώνουμε ότι η συμμόρφωση με την αρχή των ίσων αποστάσεων των ενδοομιλικών συναλλαγών προηγούμενων χρήσεων πιστοποιήθηκε από τους ελεγκτές του ΟΤΕ (PwC) στο πλαίσιο του φορολογικού πιστοποιητικού.

Επισκόπηση

Υπάρχουν διάφορα μοντέλα τιμολόγησης στην αγορά για τους ανεξάρτητους παρόχους υπηρεσιών, όπως η σταθερή τιμολόγηση ανά έργο ή η χρονοχρέωση με βάση το χρόνο που δαπανήθηκε.[8] Οι Οδηγίες του ΟΟΣΑ αποδέχονται ένα μοντέλο τιμολόγησης βάσει κόστους, παρόμοιο με αυτό που περιγράφεται στη Σύμβαση, το οποίο θεωρούν ως σύμφωνο με την αρχή των ίσων αποστάσεων για την τιμολόγηση ενδοομιλικών υπηρεσιών.[9]

Σύμφωνα με τη Σύμβαση, ο Πάροχος των υπηρεσιών χρεώνει τον ΟΤΕ, με ένα μέρος των συνολικών εξόδων που επιβαρύνθηκε (ίδια κόστη και κόστη τρίτων μερών), όπως αυτό καθορίζεται από τα κλειδιά κατανομής κόστους, συν ένα περιθώριο κέρδους (mark-up) επί του ιδίου κόστους μόνο. Το περιθώριο κέρδους επί του ιδίου κόστους είναι σταθερό και ίσο με 5%.

Βάσει των ανωτέρω, προκειμένου να αξιολογηθεί αν το τίμημα για τις υπηρεσίες που περιγράφονται στη Σύμβαση είναι δίκαιο και εύλογο, θα πρέπει να εξεταστούν οι ακόλουθες πλευρές του μηχανισμού τιμολόγησης:

- Ο προσδιορισμός του συνολικού κόστους (cost pool) που σχετίζεται με την παροχή των υπηρεσιών,
- Το περιθώριο κέρδους που εφαρμόζεται επί του ιδίου κόστους,
- Η κατανομή κόστους σε κάθε λήπτη της υπηρεσίας.

---

[8] Βλ. Radermacher, A. (2015) "Remuneration Models in Outsourcing Services" , International Journal of Business and Management, International Journal of Business and Management

[9] Βλ. OECD (2017) "OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations", paragraph 7.31

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες *(συνέχεια)*

Προσδιορισμός Συνολικού Κόστους (Cost Pool)

Το πρώτο βήμα όταν εφαρμόζεται μία προσέγγιση κόστους συν κέρδος, είναι ο προσδιορισμός, σε ετήσια βάση, του συνολικού κόστους που πραγματοποιήθηκε. Σύμφωνα με τα στοιχεία που μας παρασχέθηκαν, τα κόστη που περιλαμβάνονται στο σχετικό υπολογισμό τιμολόγησης της DTAG, μπορούν αρχικά να διαχωριστούν σε δύο κύριες κατηγορίες: τα ίδια έξοδα και τα έξοδα τρίτων μερών.

Τα ίδια έξοδα είναι τα λειτουργικά έξοδα του Παρόχου των υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένων και των εξόδων που συνδέονται με το συντονισμό και τη διαχείριση τρίτων μερών. Οι βασικές κατηγορίες ιδίων εξόδων είναι οι εξής: α) Έξοδα προσωπικού, β) Ενοίκια, γ) Έξοδα εξοπλισμού Τηλεπικοινωνίας/Κινητής, δ) Έξοδα εκπαίδευσης και κατάρτισης προσωπικού, ε) Έξοδα διαχείρισης εφοδιαστικής αλυσίδας, στ) Έξοδα για εξοπλισμό πληροφορικής, και ζ) Αποσβέσεις εξοπλισμού πληροφορικής. Τα εν λόγω κόστη μπορούν να θεωρηθούν εύλογα λειτουργικά κόστη για τις παρεχόμενες υπηρεσίες.

Τα έξοδα τρίτων μερών αναφέρονται σε χρεώσεις από ανεξάρτητα μέρη για συνεισφορές απαραίτητες για την παροχή των υπηρεσιών. Για τις συνεισφορές αυτές ο Πάροχος των υπηρεσιών λειτουργεί ως ενδιάμεσος χωρίς να προσθέτει σημαντική αξία.

Περιθώριο Κέρδους (Mark-up)

Μετά τον εντοπισμό του σχετικού συνολικού κόστους προς επαναχρέωση, ο Πάροχος των υπηρεσιών εφαρμόζει ένα περιθώριο κέρδους της τάξεως του 5% μόνο επί του ιδίου κόστους. Η εφαρμογή του εν λόγω περιθωρίου στοχεύει στο να δημιουργήσει κέρδος για τον Πάροχο των υπηρεσιών ως αμοιβή για τις λειτουργίες που επιτελεί. Ως εκ τούτου, είναι λογικό να μην εφαρμόζεται περιθώριο κέρδους επί των εξόδων τρίτων μερών, δεδομένου ότι οι σχετικές λειτουργίες του Παρόχου των υπηρεσιών είναι εν προκειμένω πολύ περιορισμένες. Οι Οδηγίες του ΟΟΣΑ συμφωνούν με αυτήν την προσέγγιση, η οποία, ceteris paribus, συνεπάγεται μικρότερη δαπάνη για τον ΟΤΕ.[10]

Το δίκαιο και εύλογο του περιθωρίου κέρδους εξετάζεται με τη χρήση μιας συγκριτικής μελέτης η οποία αξιολογεί την κερδοφορία ανεξάρτητων παρόχων υπηρεσιών που επιτελούν παρόμοιες λειτουργίες. Για αυτόν το λόγο, λάβαμε από την διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ τα αποτελέσματα μιας συγκριτικής μελέτης τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών που διεξήχθη στο πλαίσιο του Φάκελου Τεκμηρίωσης της Cosmote για τη χρήση 2017 (που είναι μια θυγατρική εταιρία του Ομίλου ΟΤΕ η οποία επίσης λαμβάνει υπηρεσίες τηλεπικοινωνίας από τον Πάροχο των υπηρεσιών).

Ο σκοπός της εν λόγω μελέτης είναι να εντοπίσει ανεξάρτητους παρόχους υπηρεσιών που επιτελούν γενικά παρόμοιες λειτουργίες, αναλαμβάνουν παρόμοιους κινδύνους και χρησιμοποιούν παρόμοια πάγια περιουσιακά στοιχεία με τον συνδεδεμένο Πάροχο των υπηρεσιών στο πλαίσιο των υπό εξέταση συναλλαγών. Η κερδοφορία αυτών των ανεξάρτητων εταιρειών θα μπορέσει να χρησιμοποιηθεί ως σημείο αναφοράς για να αξιολογηθεί αν το υπό εξέταση περιθώριο κέρδους (5%) είναι αντίστοιχο με αυτά που εφαρμόζονται στην ελεύθερη αγορά.

[10] Βλ. OECD (2017) "OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations", paragraph 7.36

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες *(συνέχεια)*

Λαμβάνοντας υπόψη τη διαδικασία που ακολουθείται για την επιλογή ανεξάρτητων συγκρίσιμων παρόχων υπηρεσιών και τις περιορισμένες πληροφορίες που είναι διαθέσιμες για αυτούς, είναι πιθανό να υπάρξουν κάποιες αδυναμίες σε επίπεδο συγκρισιμότητας, οι οποίες δεν μπορούν να εντοπιστούν και/ή να ποσοτικοποιηθούν. Σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι συνήθως σκόπιμο να χρησιμοποιηθούν στατιστικά μέτρα (π.χ. το ενδοτεταρτημοριακό εύρος ή άλλα εκατοστημόρια) προκειμένου να περιοριστεί το εύρος των περιθωρίων κέρδους επί κόστους ενισχύοντας έτσι την αξιοπιστία της ανάλυσης.[11]

Η σχετική συγκριτική μελέτη προσδιόρισε ένα ενδοτεταρτημοριακό εύρος περιθωρίων κέρδους επί κόστους το οποίο κυμαίνεται από 4,07% έως 24,99%. Επομένως, ένα περιθώριο κέρδους της τάξεως του 5% μπορεί να θεωρηθεί δίκαιο και εύλογο δεδομένου ότι βρίσκεται εντός του εύρους των ανωτέρω περιθωρίων κέρδους που πραγματοποίησαν συγκρίσιμοι και ανεξάρτητοι πάροχοι υπηρεσιών. Επισημαίνουμε επίσης ότι το 5% τείνει προς το κατώτερο όριο του εύρους που σημαίνει μικρότερη δαπάνη για τον ΟΤΕ.

Κατανομή Κόστους

Μετά τον εντοπισμό του σχετικού συνολικού κόστους προς επαναχρέωση και την εφαρμογή του περιθωρίου κέρδους 5% επί του ιδίου κόστους, τα συνολικά ποσά κατανέμονται στις λήπτριες συνδεδεμένες εταιρίες. Η εν λόγω κατανομή γίνεται με βάση είτε την άμεση είτε την έμμεση μέθοδο, ανάλογα με το αν οι υπηρεσίες παρέχονται σε συγκεκριμένους λήπτες και τα σχετικά ποσά που χρεώνονται μπορούν να προσδιοριστούν με σαφήνεια.

Μέθοδος άμεσης χρέωσης

Για την υπό εξέταση περίπτωση, υπάρχουν υπηρεσίες που παρέχονται ειδικά στον ΟΤΕ. Στο πλαίσιο αυτό, το κόστος που σχετίζεται με την παροχή αυτών των συγκεκριμένων υπηρεσιών χρεώνεται άμεσα στον ΟΤΕ (με την εφαρμογή ενός περιθωρίου κέρδους 5% επί του ιδίου κόστους) σύμφωνα με τη διαδικασία που περιγράφεται παραπάνω.

Μέθοδος έμμεσης χρέωσης

Εκτός από τα άμεσα κόστη, τα οποία είναι εύκολο να εντοπιστούν και να χρεωθούν στη λήπτρια, ο Πάροχος των υπηρεσιών επιβαρύνεται επίσης με έξοδα τα οποία γίνονται προς όφελος όλων των εταιρειών που λαμβάνουν τις υπηρεσίες. Τα έξοδα αυτά δεν μπορούν να ποσοτικοποιηθούν με σαφήνεια ανά λήπτρια εταιρία και για τον λόγο αυτό κατανέμονται με κάποιες μεθόδους κατανομής (κλειδιά κατανομής κόστους).

Ειδικότερα, ο Πάροχος των υπηρεσιών εφαρμόζει ποικίλα κλειδιά κατανομής κόστους, όπως κεφαλαιουχικές δαπάνες, λειτουργικά έξοδα, μέγεθος δικτύου, έσοδα, κλπ. για κάθε συγκεκριμένη κατηγορία υπηρεσιών. Τα εν λόγω κλειδιά κατανομής κόστους βασίζονται σε αντικειμενικά κριτήρια και χρησιμοποιούνται συχνά στις επιχειρήσεις.

[11] Ενθ. αν. , paragraphs 3.56, 3.57

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες *(συνέχεια)*

Λοιπά Ζητήματα

Πραγματικά κόστη και μέγιστο όριο προϋπολογισμού

Η Σύμβαση κάνει αναφορά στα προϋπολογισμένα κόστη που θα χρεωθούν στον ΟΤΕ. Τα προϋπολογισμένα κόστη που αναφέρονται στη Σύμβαση αποτελούν το μέγιστο δυνατό ποσό που μπορεί να χρεωθεί από τον Πάροχο των υπηρεσιών. Ο εν λόγω περιορισμός εξασφαλίζει ότι οποιοδήποτε έκτακτο ή επιπλέον κόστος δε θα χρεωθεί στον ΟΤΕ από τον Πάροχο των υπηρεσιών που είναι ένας όρος προς όφελος του ΟΤΕ.

Επαναλαμβανόμενες υπηρεσίες

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η Σύμβαση εξειδικεύει τις υπηρεσίες που θα λάβει ο ΟΤΕ εντός της χρήσης 2020. Η εν λόγω Σύμβαση αποτελεί Παράρτημα της Σύμβασης Πλαίσιο για την παροχή των υπηρεσιών («Framework Cooperation and Service Agreement») η οποία εγκρίθηκε από την Διοίκηση το 2011 και περιλαμβάνει τους βασικούς όρους και προϋποθέσεις που διέπουν τη συνεργασία μεταξύ του συνδεδεμένου Παρόχου των υπηρεσιών και του ΟΤΕ.

Δεν έχουμε εντοπίσει σημαντικές διαφοροποιήσεις μεταξύ του προσχεδίου της Σύμβασης και των συμβάσεων των προηγούμενων ετών ως προς τους βασικούς όρους (μέθοδοι τιμολόγησης, παρεχόμενες υπηρεσίες, κ.λπ.). Σημειώνουμε επίσης ότι, οι προγενέστερες συναφείς συμβάσεις έχουν ελεγχθεί από τακτικούς και φορολογικούς ελεγκτές στο πλαίσιο του τακτικού ελέγχου και του φορολογικού πιστοποιητικού της Ελληνικής εταιρίας αντίστοιχα και δεν υπήρξαν ευρήματα, γεγονός που ενισχύει το δίκαιο και εύλογο της τιμολόγησης των υπηρεσιών αυτών.

4.0 Συμπεράσματα

Η γνώμη μας βασίστηκε στα δεδομένα που ζητήσαμε και μας παρασχέθηκαν, στην προσέγγιση και την μεθοδολογία που ακολουθήσαμε, στα δημόσια διαθέσιμα συγκριτικά στοιχεία που συλλέξαμε, στους κύριους όρους της προτεινόμενης Σύμβασης που επισκοπήσαμε και στις προαναφερθείσες διευκρινίσεις.

Με βάση τους όρους της επιστολής συνεργασίας (engagement letter) με τον Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε. με ημερομηνία 5.8.2019 και υπό την επιφύλαξη των παραπάνω διευκρινίσεων, η σύναψη της Σύμβασης μεταξύ της Deutsche Telekom AG και της Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε., που αφορά το έτος 2020, αποτελεί δίκαιη και εύλογη συναλλαγή για τον ΟΤΕ και τους μετόχους του που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας.

Με εκτίμηση,

Αλέξης Χατζηπαύλου
Partner, Ορκωτός Ελεγκτής – Λογιστής
ΑΜ ΣΟΕΛ 42351
Deloitte Ανώνυμη Εταιρία Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

Deloitte.

24 Οκτωβρίου 2019

Προς τα Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου:
- Cosmote Κινητές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.
  Λεωφ. Κηφισίας 99
  15124, Μαρούσι
  Αθήνα
- Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε.
  Λεωφ. Κηφισίας 99
  15124, Μαρούσι,
  Αθήνα

Θέμα: Έκθεση αξιολόγησης σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 4548/2018 (Άρθρ. 101), του κατά πόσον η σύναψη σύμβασης για την παροχή υπηρεσιών μεταξύ της α) Cosmote Κινητές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε. (Ελλάδα) και β) Deutsche Telekom AG (Γερμανία) και της συνδεδεμένης εταιρίας Telekom Deutschland GmbH (Γερμανία) είναι δίκαιη και εύλογη

Αξιότιμοι Κύριοι,

1.0 Εισαγωγή

Σύμφωνα με τη μεταξύ μας σύμβαση με ημερομηνία 5.8.2019, η Deloitte Ανώνυμη Εταιρία Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών (εφεξής αναφερόμενη και ως «**Deloitte**») προχώρησε στην εκπόνηση της παρούσας έκθεσης αξιολόγησης (εφεξής η «**Έκθεση**»), σύμφωνα με τις διατάξεις της παρ. 1 του Άρθρου 101 του Ν.4548/2018, μέσω της οποίας εκφράζει την άποψή της αναφορικά με το δίκαιο και εύλογο της σύναψης σύμβασης παροχής υπηρεσιών μεταξύ των:

α) Deutsche Telekom AG (Γερμανία) (εφεξής «**DTAG**») και της συνδεδεμένης εταιρίας Telekom Deutschland GmbH (Γερμανία) (εφεξής «**TD**») (από κοινού αναφερόμενες και ως ο «**Πάροχος**»), και

β) Cosmote Κινητές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε. (εφεξής «**Cosmote**» ή η «**Εταιρία**»), 100% θυγατρική εταιρία του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε. (εφεξής «**ΟΤΕ**»),

σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.4548/2018.

Η προτεινόμενη συναλλαγή αφορά την παροχή υπηρεσιών από τη DTAG και τη συνδεδεμένη με αυτή εταιρία TD προς την Cosmote σύμφωνα με σύμβαση (εφεξής η «**Σύμβαση**»), η οποία θα καλύπτει τις εξής 5 ξεχωριστές συμφωνίες υπηρεσιών (Service Arrangements, εφεξής οι «**Συμφωνίες Υπηρεσιών**»), για το έτος 2020, αρχής γενομένης της ημερομηνίας υπογραφής της Σύμβασης, σε συνέχεια χορήγησης ειδικής άδειας από τους αρμόδιους φορείς της Cosmote και του ΟΤΕ, έως τις 31.12.2020:

α) Τεχνολογία Δικτύου (Network Technology),
β) Προϊόντα & Καινοτομίες (Products & Innovation),
γ) Board Area Europe (HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες)
δ) Διεθνείς Υπηρεσίες Εμπορικού Τερματικού Εξοπλισμού (Intl Mobile Device Business Services),
ε) Προμήθειες (Procurement).

Η Σύμβαση υπάγεται στην εγκεκριμένη από το Διοικητικό Συμβούλιο της Cosmote «Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών» μεταξύ της DTAG και της Cosmote που ολοκληρώθηκε το 2012. Η Σύμβαση αποτελεί συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος, όπου τα συνδεδεμένα μέρη (σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα 24 – ΔΛΠ 24) αποτελούνται από α) την DTAG, που αποτελεί άμεσο μέτοχο του ΟΤΕ, β) την TD, που είναι συνδεδεμένη εταιρία με την DTAG και γ) την Cosmote, 100% θυγατρική του ΟΤΕ.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.1 Σκοπός της Παρούσας Έκθεσης

Το Νοέμβριο του 2011, το Διοικητικό Συμβούλιο της Cosmote στη συνεδρίασή του με αριθ. 352/24.11.2011 (σημείο 3) ενέκρινε τους βασικούς όρους του εγγράφου "Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών" μεταξύ της Cosmote και της DTAG. Η εν λόγω συμφωνία-πλαίσιο (framework agreement) όριζε τους όρους και τις προϋποθέσεις που διέπουν την παροχή υπηρεσιών (σε ετήσια βάση), από την DTAG σε διάφορους τομείς, συμπεριλαμβανομένων, μεταξύ άλλων, τις τεχνολογίες δικτύων, τη διεξαγωγή έρευνας και ανάπτυξης (R&D), το σχεδιασμό ποιοτικών ερευνών, την ανάπτυξη ενός προγράμματος κινήτρων πωλήσεων και δραστηριότητες προμηθειών. Πιο συγκεκριμένα, το Διοικητικό Συμβούλιο της Cosmote αποφάσισε ότι:

- οι συγκεκριμένες υπηρεσίες που θα παρέχονται ετησίως για κάθε τομέα και το κόστος για κάθε μια από αυτές τις υπηρεσίες θα συμφωνούνται μεταξύ της DTAG και της Cosmote σε ξεχωριστές ετήσιες Συμφωνίες Υπηρεσιών, οι οποίες θα επισυνάπτονται ως παραρτήματα στη "Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών".
- Το τίμημα που πρέπει να καταβάλλεται στη DTAG για τις συμφωνημένες υπηρεσίες θα υπολογίζεται κατ' αναλογία των συνολικών εξόδων της DTAG (έξοδα της DTAG και έξοδα τρίτων) για την παροχή των υπηρεσιών, πλέον 5% προσαύξηση (mark-up) επί του ιδίου κόστους της DTAG. Η εν λόγω αναλογία θα καθορίζεται από τα αντίστοιχα κλειδιά κατανομής κόστους (δηλ. Κεφαλαιουχικές Δαπάνες, Λειτουργικά Έξοδα, Μέγεθος Δικτύου, Κύκλος Εργασιών), τα οποία θα συμφωνούνται στα πλαίσια κάθε ετήσιας σύμβασης παροχής υπηρεσιών.
- Παρά το γεγονός ότι τα κλειδιά κατανομής κόστους μπορεί να διαφέρουν μεταξύ των διαφόρων υπηρεσιών, πρέπει να συμμορφώνονται με την «αρχή των ίσων αποστάσεων» (arm's length principle), σύμφωνα με τη σχετική νομοθεσία και τις εν ισχύ Κατευθυντήριες Γραμμές Τιμών Μεταβίβασης (Transfer Pricing Guidelines) του ΟΤΕ και της DTAG.

Το Φεβρουάριο του 2013 υπογράφηκε μεταξύ της DTAG, της TD και της Cosmote, Πράξη Προσχώρησης στη Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών επιτρέποντας έτσι στην TD να αναλάβει επίσης την ιδιότητα του παρόχου υπηρεσιών με τα ίδια δικαιώματα και υποχρεώσεις όπως και η DTAG.

Καθώς η πιο πρόσφατη ετήσια σύμβαση μεταξύ της DTAG, της TD και της Cosmote λήγει στις 31.12.2019, η διοίκηση της Cosmote επιθυμεί να συνάψει μία παρόμοια Σύμβαση για το έτος 2020. Συνεπώς, σύμφωνα με την προηγούμενη ετήσια Σύμβαση που ίσχυε για το έτος 2019, το πεδίο εφαρμογής της Σύμβασης για το έτος 2020 αφορά την παροχή υπηρεσιών που σχετίζεται με τα ακόλουθα:

- **Τεχνολογία Δικτύου** (Network Technology) – οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν στην παροχή υποστήριξης σε βασικές λειτουργίες της Cosmote (δηλ. Φωνητικές κλήσεις, Υπηρεσίες Μηνυμάτων, Συνδεσιμότητα Δεδομένων, Πρόσβαση στο Διαδίκτυο, κλπ.) αναφορικά με την εισαγωγή, τη λειτουργία και τη συντήρηση τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού. Οι υπηρεσίες αυτές περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, τη διεξαγωγή διαβουλεύσεων/έρευνας για την αρχιτεκτονική/υποδομή δικτύων, τη βελτιστοποίηση της απόδοσης του δικτύου (δοκιμή, συντήρηση και ασφάλεια), την υλοποίηση μεταφοράς γνώσεων και έργων/εργασιών που αποσκοπούν στο να ενισχύσουν τα τοπικά δίκτυα, να βελτιώσουν την απόδοσή τους και να αποφέρουν εξοικονόμηση κόστους.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.1 Σκοπός της Παρούσας Έκθεσης *(συνέχεια)*

- **Προϊόντα και Καινοτομίες** (Products & Innovations) - οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν στην παροχή υποστήριξης στην ανάπτυξη νέων εφαρμογών που αυξάνουν τη συνδεσιμότητα (π.χ. αυτόματη επιλογή μεταξύ του δικτύου κινητής τηλεφωνίας και του δικτύου Cosmote Wi-Fi και λύσεις δικτύου από άκρο σε άκρο που επεκτείνουν το δίκτυο σταθερής ευρυζωνικής τηλεφωνίας χρησιμοποιώντας το δίκτυο κινητής ευρυζωνικής τηλεφωνίας) και τη διαφοροποίηση των προϊόντων της Cosmote, βελτιώνοντας κατ' αυτόν τον τρόπο την «ψηφιακή εμπειρία» και αφοσίωση των πελατών της και, εν τέλει, αυξάνοντας τις ευκαιρίες ενίσχυσης των εσόδων. Οι υπηρεσίες αυτές περιλαμβάνουν, επίσης, λύσεις που αφορούν τη διαχείριση των δεδομένων των συνδρομητών, την αύξηση της κάλυψης του δικτύου και των ταχυτήτων του.
- **HQ EU Πωλήσεις και Υπηρεσίες** (Board Area Europe) - οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα έχουν ως στόχο να βοηθήσουν στον καθορισμό της στρατηγικής χονδρικής περιαγωγής της Cosmote, την παροχή υποστήριξης σε θέματα περιαγωγής (π.χ. μέσω της εκπροσώπησης κατά τις επικοινωνίες με παγκόσμιες ομάδες φορέων δικτύων και της καθοδήγησης σχετικά με κανονιστικά θέματα περιαγωγής), τη διεξαγωγή μεταφοράς γνώσεων, την ανταλλαγή βέλτιστων πρακτικών σε σχέση με συναφή ρυθμιστικά θέματα και τη διεξαγωγή διαπραγματεύσεων σχετικά με τη σύναψη συμφωνιών περιαγωγής με τρίτους φορείς δικτύων. Οι υπηρεσίες αυτές περιλαμβάνουν επίσης την ανάπτυξη ενός προγράμματος κινήτρων πωλήσεων και τη διεξαγωγή μίας διεθνούς έρευνας ποιότητας η οποία μετρά την αντίληψη των πελατών της Cosmote για την ίδια.
- **Διεθνείς Υπηρεσίες Εμπορικού Τερματικού Εξοπλισμού** (International Mobile Device Business Services) - οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται στον τομέα αυτό αποσκοπούν σε υποστήριξη στην εκτίμηση και αξιολόγηση νέων κατηγοριών συσκευών, αγορών, συνεργατών και τεχνολογιών που ενδέχεται να επιτρέψουν την πρόσβαση σε νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες, συμπεριλαμβανομένης της παροχή υποστήριξης κατά τη διεξαγωγή διαπραγματεύσεων με τους αντίστοιχους προμηθευτές συσκευών.
- **Προμήθειες** (Procurement) - οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν να συμβάλλουν στη συνολική στρατηγική της Cosmote που αφορά την προμήθεια βασικών υλικών, εξαρτημάτων υποδομής δικτύου και άλλων υλικών που απαιτούνται για τη δραστηριότητα της Cosmote. Ως εκ τούτου, οι υπηρεσίες που σχετίζονται με τον τομέα αυτό αφορούν τη διεξαγωγή έρευνας αγοράς, τη συλλογή δεδομένων, την ανάλυση συνολικού κόστους, τον προσδιορισμό πιθανών προμηθευτών, την επιλογή κατάλληλων προμηθευτών και την ολοκλήρωση των βασικών διαπραγματεύσεων όσον αφορά την παροχή του απαιτούμενου εξοπλισμού και άλλων εξαρτημάτων.

Η Σύμβαση θα καλύπτει το έτος 2020, αφού πρώτα χορηγηθεί ειδική άδεια από τα Διοικητικά Συμβούλια («**Δ.Σ.**») της Cosmote και του ΟΤΕ και ολοκληρωθούν όλα τα άλλα προ-απαιτούμενα, σύμφωνα με τα Άρθρα 99-101 του Ν.4548/2018. Βάσει του Άρθρου 101 (παρ.1) του Ν. 4548/2018 απαιτείται χορήγηση ειδικής άδειας για συναλλαγές με συνδεδεμένα μέρη η οποία οφείλει να συνοδεύεται από έκθεση αξιολόγησης «*ορκωτού ελεγκτή λογιστή ή ελεγκτικής εταιρείας ή άλλου ανεξάρτητου προς την εταιρεία τρίτου μέρους, η οποία αξιολογεί κατά πόσον η συναλλαγή είναι δίκαιη και εύλογη για την εταιρεία και τους μετόχους που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας της εταιρείας, και εξηγεί τις παραδοχές στις οποίες βασίζεται αυτή, μαζί με τις μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν*».

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.1 Σκοπός της Παρούσας Έκθεσης *(συνέχεια)*

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, ο Πάροχος αποτελεί συνδεδεμένο μέρος για την Cosmote και τον ΟΤΕ (μία εταιρία με μετοχές εισηγμένες σε οργανωμένη αγορά), καθώς η DTAG αποτελεί μέτοχο του ΟΤΕ και η Cosmote αποτελεί θυγατρική εταιρία του ΟΤΕ, επομένως η σύναψη της Σύμβασης θα αξιολογηθεί ως προς το κατά πόσον είναι δίκαιη και εύλογη, σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.4548/2018.

1.2 Μεθοδολογία & Πηγές Πληροφόρησης

Στα πλαίσια ετοιμασίας της παρούσας Έκθεσης εξετάσαμε, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Το νομοθετικό πλαίσιο που αφορά τη διαφάνεια, χορήγηση άδειας και δημοσιότητα συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη, όπως ορίζεται από τα Άρθρα 99 - 101 του Ν.4548/2018.
- Τους βασικούς όρους του προσχεδίου της Σύμβασης μεταξύ του Παρόχου και της Cosmote, καθώς και τους βασικούς όρους των προγενέστερων αντίστοιχων Συμβάσεων (για τα έτη 2012-2019).
- Δημοσιευμένα στοιχεία και μελέτες σχετικά με την παροχή υπηρεσιών (συμπερ. της εξωτερικής ανάθεσης συγκεκριμένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων/καθηκόντων – out-tasking) και το σχετικό κόστος αυτών, μεταξύ άλλων, όπως πραγματοποιούνται από παρόχους τηλεπικοινωνιών διεθνώς.
- Υποστηρικτικά στοιχεία από εσωτερικά έγγραφα και υπολογιστικά φύλλα (π.χ. υπολογισμοί που σχετίζονται με τις αντίστοιχες εξοικονομήσεις κόστους, δαπάνες προηγούμενων ετών σε σχέση με τις προγενέστερες Συμβάσεις ανά τύπο υπηρεσίας, έγγραφα που υποστηρίζουν την προσαύξηση 5%, πολιτικές μεταβίβασης- transfer pricing policies του Παρόχου, έγγραφα σχετικά με το κόστος των προηγούμενων Συμβάσεων) που μας παρείχε η διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ.
- Επιπρόσθετα, πραγματοποιήσαμε συζητήσεις με στελέχη του Ομίλου ΟΤΕ και λάβαμε διευκρινίσεις για τις υπηρεσίες που θα καλύπτονται από τη Σύμβαση.

Βάσει των παραπάνω, και προκειμένου να αξιολογήσουμε το δίκαιο και εύλογο της σύναψης της Σύμβασης, πραγματοποιήσαμε τις ακόλουθες ενέργειες:

- Αρχικά, αξιολογήσαμε εάν είναι κοινή επιχειρηματική πρακτική σε διεθνές επίπεδο και στην Ελλάδα, μια εταιρία ή ένας όμιλος εταιριών που δραστηριοποιείται στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, όπως η Cosmote, να κάνει εξωτερική ανάθεση σε επιχειρηματικές δραστηριότητες και επομένως, να λαμβάνει εξειδικευμένες υπηρεσίες από εταιρίες με εμπειρία και σημαντική διεθνή τεχνογνωσία στον ευρύτερο τομέα των τηλεπικοινωνιών.
- Επιπλέον, εξετάσαμε κατά πόσο το τίμημα που συμφωνήθηκε μεταξύ του Παρόχου των Υπηρεσιών και της Εταιρίας για τις παρεχόμενες υπηρεσίες είναι δίκαιο και εύλογο. Για το σκοπό αυτό, λάβαμε υπόψη τις «Οδηγίες του ΟΟΣΑ προς Πολυεθνικές Επιχειρήσεις και Φορολογικές Αρχές για τις Ενδοομιλικές Συναλλαγές (2017)» (εφεξής «**Οδηγίες του ΟΟΣΑ**»), οι οποίες παρέχουν οδηγίες σχετικά με την εφαρμογή της «αρχής των ίσων αποστάσεων». Η εν λόγω αρχή συνιστά το σύνηθες πρότυπο, το οποίο οι χώρες μέλη του ΟΟΣΑ χρησιμοποιούν για να προσαρμόσουν για φορολογικούς σκοπούς τις συνθήκες των εμπορικών και οικονομικών σχέσεων που δημιουργούνται μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων σε εκείνες που θα επικρατούσαν μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων σε συγκρίσιμες συναλλαγές υπό συγκρίσιμες συνθήκες. Πρόκειται για αρχή της διεθνούς φορολογίας που επιδιώκει να αναπαράγει τις δυνάμεις αγοράς στο πλαίσιο των συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων μερών, έτσι ώστε να επιτύχει το στόχο να διασφαλίσει την κατάλληλη φορολογική βάση σε κάθε φορολογική δικαιοδοσία.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.3 Διευκρινίσεις

Η παρούσα Έκθεση απευθύνεται στα Δ.Σ. της Cosmote και του ΟΤΕ και, αν απαιτηθεί σύμφωνα με τον Ν. 4548/2018, ενδέχεται να κοινοποιηθεί στη Γενική Συνέλευση, ενώ επίσης ενδέχεται να προσκομισθεί και να δημοσιοποιηθεί στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (Γ.Ε.ΜΗ.), σύμφωνα με τις κείμενες διατάξεις.

Διευκρινίζεται ότι στα πλαίσια της παρούσας Έκθεσης, η Deloitte δεν προέβη σε οποιονδήποτε πρόσθετο ανεξάρτητο έλεγχο ή επισκόπηση ή σε οποιασδήποτε άλλης μορφής επαλήθευση της ορθότητας και πληρότητας των οικονομικών στοιχείων και λοιπών δεδομένων που μας δόθηκαν από τη διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ (τα οποία σχετίζονται με τη Σύμβαση). Συνεπώς, δεν εκφέρουμε καμία άποψη, ούτε δίνουμε καμίας μορφής διαβεβαίωση για την ακρίβεια και πληρότητα των οικονομικών και άλλων στοιχείων στα οποία βασιστήκαμε κατά τη διάρκεια της παρούσας Έκθεσης.

Η χρήση της παρούσας Έκθεσης από τρίτους, καθώς και οι αποφάσεις που βασίζονται σε αυτήν, είναι ευθύνη των μερών που τη χρησιμοποιούν. Με τη χρήση της παρούσας Έκθεσης τα μέρη αυτά αποδέχονται ότι η Deloitte δε φέρει καμία ευθύνη αναφορικά με τη χρήση ή αποφάσεις που μπορούν να ληφθούν βασισμένες στην παρούσα Έκθεση. Η Deloitte δε φέρει καμία ευθύνη για τυχόν βλάβη ή ζημία που μπορεί να προκύψει, λόγω αποφάσεων ή πράξεων που βασίστηκαν στην παρούσα Έκθεση.

1.4 Δομή της Παρούσας Έκθεσης Αξιολόγησης

Η δομή της παρούσας Έκθεσης έχει ως εξής:

- Στην **Ενότητα 2**, παραθέτουμε μία επισκόπηση του σχετικού νομοθετικού πλαισίου.
- Στην **Ενότητα 3**, προβαίνουμε στον σχολιασμό και αξιολόγηση της Σύμβασης
- Στην **Ενότητα 4**, παραθέτουμε τα συμπεράσματα μας αναφορικά με το δίκαιο και εύλογο της προτεινόμενης συναλλαγής (σύναψη Σύμβασης που αφορά Συμφωνίες Υπηρεσιών στους τομείς Τεχνολογία Δικτύου, Προϊόντα & Καινοτομίες, HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες, Διεθνείς Υπηρεσίες Εμπορικού Τερματικού Εξοπλισμού, και Προμήθειες).

2.0 Επισκόπηση Νομικού Πλαισίου (Ν. 4548/2018)

Η αξιολόγηση της σύναψης της Σύμβασης γίνεται σύμφωνα με τα οριζόμενα από τα Άρθρα 99 έως 101 του Ν.4548/2018, τα οποία παρουσιάζονται συνοπτικά παρακάτω.

2.1 Άρθρο 99

Το Άρθρο 99 προβλέπει ότι όλες οι συμβάσεις μεταξύ μιας εταιρίας και συνδεδεμένων μερών πρέπει να λάβουν ειδική άδεια από το Δ.Σ. της εταιρίας προκειμένου να συναφθούν. Ως συνδεδεμένα μέρη, για εταιρίες με τη μορφή Ανώνυμης Εταιρίας που δεν είναι εισηγμένη σε οργανωμένη αγορά είναι εκείνα που ορίζονται στην παρ. 2 (β) του Άρθρου 99. Επιπλέον, ως συνδεδεμένα μέρη για εισηγμένες εταιρίες ορίζονται ως αυτά που αναφέρονται στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (ΔΛΠ) 24 σε συνδυασμό με τα ΔΛΠ 27.

Το πεδίο εφαρμογής αυτών των ρυθμίσεων περιλαμβάνει το σύνολο των συναλλακτικών σχέσεων μεταξύ της εταιρίας και των συνδεδεμένων με αυτήν μερών (όπως ορίζονται παραπάνω), εκτός εάν εμπίπτουν σε κάποια από τις εξαιρέσεις που προβλέπονται στο Άρθρο 99 (παρ. 3 ή 4). Επιπλέον, το Άρθρο 99 (παρ. 5) αναφέρει ότι μια δεδομένη συναλλαγή πρέπει να θεωρείται οριστικά ως μη συνήθης και συνεπώς να απαιτεί ειδική άδεια, εάν το σχετικό έξοδο κατά την αντίστοιχη χρήση ισούται με ή υπερβαίνει το 10% του συνολικού ενεργητικού της εταιρίας κατά την ίδια χρήση.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

2.2 Άρθρο 100

Το Άρθρο 100 ορίζει τα διαδικαστικά βήματα για την έγκριση συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη. Μεταξύ άλλων, ως πρώτο βήμα αναφέρεται ότι μια συναλλαγή με ένα συνδεδεμένο μέρος πρέπει να λάβει ειδική άδεια από το Δ.Σ. της εταιρίας, η οποία ισχύει για 6 μήνες ή 1 έτος (σε περίπτωση επαναλαμβανόμενων συναλλαγών με το ίδιο συνδεδεμένο μέρος).

Η νέα ρύθμιση του Ν. 4548/2018 διαφοροποιείται από την προηγούμενη νομοθεσία (Άρθρο 23α του Ν. 2190/1920), σύμφωνα με την οποία η χορήγηση ειδικής άδειας για μη τακτικές συναλλαγές με θυγατρική εταιρία υπάγεται στην αποκλειστική ευθύνη της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων της μητρικής εταιρίας, δηλαδή, στην υπό εξέταση περίπτωση, του ΟΤΕ. Σύμφωνα με τη νέα νομοθεσία, μια μη-συνήθης συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος (όπως εν προκειμένω), οφείλει να εγκριθεί από το Δ.Σ., εξακολουθεί ωστόσο, να υφίσταται η δυνατότητα να παραπέμπεται μια τέτοια συναλλαγή στη Γενική Συνέλευση των μετόχων της μητρικής υπό τους ακόλουθους όρους:

- εάν ζητηθεί από μέτοχο μειοψηφίας (που κατέχει έως 5% του μετοχικού κεφαλαίου) της μητρικής εταιρίας, εντός 10 ημερών από τη δημοσίευση της ανακοίνωσης της χορήγησης άδειας από το Δ.Σ. της μητρικής εταιρίας, ή
- όταν η λήψη απόφασης σχετικά με τη χορήγηση αδείας για συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος από το Δ.Σ. είναι αδύνατη (π.χ. λόγω σύγκρουσης συμφερόντων των περισσότερων μελών του).

Σε περίπτωση χορήγησης άδειας για τέτοιου τύπου συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος από τη Γενική Συνέλευση της μητρικής εταιρίας, η απόφαση λαμβάνεται άνευ συμμετοχής του ενδιαφερόμενου μετόχου (δηλαδή του μετόχου τον οποίον αφορά η συναλλαγή, εκτός εάν η έγκριση από το Δ.Σ. της μητρικής εταιρίας με τη σύμφωνη γνώμη της πλειοψηφίας των ανεξάρτητων μελών του). Στην περίπτωση αυτή, ο ενδιαφερόμενος μέτοχος μπορεί να παρευρεθεί στη συνεδρίαση και να ψηφίσει την πρόταση.

2.3 Άρθρο 101

Σύμφωνα με το Άρθρο 101 (παρ. 1) του Ν. 4548/2018 για την έγκριση συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη, απαιτείται η χορήγηση έγκρισης, συνοδευόμενη από μια έκθεση αξιολόγησης «*ορκωτού ελεγκτή λογιστή ή ελεγκτικής εταιρείας ή άλλου ανεξάρτητου προς την εταιρεία τρίτου μέρους, η οποία αξιολογεί κατά πόσον η συναλλαγή είναι δίκαιη και εύλογη για την εταιρεία και τους μετόχους που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας της εταιρείας, και εξηγεί τις παραδοχές στις οποίες βασίζεται αυτή, μαζί με τις μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν*».

Η άδεια για την τέλεση της συναλλαγής, είτε από το Δ.Σ., είτε από τη Γενική Συνέλευση, οφείλει να υποβληθεί προς δημοσίευση στο ΓΕ.ΜΗ. από το Δ.Σ. πριν από την ολοκλήρωση της συναλλαγής. Για εταιρίες με μετοχές εισηγμένες σε ρυθμιζόμενη αγορά, η ανωτέρω ανακοίνωση πρέπει να συνοδεύεται από την προαναφερθείσα έκθεση αξιολόγησης.

Η παρ. 3 του ιδίου Άρθρου ορίζει ρητώς ότι μια συναλλαγή που συνάπτεται μεταξύ μιας θυγατρικής μιας δεδομένης Ανώνυμης Εταιρίας και ενός συνδεδεμένου με αυτήν συμβαλλόμενου μέρους (όπως ορίζεται παραπάνω) θα υπόκειται επίσης στις ίδιες υποχρεώσεις δημοσίευσης.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.0 Σχολιασμός & Αξιολόγηση της Σύμβασης

Όπως αναφέρθηκε και στην **Ενότητα 1.2**, η αξιολόγηση της Σύμβασης βασίστηκε στα ακόλουθα:

- Αξιολογήθηκε το εύλογο της παροχής τέτοιου τύπου υπηρεσιών από έμπειρες και εξειδικευμένες επιχειρήσεις σε μία εταιρία ή όμιλο εταιριών, όπως η Cosmote.
- Αξιολογήθηκε το εύλογο του κόστους της Σύμβασης, συμπεριλαμβανομένου και του σχετικού ποσοστού προσαύξησης (mark-up).

3.1 Αξιολόγηση του Εύλογου της Σύναψης της Σύμβασης

Προκειμένου να αξιολογηθεί το εύλογο της σύναψης της Σύμβασης, επιδοθήκαμε στα ακόλουθα στάδια ανάλυσης:

- Αρχικά, επισκοπήσαμε τα υπάρχοντα στοιχεία και έρευνες αγοράς για τις προκλήσεις που προέκυψαν τα τελευταία χρόνια στο παγκόσμιο και Ελληνικό τηλεπικοινωνιακό τοπίο.
- Στη συνέχεια, λαμβάνοντας υπόψη τις προαναφερθείσες προκλήσεις, εξετάσαμε τα οφέλη που απορρέουν από την ανάθεση εξειδικευμένων υπηρεσιών, υπό τη μορφή εξωτερικής ανάθεσης επιχειρησιακών δραστηριοτήτων/καθηκόντων (out-tasking), σε έμπειρες εταιρίες με παγκόσμια τεχνογνωσία στον τομέα των τηλεπικοινωνιών.
- Τέλος, με βάση τα παραπάνω, εκτιμήσαμε την καταλληλότητα του Παρόχου στο να ανταποκριθεί στις ανάγκες και τις απαιτήσεις της Cosmote, βοηθώντας την Εταιρία να παρέχει νέες υπηρεσίες ή/και να εφαρμόσει νέες διαδικασίες, όπως και να βελτιστοποιήσει τις υφιστάμενες, προκειμένου να διατηρήσει ή/και να επεκτείνει τις δραστηριότητες της. Με αυτόν τον τρόπο, αξιολογήσαμε την καταλληλότητα των εναλλακτικών επιλογών που ήταν διαθέσιμες στην Cosmote (πέραν του Παρόχου) και επισκοπήσαμε τα αποτελέσματα και ορόσημα που έχουν επιτευχθεί μέχρι σήμερα από την Cosmote, ως αποτέλεσμα των προγενέστερων Συμβάσεων που είχαν συναφθεί κατά τα προηγούμενα έτη.

3.1.1 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών

Η ανταπόκριση στις προκλήσεις της αγοράς, η προσαρμογή στις τάσεις του κλάδου, η εφαρμογή των κανόνων που επιβάλλουν οι ρυθμιστικές αρχές και η άμεση εξοικείωση με τις τεχνολογικές εξελίξεις υπήρξαν για δεκαετίες βασικοί στόχοι για τα Διοικητικά Συμβούλια εγχώριων, πολυεθνικών ή εισηγμένων εταιριών, αλλά και εταιριών που ανήκουν άμεσα (ή ευρύτερα) στον δημόσιο τομέα. Ακόμη περισσότερο, σε δυναμικές αγορές και, ιδιαίτερα, στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, όπου οι ταχύτατα εξελισσόμενες τεχνολογίες και το μεταβαλλόμενο ανταγωνιστικό τοπίο ώθησαν τους διαχειριστές δικτύων να βελτιστοποιήσουν τις διαδικασίες τους, να αναβαθμίσουν τα προϊόντα/υπηρεσίες τους, να αναπτύξουν νέα προϊόντα/υπηρεσίες ή/και να εισέλθουν σε νέες γεωγραφικές περιοχές.

Ειδικότερα, τα τελευταία χρόνια έχουν παρατηρηθεί σημαντικές εξελίξεις[1] στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, οι οποίες, μεταξύ άλλων, μπορούν να αποδοθούν:

- στην εμφάνιση νέων τεχνολογιών (π.χ. smartphones, tablet, «επαυξημένη πραγματικότητα», internet of things, e-SIM, video streaming, κ.α.) και τηλεπικοινωνιακών προτύπων (π.χ. 4G, 5G).

[1] Βλ. GSMA (2018) “Global Mobile Trends; what’s driving the mobile industry”.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

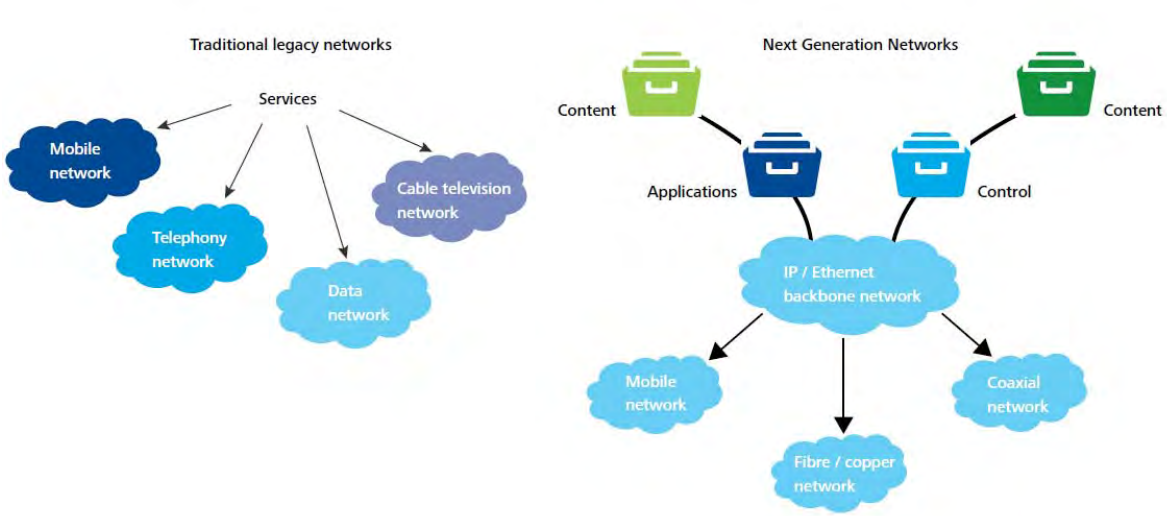
3.1.1 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών *(συνέχεια)*

- στην τεχνογνωσία των καταναλωτών, η οποία τους καθιστά καλύτερα εξοικειωμένους με τις νέες τεχνολογίες και πρόθυμους να αλλάξουν πάροχο, εάν δεν είναι ικανοποιημένοι από την ποιότητα των υπηρεσιών που λαμβάνουν.
- στην αυξημένη ζήτηση των καταναλωτών για ευρυζωνικότητα, λήψη δεδομένων και εφαρμογές που απαιτούν υψηλή κατανάλωση δεδομένων (data-heavy applications), και
- στον αυξανόμενο ανταγωνισμό που ασκούν νέο-εισερχόμενες εταιρίες στην αγορά των τηλεπικοινωνιών, οι οποίες παραδοσιακά δεν θεωρούνταν ανταγωνιστές (π.χ. εταιρίες ψηφιακού περιεχομένου, πάροχοι υπηρεσιών διαδικτύου και εταιρίες συνδρομητικής τηλεόρασης).

Μια εξέχουσα πτυχή του κλάδου τηλεπικοινωνιών, η οποία συνδέεται άμεσα με τα παραπάνω, αφορά την ανάπτυξη δικτύων επόμενης γενιάς (Next Generation Networks - NGN), που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια. Τα NGN περιλαμβάνουν μια αρχιτεκτονική πολλαπλών επιπέδων, βασιζόμενη στο πρωτόκολλο Διαδικτύου (Internet Protocol – IP) για υπηρεσίες (π.χ. σταθερή τηλεφωνία, κινητές τηλεπικοινωνίες, δεδομένα/internet και συνδρομητική τηλεόραση), έλεγχο, μεταφορά και πρόσβαση. Η σύγκλιση αυτή[2] οδηγεί τους παρόχους τηλεπικοινωνιών να προσφέρουν όλο και περισσότερο πακέτα υπηρεσιών επικοινωνιών (π.χ. υπηρεσίες Triple Play ή Quad Play), καθώς τα ασύρματα ευρυζωνικά δίκτυα (π.χ. δίκτυο 4G και το επερχόμενο δίκτυο 5G) επέτρεψαν τους διαχειριστές να προσθέσουν κινητικότητα (mobility) στις υπηρεσίες τους όπως και να προσφέρουν νέες υπηρεσίες (π.χ. πλοήγηση/navigation).[3]

Αντιθέτως, σε παραδοσιακά δίκτυα παλαιού τύπου (legacy networks), κάθε υπηρεσία λειτουργεί στο δικό της δίκτυο (π.χ. σταθερή τηλεφωνία σε δημόσια τηλεφωνικά δίκτυα ή PSTN, κινητές φωνητικές υπηρεσίες σε δίκτυα κινητής τηλεφωνίας, τηλεοπτικές εκπομπές μέσω δορυφορικών και καλωδιακών δικτύων, κλπ.), όπως μπορεί να φανεί στο παρακάτω σχήμα:

Αρχιτεκτονικές Διαφορές μεταξύ Παραδοσιακών Δικτύων και NGN



Πηγή: Deloitte (2014) “Costing Methodology for Next Generation Networks”.

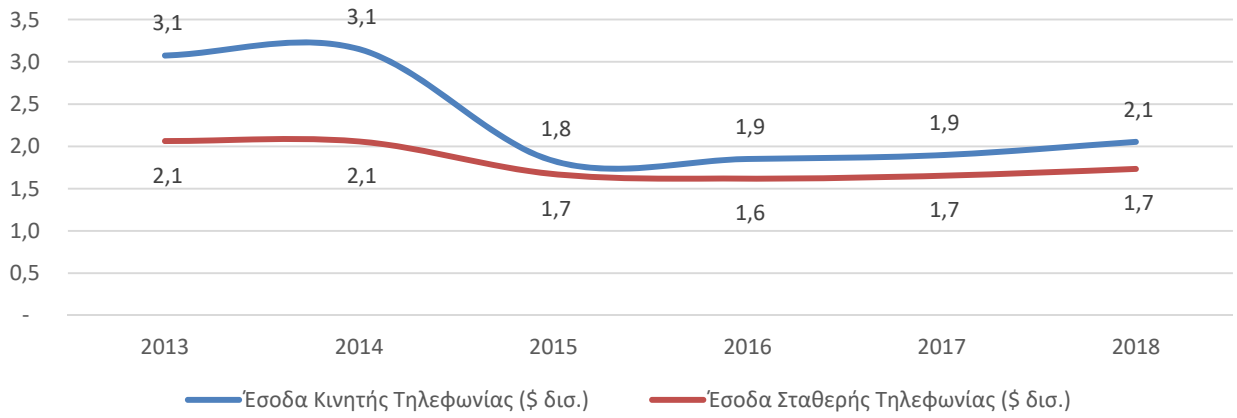
[2] Βλ. Deloitte (2014) “Costing Methodology for Next Generation Networks”.
[3] Βλ. OECD (2015) “Triple and Quadruple Play Bundles of Communication Services”.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.1 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών *(συνέχεια)*

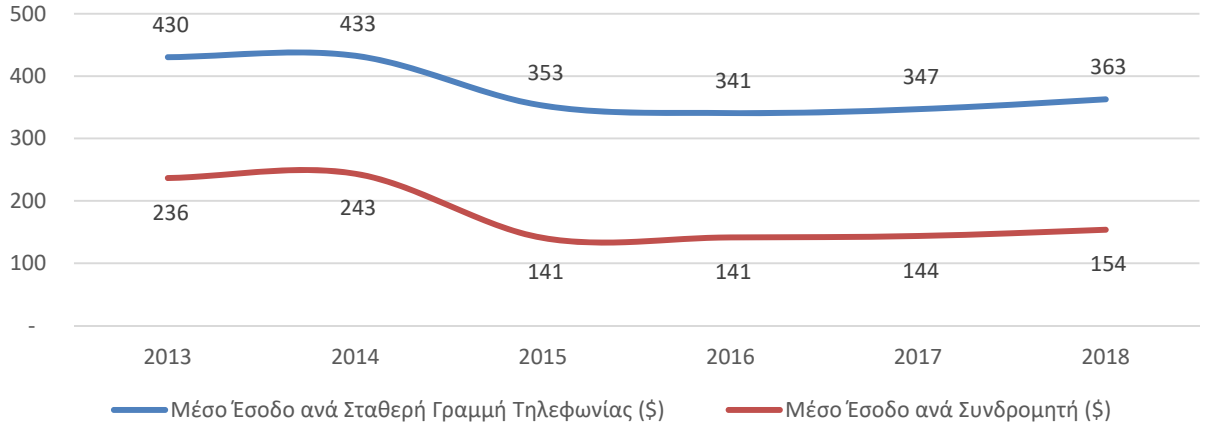
Δεν προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι η δυναμική αυτή (αυξημένη καταναλωτική δύναμη, εγγενής πολυπλοκότητα των NGN και των βοηθητικών τεχνολογιών τους και ο αυξημένος ανταγωνισμός που ασκείται από νέο-εισερχόμενες στην αγορά εταιρίες) έχει οδηγήσει σε μειωμένο Μέσο Έσοδο ανά Χρήστη (Average Revenue Per User – ARPU) και σε όλο και πιο αυστηρά περιθώρια κέρδους για τους παρόχους τηλεπικοινωνιών παγκοσμίως.[4] Στην Ελλάδα, τα αποτελέσματα αυτά επιδεινώθηκαν περαιτέρω, καθώς η κρίση χρέους, που προέκυψε από την παγκόσμια οικονομική επιβράδυνση το 2008-2009, ανέτρεψε τις αναπτυξιακές τάσεις στην αγορά τηλεπικοινωνιών της χώρας. Συνεπώς, όπως φαίνεται και στα παρακάτω γραφήματα, τα έσοδα και ARPU των διαχειριστών τηλεπικοινωνιών, παρόλο που αυξάνονται από το 2016, είναι πολύ χαμηλότερα από τα προ-κρίσης επίπεδά τους.

Ετήσια Έσοδα για Παρόχους Σταθερής και Κινητής Τηλεφωνίας στην Ελλάδα



Πηγή: Economist Intelligence Unit, Greece Telecommunications Report (August 2019)

Μέσο Έσοδο ανά Σταθερή Γραμμή Τηλεφωνίας και Συνδρομητή στην Ελλάδα



Πηγή: Economist Intelligence Unit, Greece Telecommunications Report (August 2019)

[4] Βλ. European Telecommunications Network Operators' Association (2019) "The State of Digital Communications 2019; ideas, facts and figures on the sector", Deloitte (2019) "Telecommunications Industry Outlook; 5G ushers in a new world of opportunities".

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.2 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών

Η προαναφερθείσα εξέλιξη και τα χαρακτηριστικά του παγκόσμιου και Ελληνικού κλάδου τηλεπικοινωνιών υποδηλώνουν την ανάγκη των παρόχων τηλεπικοινωνιών να καινοτομούν και να βελτιστοποιούν τις δραστηριότητές τους προκειμένου να προσφέρουν μια "προστιθέμενη αξία" στους πελάτες τους και, κατ' αυτόν τον τρόπο να διατηρήσουν ή και να αποκτήσουν επιπρόσθετο μερίδιο αγοράς. Με άλλα λόγια, οι πάροχοι τηλεπικοινωνιών πρέπει να είναι όσο το δυνατόν πιο ανταγωνιστικοί, προσφέροντας υπηρεσίες υψηλής ποιότητας στην καλύτερη δυνατή τιμή.

Μια κρίσιμη πτυχή προς την επίτευξη αυτού του τελικού αποτελέσματος αφορά την επίτευξη λειτουργικής και οικονομικής αποτελεσματικότητας. Από την άποψη αυτή, οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών έχουν, όλο και περισσότερο, στηριχτεί στην ανάθεση της παροχής υπηρεσιών που αφορούν πολλαπλές επιχειρηματικές ενέργειες (μέσω εξωτερικής ανάθεσης, outsourcing, ή εξωτερικής ανάθεσης συγκεκριμένων επιχειρηματικών καθηκόντων, out-tasking) σε έμπειρους παρόχους υπηρεσιών που είναι σε θέση να ολοκληρώσουν με επιτυχία τις απαιτούμενες εργασίες έγκαιρα και με οικονομικά αποδοτικό τρόπο.

Γενικότερα, η εξωτερική ανάθεση καθηκόντων (out-tasking) σχετίζεται με τη δέσμευση ενός παρόχου υπηρεσιών ο οποίος μπορεί να παραδώσει μια συγκεκριμένη δραστηριότητα σε μια προκαθορισμένη (σύντομη) χρονική περίοδο. Παρόλο που είναι παρόμοια, κατ 'αρχήν, με την γενικότερη πρακτική της εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing), η εξωτερική ανάθεση συγκεκριμένων καθηκόντων (out-tasking) είναι πιο περιορισμένη όσον αφορά το πεδίο εφαρμογής της (π.χ. ανάπτυξη λογισμικού και αναβάθμιση διαφόρων στοιχείων του δικτύου) και δεν συνεπάγεται τις μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις μεταξύ εταιριών που παρατηρούνται γενικά σε συμφωνίες εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing agreements).

Όπως συμβαίνει και στην περίπτωση της γενικότερης εξωτερικής ανάθεσης δραστηριοτήτων (outsourcing), η εξωτερική ανάθεση συγκεκριμένων καθηκόντων (out-tasking) μπορεί να γίνει τόσο εκτός όσο και εντός ομίλου, υπό την προϋπόθεση ότι η εταιρία που επιθυμεί να αναθέσει εξωτερικά ένα συγκεκριμένο καθήκον μπορεί να το πράξει αναθέτοντάς το σε μία συνδεδεμένη εταιρία που είναι ικανή να παραδώσει το απαιτούμενο τελικό αποτέλεσμα. Από αυτή την άποψη, η ενδοομιλική εξωτερική ανάθεση καθηκόντων (out-tasking) μπορεί επιπρόσθετα να επιτρέψει υψηλότερο επίπεδο ελέγχου επί της εξέλιξης του έργου, καθώς και να επωφεληθεί από την κοινή εταιρική κουλτούρα του ομίλου, τελικά επιταχύνοντας την επίτευξη του απαιτούμενου αποτελέσματος.[5]

Συνολικά, η εξωτερική ανάθεση εκτέλεσης συγκεκριμένων/εξειδικευμένων δραστηριοτήτων/ καθηκόντων (out-tasking) σχετίζεται με σημαντικά πλεονεκτήματα όσον αφορά την εξοικονόμηση κόστους, ενώ ο αντίκτυπος στους πελάτες μπορεί να είναι ελάχιστος (υπό τον όρο ότι ο πάροχος υπηρεσιών στον οποίο ανατίθεται μια συγκεκριμένη εργασία χρησιμοποιεί υψηλής ποιότητας εξοπλισμό).

---

[5] Παρομοίως, στην πρόσφατη διαβούλευσή της, η Ευρωπαϊκή Αρχή Τραπεζών (European Banking Authority – EBA) προτείνει ότι «η ενδο-ομιλική εξωτερική ανάθεση δραστηριοτήτων (intragroup outsourcing) υπόκειται στο ίδιο ρυθμιστικό πλαίσιο όπως και η εξωτερική ανάθεση δραστηριοτήτων εκτός ομίλου». Σημειώνεται, ωστόσο, ότι πρέπει να διασφαλιστεί ότι «η επιλογή την οντότητας εντός του ομίλου βασίζεται σε αντικειμενικούς λόγους και οι όροι της συμφωνίας εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing arrangement) έχουν καθοριστεί σε βάσει ίσων αποστάσεων και αντιμετωπίζει ρητά συγκρούσεις συμφερόντων μου ενδέχεται να εμπεριέχονται σε μία τέτοια συμφωνία εξωτερικής ανάθεσης». Βλ. EBA (2019) “Final Report on EBA Guidelines on Outsourcing Arrangements”.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.2 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών *(συνέχεια)*

Η εξωτερική ανάθεση καθηκόντων έχει επίσης απεικονιστεί ως ένας αποτελεσματικός τρόπος για να ξεπεραστεί το χάσμα δεξιοτήτων που έχει προκύψει στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών (καθώς οι ειδικευμένοι εργαζόμενοι που είναι εξοικειωμένοι στις νέες και αναδυόμενες τεχνολογίες είναι σπάνιοι ή πιθανόν να απασχολούνται σε άλλους κλάδους). Εν συντομία, οι εταιρίες μπορούν να επωφεληθούν μέσω:

- εξοικονόμησης κόστους, λόγω του χαμηλότερου κόστους εργασίας, λιγότερο δαπανηρής υποδομής ή/και εξοπλισμού του παρόχου των υπηρεσιών, ή συνδυάζοντας παρόμοιες υπηρεσίες που παρέχονται από διαφορετικά στελέχη της κάθε θυγατρικής του ευρύτερου ομίλου, επιτυγχάνοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο συνέργειες κόστους,
- πρόσβαση σε εξειδικευμένη τεχνογνωσία, καθώς οι ανθρώπινοι πόροι που απαιτούνται για τη λειτουργία και τη διαχείριση των σημερινών προηγμένων τηλεπικοινωνιακών δικτύων ενδέχεται να είναι περιορισμένοι,
- βελτιστοποίησης της χρήσης των εσωτερικών πόρων, καθώς η ανάθεση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων επιτρέπει στο προσωπικό μίας εταιρίας να επικεντρώνεται σε πιο σημαντικά καθήκοντα, και
- επιτάχυνσης των επιχειρηματικών διαδικασιών, καθώς οι αντίστοιχες δραστηριότητες που έχουν ανατεθεί εξωτερικά ενδέχεται να είναι ιδιαίτερα χρονοβόρες.

Ως εκ τούτου, δεν προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι οι πάροχοι τηλεπικοινωνιών διεθνώς αναθέτουν εξωτερικά ολοένα και περισσότερες πτυχές των δραστηριοτήτων τους. Αντιστοίχως, σύμφωνα με την τελευταία έκθεση της ORBIS Research, η παγκόσμια αγορά διαχειριζόμενων υπηρεσιών δικτύου (managed network services market) προβλέπεται ότι θα αυξηθεί με ένα σωρευτικό μέσο ρυθμό ανάπτυξης (CAGR) 7,11% κατά την περίοδο 2018-2023.[6] Σύμφωνα με την τελευταία έρευνα της Market Research Future (MRFR), η αγορά υπηρεσιών εξωτερικής ανάθεσης επιχειρηματικών διεργασιών (business process outsourcing) που αφορά την πληροφορική (IT) και τις τηλεπικοινωνίες εκτιμάται ότι θα αναπτυχθεί παγκοσμίως με CAGR 9,8% κατά την περίοδο 2017 - 2023.[7]

Όσον αφορά τις δραστηριότητες που ανατίθενται συχνότερα, ένα αναδυόμενο χαρακτηριστικό του τομέα των τηλεπικοινωνιών αφορά την αυξανόμενη τάση ανάθεσης δραστηριοτήτων σχετικών με τον προγραμματισμό/λειτουργία των δικτύων και την ανάπτυξη και ολοκλήρωση των σχετικών τεχνολογιών. Διάφοροι λόγοι μπορούν να εξηγήσουν αυτό το χαρακτηριστικό, μεταξύ άλλων, οι εξής:

- Τα NGN και οι αντίστοιχες τεχνολογίες καθίστανται όλο και πιο σύνθετες, καθώς υπάρχουν πολλαπλά επίπεδα συσκευών (π.χ. οπτικά, Ethernet, IP) και πολλαπλές συσκευές ανά επίπεδο.
- Οι ίδιες οι συσκευές είναι πολύπλοκες, καθώς ο αριθμός των παραμέτρων που απαιτούνται για την περιγραφή μιας διεπαφής χρήστη (user interface) έχει αυξηθεί σημαντικά καθώς έχει αυξηθεί και ο αριθμός των διεπαφών ανά συσκευή.
- Οι υπηρεσίες καθίστανται όλο και πιο πολύπλοκες καθώς απαιτούν τον συντονισμό πολλαπλών συσκευών, επηρεάζοντας έτσι την χωρητικότητα του δικτύου, την ταχύτητα και τη διαχείριση της απόδοσής του.

---

6 Βλ. ORBIS Research (2018) "Global Managed Network Services Market 2018-2023"
7 Βλ. MRFR (2019) "Business Process Outsourcing (BPO) Services Market Research Report - Global Forecast"

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.2 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών *(συνέχεια)*

- Το λογισμικό και άλλες ηλεκτρονικές εφαρμογές υπολογιστών καθίστανται όλο και περισσότερο μέρος του δικτύου. Αυτά τα στοιχεία δεν είναι μόνο περισσότερο πολύπλοκα στη διαχείριση από τις συσκευές δικτύου, αλλά εισάγουν και επιπλέον απαιτήσεις (π.χ. ενημέρωση και διαχείριση λογισμικού, προγραμματισμό επιδόσεων, αντιμετώπιση προβλημάτων) που διαφέρουν σημαντικά σε σύγκριση με αυτές των συσκευών δικτύου.
- Ο αριθμός των τεχνολογικών προτύπων αυξάνεται ραγδαία, όπως και ο αριθμός των προτύπων με επεκτάσεις (extensions) και ερμηνείες (interpretations). Ως αποτέλεσμα, η διατήρηση σταθερών λειτουργιών δικτύου υπό όλες τις πιθανές συνθήκες λειτουργίας είναι ιδιαίτερα δύσκολο να επιτευχθεί και να διατηρηθεί.

Η ανάθεση εργασιών Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D) έχει επίσης σημειώσει σημαντική ανάπτυξη στον τομέα των τηλεπικοινωνιών. Λόγω του ιδιαίτερα ανταγωνιστικού χαρακτήρα της αγοράς, αυτή η μορφή εξωτερικής ανάθεσης επιτρέπει στις εταιρίες να αναπτύσσουν καινοτόμα, οικονομικά αποδοτικά προϊόντα σε σύντομο χρονικό διάστημα. Η διατήρηση εσωτερικών υπηρεσιών R&D μπορεί να είναι μια δαπανηρή, ειδικά σε έναν δυναμικό τομέα, όπως οι τηλεπικοινωνίες, όπου η ανάπτυξη καινοτόμων εφαρμογών/λογισμικού και η επιτυχής εφαρμογή τους είναι ευαίσθητες στην εγγενή δεξαμενή ταλέντου (talent pool), η οποία, όπως προαναφέρθηκε, μπορεί να είναι σχετικά ελλιπής σε τοπικές γεωγραφικές περιοχές.

Η εξωτερική ανάθεση δραστηριοτήτων έρευνας και ανάπτυξης (R&D) σε εξειδικευμένους παρόχους υπηρεσιών που δραστηριοποιούνται παγκοσμίως μπορεί, επομένως, να βοηθήσει τις εταιρίες να αποκτήσουν πρόσβαση στις απαραίτητες δεξιότητες και τεχνογνωσία. Από την άποψη αυτή, οι επιχειρήσεις μπορούν να εξοικονομήσουν έξοδα που σχετίζονται με εγκαταστάσεις, εξοπλισμό, δοκιμές, εκπαίδευση και μισθοδοσία, ενώ παράλληλα αποκτούν πρόσβαση σε προηγμένες τεχνολογίες. Τελικώς, βελτιώνεται η εμπειρία των πελατών, επιτρέποντας έτσι στους παρόχους τηλεπικοινωνιών να διατηρούν ή και να κερδίζουν μερίδιο αγοράς. Συνεπώς, δεν προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι η αξία της παγκόσμιας αγοράς ανάθεσης υπηρεσιών R&D προβλέπεται να αυξηθεί με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης (CAGR) άνω του 8% κατά την περίοδο 2019 – 2023.[8]

8 Βλ. Technavio Research (2019) “The global research and development (R&D) outsourcing services market 2019 – 2023”.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.3 Η Καταλληλότητα του Παρόχου να Ανταποκριθεί στις Ανάγκες της Cosmote

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, καθώς και ότι η Cosmote είναι ο μεγαλύτερος πάροχος κινητών τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα, και θυγατρική μίας από τις μεγαλύτερες εισηγμένες εταιρίες στο Χρηματιστήριο Αθηνών βάσει κεφαλαιοποίησης (ΟΤΕ), μπορεί να θεωρηθεί ως συνήθης πρακτική, η Cosmote να απαιτεί και να λαμβάνει εξειδικευμένες υπηρεσίες από έμπειρες εταιρίες με μεγάλη τεχνογνωσία σε τεχνολογικούς τομείς που σχετίζονται με τον ευρύτερο τομέα των τηλεπικοινωνιών και ιδιαίτερα με τη διαχείριση δικτύων και την έρευνα και ανάπτυξη.[9]

Τέτοιου τύπου αναθέσεις δραστηριοτήτων/εργασιών μπορούν να επιτρέψουν την ανάπτυξη διαφόρων προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, την πραγματοποίηση συνεργειών/ αποτελεσματικότητας κόστους και την υιοθέτηση ανώτερων επιχειρηματικών πρακτικών και τεχνογνωσίας. Ως αποτέλεσμα, η καινοτομία ενθαρρύνεται, οι οικονομίες κλίμακας αρχίζουν να εκδηλώνονται και αποφεύγονται οι περιττές εργασίες (και συνεπώς οι δαπάνες). Ως εκ τούτου, επιχειρήσεις, όπως η Cosmote, μπορούν να αναβαθμίσουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες, να διατηρήσουν/διευρύνουν την πελατειακή τους βάση, να προσφέρουν ευρύτερα προϊόντα/ υπηρεσίες και γενικά να βελτιώσουν την αποτελεσματικότητά τους, επιτυγχάνοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο, βιώσιμη ανάπτυξη προς όφελος των μετόχων.

Πρέπει να αναφερθεί, ωστόσο, ότι η απλή ανάθεση επιχειρηματικών διαδικασιών/ δραστηριοτήτων σε έναν οποιονδήποτε πάροχο υπηρεσιών δεν πρέπει να θεωρείται πανάκεια στις εγγενείς προκλήσεις που θέτει το μεταβαλλόμενο τοπίο των τηλεπικοινωνιών. Ειδικότερα, η αποτελεσματική ανάθεση καθηκόντων είναι ιδιαίτερα ευαίσθητη στην επιλογή του κατάλληλου παρόχου υπηρεσιών, καθώς οι εταιρίες τηλεπικοινωνιών πρέπει να επιλέξουν παρόχους υπηρεσιών που μπορούν να δημιουργήσουν προστιθέμενη αξία μέσω υψηλής ποιότητας υπηρεσιών. Ωστόσο, η επιλογή του παρόχου υπηρεσιών είναι ευαίσθητη σε τυχόν δυσμενή επιλογή (adverse selection), δεδομένου του σημαντικού αριθμού παρόχων υπηρεσιών, της εγγενούς πολυπλοκότητας των καθηκόντων και συνεπώς, της εγγενούς αβεβαιότητας ως προς την ποιότητα του τελικού αποτελέσματος.

Υπό αυτό το πρίσμα, η DTAG είναι ο μεγαλύτερος πανευρωπαϊκός όμιλος εταιριών στον τομέα των τηλεπικοινωνιών με παρουσία σε περισσότερες από 50 χώρες, ενώ κατέχει ηγετική θέση σε κάθε αγορά όπου δραστηριοποιείται. Το 2018, η DTAG παρουσίασε συνολικά έσοδα άνω των € 78 δισ. με περίπου τα 2/3 αυτών να προέρχονται εκτός της Γερμανίας, όπου και εδρεύει η εταιρία. Σημειώνεται ότι το 2015, η DTAG εγκαινίασε ένα τυποποιημένο Ευρωπαϊκό δίκτυο, το Pan-Net, υλοποιώντας μια ενιαία αρχιτεκτονική διασυνοριακού δικτύου, η οποία επιτρέπει τη χρήση ενιαίας τυποποιημένης υποδομής διεθνούς επιπέδου. Το δίκτυο Pan-Net δίνει τη δυνατότητα στην DTAG να αξιοποιεί συνεργίες για ανώτερη ποιότητα υπηρεσιών και βελτιωμένη εμπειρία των πελατών της.

9 Σημειώνουμε ότι κατόπιν εξέτασης των δημοσιευμένων και ελεγμένων οικονομικών καταστάσεων (κατά τα ΔΠΧΑ) της Vodafone – ΠΑΝΑΦΟΝ Α.Ε.Ε.Τ. (του μεγαλύτερου ανταγωνιστή της Cosmote στην Ελλάδα) για το οικονομικό έτος 2018, διαπιστώσαμε την παροχή υπηρεσιών και προϊόντων από τη μητρική εταιρία (Vodafone Plc). Επιπρόσθετα, κατόπιν επισκόπησης των δημοσιευμένων και ελεγμένων οικονομικών καταστάσεων (κατά τα ΔΠΧΑ) της Vodafone Plc για το ίδιο οικονομικό έτος, σημειώνεται ότι αυτά τα προϊόντα/υπηρεσίες αφορούν, μεταξύ άλλων, τον χρόνο μετάδοσης του δικτύου (network airtime) και υποδομές αυτού. Παρόλο που ο ακριβής προσδιορισμός του πεδίου εφαρμογής αυτών των υπηρεσιών δεν δημοσιοποιείται, θεωρούμε αυτό το εύρημα ως (μερική) επαλήθευση ότι η εξωτερική ανάθεση παροχής υπηρεσιών σε συνδεδεμένα μέρη με σημαντική παρουσία στην παγκόσμια αγορά τηλεπικοινωνιών αποτελεί μία πρακτική που παρατηρείται και στην Ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.3 Η Καταλληλότητα του Παρόχου να Ανταποκριθεί στις Ανάγκες της Cosmote *(συνέχεια)*

Καθώς η DTAG διαθέτει σημαντική εμπειρία και βαθιά γνώση του κλάδου των τηλεπικοινωνιών, καθώς και σημαντικό μέγεθος και κλίμακα δραστηριοτήτων, είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις ανάγκες και τις απαιτήσεις της Cosmote, βοηθώντας την εταιρία να προσφέρει νέες υπηρεσίες ή/και να εφαρμόσει νέες διαδικασίες, καθώς και να βελτιώσει/βελτιστοποιήσει τις υφιστάμενες, προκειμένου να διατηρήσει και να επεκτείνει τις δραστηριότητες της.

Επιπρόσθετα, λαμβάνοντας υπόψη την παγκόσμια παρουσία της DTAG και τη σημαντική συμβολή της στην τεχνολογία/αρχιτεκτονική/υποδομή δικτύων, ενδέχεται να υπάρχουν σημαντικά οφέλη στην ανάθεση δραστηριοτήτων προμηθειών και συναφών δραστηριοτήτων που συνεπάγονται διαπραγματεύσεις με άλλους συμμετέχοντες στην παγκόσμια αγορά τηλεπικοινωνιών. Για παράδειγμα, οι δραστηριότητες προμηθειών περιλαμβάνουν τις διαδικασίες του ακριβή ορισμού του πεδίου εφαρμογής, την αξιολόγηση των προσφορών, τη διαπραγμάτευση με υποψήφιους παρόχους υπηρεσιών και την παρακολούθηση της επίδοσης και των παραδοτέων του νικητή του διαγωνισμού. Αυτά τα καθήκοντα μπορεί να είναι ιδιαίτερα χρονοβόρα και, ως εκ τούτου, δαπανηρά, καθώς συνήθως περιλαμβάνουν την αξιολόγηση της οικονομικής ισχύος του υποψήφιου, των διαθέσιμων εγκαταστάσεων/προσωπικού για την τέλεση του έργου ή/και συστάσεων από άλλους δέκτες υπηρεσιών.

Επιπλέον, το αποτέλεσμα των εγγενών διαπραγματεύσεων είναι ευαίσθητο στην διαπραγματευτική ισχύ του παρόχου τηλεπικοινωνιών, η οποία, στο πλαίσιο της τηλεπικοινωνιακής σφαίρας, επηρεάζεται συνήθως από το μέγεθός του (δηλαδή τη χωρητικότητα του δικτύου, την πελατειακή βάση, κλπ.). Από την άποψη αυτή, οι ανάθεση εργασιών προμηθειών σε επιχειρήσεις, όπως η DTAG, θα μπορούσαν να εξοικονομήσουν κόστη από α) τον βέλτιστο σχεδιασμό και την εκτέλεση του διαγωνισμού, β) την αποτελεσματική διεξαγωγή των διαπραγματεύσεων με τα ενδιαφερόμενα μέρη, γ) τον περιορισμό των προοπτικών δυσμενής επιλογής μέσω της ακριβής αξιολόγησης των προσφορών και δ) την ακριβή παρακολούθηση της απόδοσης του πλειοδότη.

Εκτός από δραστηριότητες προμηθειών, δύο κρίσιμες πτυχές των δραστηριοτήτων ενός παρόχου τηλεπικοινωνιών, οι οποίες περιλαμβάνουν επίσης εκτεταμένες διαπραγματεύσεις (και συνεπώς θα μπορούσαν να επωφεληθούν από την αυξημένη διαπραγματευτική ισχύ της DTAG) αφορούν:

- συμφωνίες υπηρεσιών περιαγωγής με άλλους (μη συνδεδεμένους) παρόχους τηλεπικοινωνιών σε ξεχωριστές γεωγραφικές αγορές, και
- συμφωνίες με προμηθευτές σχετικά με την προμήθεια τεχνικού εξοπλισμού.

Όσον αφορά τις διαπραγματεύσεις υπηρεσιών περιαγωγής, η βασική ποσοτική διάσταση πάνω στην οποία βασίζεται η τιμή είναι η δικτυακή κίνηση (τόσο εισερχόμενη όσο και εξερχόμενη - δηλαδή αρχή "τιμολόγησης όγκου"). Οι πάροχοι τηλεπικοινωνιών συνήθως ενεργοποιούν μεσίτες οι οποίοι, με βάση την ενοποιημένη κίνηση που έχουν συγκεντρώσει από όλους τους παρόχους τηλεπικοινωνιών με τους οποίους έχουν συμβληθεί, προχωρούν σε διαπραγμάτευση των αντίστοιχων τιμών περιαγωγής για λογαριασμό τους. Από την άποψη αυτή, η αξιοποίηση του συνδυασμένου όγκου περιαγωγής της DTAG και της πελατειακής βάσης από όλους τους συνδεδεμένους παρόχους τηλεπικοινωνιών (συμπεριλαμβανομένης της Cosmote) θα μπορούσε να επιτρέψει την επίτευξη εκπτώσεων και ευνοϊκών συμβατικών όρων κατά τη συμφωνία των χονδρικών χρεώσεων περιαγωγής με τρίτους (μη συνδεδεμένους) παρόχους τηλεπικοινωνιών παγκοσμίως.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.3 Η Καταλληλότητα του Παρόχου να Ανταποκριθεί στις Ανάγκες της Cosmote *(συνέχεια)*

Η αυξημένη διαπραγματευτική ισχύς της DTAG θα μπορούσε να επιτρέψει επίσης σε συνδεδεμένες εταιρίες, όπως η Cosmote, να επιτύχουν εκπτώσεις κατά τη διάρκεια διαπραγματεύσεων με προμηθευτές εξοπλισμού (π.χ. νέα τερματικά τηλεφώνων, κάρτες SIM και εξαρτήματα που σχετίζονται με το δίκτυο). Οι διαπραγματεύσεις αυτές μπορεί να είναι ιδιαίτερα χρονοβόρες και δαπανηρές, ενώ, όπως και στην περίπτωση των προμηθειών, τα αποτελέσματά τους είναι ευαίσθητα στη διαπραγματευτική ισχύ των αντίστοιχων μερών. Λαμβάνοντας υπόψη την ανελαστική προσφορά που χαρακτηρίζει την παροχή τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, λόγω του περιορισμένου αριθμού προμηθευτών (σε σχέση με τον σημαντικό αριθμό παρόχων τηλεπικοινωνιών), ενδέχεται να υπάρξει σημαντική εξοικονόμηση κόστους για την Cosmote, μέσω της εκμετάλλευσης της διαπραγματευτικής ισχύος της DTAG.

3.1.4 Οι Εναλλακτικές Επιλογές για την Cosmote

Με βάση τα παραπάνω και προκειμένου να εκτιμηθεί η αντικειμενικότητα της επιλογής του Παρόχου των υπηρεσιών, εξετάσαμε τις εναλλακτικές επιλογές που θα ήταν διαθέσιμες στην Cosmote όσον αφορά τους ίδιους τομείς υπηρεσιών με εκείνους που καθορίζονται στη Σύμβαση. Ως εκ τούτου, με βάση τις συζητήσεις που πραγματοποιήσαμε με τους εκπροσώπους της διοίκησης του Ομίλου ΟΤΕ και την δική μας έρευνα, ελήφθησαν υπόψη τα εξής:

- **Τεχνολογία Δικτύου** - Η εναλλακτική επιλογή θα μπορούσε να αποτελείται από ένα μείγμα εσωτερικής ανάπτυξης (που περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, την ανάπτυξη, δοκιμή, έρευνα και διαχείριση έργου) και την εξωτερική ανάθεση σε τρίτους. Ωστόσο, εκτός από το αυξημένο κόστος αυτής της εναλλακτικής επιλογής (που σχετίζεται με την πρόσληψη επιπλέον προσωπικού και την απόκτηση εργαστηριακού εξοπλισμού), διάφορες ποιοτικές πτυχές που σχετίζονται με την παροχή αυτών των υπηρεσιών από τον Πάροχο (π.χ. διαπραγματευτική ισχύς της DTAG όσον αφορά πωλητές και ομάδες προτύπων, το δίκτυο προμηθειών του DTAG, μεταξύ άλλων) θα ήταν δύσκολο να επιτευχθούν από ένα οποιοδήποτε τρίτο μέρος.
- **Προϊόντα & Καινοτομίες** - Η εναλλακτική επιλογή θα απαιτούσε την επιλογή άλλου παρόχου υπηρεσιών. Εγγενείς σε αυτήν την επιλογή, ωστόσο, είναι ουσιώδεις θεωρήσεις ως προς τον χρόνο που θα απαιτείτο για την ολοκλήρωση των αντίστοιχων δραστηριοτήτων από το τρίτο μέρος, το κόστος αυτών και την ποιότητα του τελικού αποτελέσματος. Οι δυνατότητες της Cosmote να παρακολουθεί την πρόοδο και την ποιότητα του παραδοτέου ή να συγκρίνει τον σχεδιασμό και τις προδιαγραφές του με αντίστοιχα παρόμοια παραδοτέα που έχουν ληφθεί μέχρι σήμερα από τον Πάροχο (ως αποτέλεσμα των αντίστοιχων Συμβάσεων των προηγούμενων ετών) είναι περιορισμένες, δημιουργώντας, κατ' αυτόν τον τρόπο, ανησυχίες σχετικά με την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρονται στους πελάτες της Cosmote.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.4 Οι Εναλλακτικές Επιλογές για την Cosmote *(συνέχεια)*

- **HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες** - Η εναλλακτική επιλογή θα μπορούσε να αποτελείται από τη σύναψη ξεχωριστών συμφωνιών με μεσίτες περιαγωγής και από ένα συνδυασμό χρησιμοποίησης εσωτερικών πόρους και ανάθεσης σε τρίτους (όσον αφορά την ποιοτική έρευνα για την αντίληψη των πελατών και το πρόγραμμα κινήτρων πωλήσεων). Ωστόσο, οι διαφορετικές συμφωνίες με μεσίτες περιαγωγής πιθανώς δεν θα συνεπάγονται τα πλήρη οφέλη (εκπτώσεις) που προσφέρει ο Πάροχος, λαμβάνοντας υπόψη το σημαντικό όγκο κυκλοφορίας και εγγενή διαπραγματευτική του ισχύ. Επιπλέον, όσον αφορά τη διεξαγωγή της ποιοτικής έρευνας και το πρόγραμμα κινήτρων, η επιλογή κάποιου τρίτου παρόχου θα απαιτούσε τη χρήση πρόσθετων εσωτερικών πόρους και πιθανώς να οδηγούσε σε υποδεέστερο σχεδιασμό (λαμβάνοντας υπόψη την εμπειρία της DTAG όσον αφορά τη διεξαγωγή παρόμοιων ερευνών και τον καθορισμό των κατάλληλων τηλεπικοινωνιακών κριτηρίων αναφοράς για τη μέτρηση της ικανοποίησης των πελατών, καθώς και του παγκόσμιου δικτύου πωλητών και της εμπειρίας της στον καθορισμό των κατάλληλων κινήτρων και των σχετικών μέτρων αξιολόγησης της απόδοσης).
- **Διεθνείς Υπηρεσίες Εμπορικού Τερματικού Εξοπλισμού** - Η εναλλακτική επιλογή θα αφορούσε είτε την προμήθεια σε αυτόνομη βάση, είτε τη συνεργασία με διαφορετικούς διαχειριστές τηλεπικοινωνιακών δικτύων (συνδυάζοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο την αγοραστική τους δύναμη) προκειμένου να επιτευχθεί παρόμοια διαπραγματευτική μόχλευση όπως η αντίστοιχη που έχει επιτευχθεί μέχρι σήμερα λόγω της διαπραγματευτικής ισχύος του **DTAG**. Παρόλα αυτά, η σύναψη τέτοιων συνεργασιών θα αποτελούσε μια ιδιαίτερα χρονοβόρα και δαπανηρή διαδικασία, λαμβάνοντας υπόψη τα σχετικά έγγραφα, τις νομικές αμοιβές και άλλες παρόμοιες δαπάνες που θα απαιτούνταν. Επιπλέον, η παροχή αυτών των υπηρεσιών από τον Πάροχο σχετίζεται με σημαντικά οφέλη (τόσο ποσοτικά, όσο και ποιοτικά) λόγω των οικονομιών κλίμακας που προκύπτουν από ένα κοινό χαρτοφυλάκιο συσκευών σε όλες τις θυγατρικές της DTAG (συμπεριλαμβανομένης της Cosmote). Τέτοια αποτελέσματα θα ήταν ιδιαίτερα δύσκολο να αναπαραχθούν στο πλαίσιο ξεχωριστών συνεργασιών με τους παρόχους τηλεπικοινωνιών.
- **Προμήθειες** - Η εναλλακτική επιλογή θα αφορούσε τη συμμετοχή σε δραστηριότητες προμηθειών σε αυτόνομη βάση. Κάτι τέτοιο θα ήταν ιδιαίτερα δαπανηρό, ωστόσο λαμβάνοντας υπόψη την αυξημένη διαπραγματευτική ισχύ της DTAG και το παγκόσμιο δίκτυο προμηθευτών της, οι εκπτώσεις που θα λάμβανε η DTAG θα ήταν δύσκολο να επιτευχθούν από μια εταιρία σε αυτόνομη βάση (stand-alone).

Τα παραπάνω υποδηλώνουν ότι η επιλογή του Παρόχου βασίστηκε σε αντικειμενικά κριτήρια, λαμβάνοντας υπόψη:

- Την τεχνική εξειδίκευση και εμπειρία του Παρόχου στους αντίστοιχους τομείς υπηρεσιών,
- Τα οικονομικά οφέλη που απορρέουν από τη διαπραγματευτική δύναμη της DTAG, και
- Τις συνέπειες μιας ενδεχόμενης δυσμενούς επιλογής τρίτων παρόχων υπηρεσιών, ιδίως όσον αφορά τους πολύπλοκους, αλλά κρίσιμους τομείς, των τεχνολογιών δικτύου και της έρευνας και ανάπτυξης (R&D).

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.5 Τα Επιτεύγματα από τις Προσφερόμενες Υπηρεσίες από τις DTAG / TD

Με βάση συζητήσεις που πραγματοποιήσαμε με τη διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ, σημειώνουμε ότι η σημασία της παροχής αυτών των υπηρεσιών από τον Πάροχο στην Cosmote δικαιολογείται περαιτέρω από ορισμένα σημαντικά ορόσημα που έχουν επιτευχθεί έως τώρα (2012-2018), ως αποτέλεσμα των αντίστοιχων Συμβάσεων προηγούμενων ετών.

Ενδεικτικά, βάσει των εσωτερικών εγγράφων που επισκοπήσαμε, η Cosmote κατάφερε, στον τομέα της Τεχνολογίας Δικτύου, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Να είναι η πρώτη εταιρία στην Ελλάδα που εγκαινίασε δίκτυο 4G,
- Να είναι η πρώτη εταιρία στην Ελλάδα που εγκαινίασε τεχνολογίες βελτίωσης σήματος (π.χ. voice-over-LTE και voice-over-WiFi).
- Να εισάγει ανάλυση κλήσεων σε πραγματικό χρόνο (για ενέργειες που αφορούν την απόδοση και την αντιμετώπιση προβλημάτων).
- Να είναι επαρκώς προετοιμασμένη για την πρώιμη εφαρμογή δικτύων 5G.
- Να βελτιστοποιήσει τις διαδικασίες διαχείρισης δικτύου.

Στον τομέα R&D που αφορά στην ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων, η Cosmote κατάφερε, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Να αναπτύξει μια εφαρμογή λογισμικού για συσκευές κινητής τηλεφωνίας που να εμπεριέχει κινητή και Wi-Fi συνδεσιμότητα.
- Να προσφέρει μια μοναδική υπηρεσία που επιτρέπει την 100% κάλυψη 4G σε περιοχές χωρίς αποτύπωμα FTTH (no fiber-to-the-home) ή με χαμηλό αποτύπωμα FTTC (fiber-to-the-cabinet).
- Να θέσει σε λειτουργία εξ' αποστάσεως διαχείριση των διαπιστευτηρίων διαχειριστών δικτύων (network operator credentials), μειώνοντας έτσι την απώλεια πελατών και επιτυγχάνοντας παροχή δεδομένων πελατών εξ' αποστάσεως.
- Να διασφαλίσει ότι η ανάπτυξη της e-sim συμμορφώνεται με τα σχετικά πρότυπα.
- Να παρουσιάσει στους συνδρομητές της υπηρεσίας "Cosmote TV" την επόμενη γενιά Hybrid Setbox.
- Να ενσωματώσει καινοτόμες τεχνολογίες (π.χ. e-sim, LTE, HD Voice, VoWiFi, VoLTE, RCS) σε υπάρχοντα τερματικά/συσκευές.

Όσον αφορά τις δραστηριότητες προμηθειών και συναφείς διαπραγματεύσεις με προμηθευτές/ τρίτους παρόχους τηλεπικοινωνιών, η Cosmote κατάφερε, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Να προμηθευτεί με επιτυχία και να αντικαταστήσει το υφιστάμενο σύστημα C@O (διανομέας δικτύου ανάμεσα σε ένα εύρος συστημάτων, που συνδράμει στην παρακολούθηση και λήψη αποφάσεων διαχείρισης για όλους τους συνδρομητές της Cosmote) με το πιο αποδοτικό σύστημα NGINius.
- Να επιτύχει εκπτώσεις βάσει όγκου, μέσω επιστροφής μετρητών και παροχής δωρεάν χρόνου σύνδεσης στο δίκτυο.
- Να συνάψει επιτυχώς συμβάσεις δικτύου ραδιοπρόσβασης (RAN) με προμηθευτές.
- Να επιτύχει ευνοϊκούς όρους σε διαπραγματεύσεις για παροχή υπηρεσιών περιαγωγής.
- Να κατέχει ένα διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο τερματικών, ως αποτέλεσμα διαπραγματεύσεων με τους αντίστοιχους προμηθευτές.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.5 Τα Επιτεύγματα από τις Προσφερόμενες Υπηρεσίες από τις DTAG / TD *(συνέχεια)*

- Να ολοκληρώσει με επιτυχία ένα διεθνή διαγωνισμό, με αποτέλεσμα την επιλογή ενός οργανισμού για την παροχή υπηρεσιών marketing (διαφημιστική καμπάνια και σχεδιασμός μέσων μαζικής ενημέρωσης – campaign & media planning).

Επιπλέον, όσον αφορά τα οικονομικά οφέλη που αποκόμισε η Cosmote έως τώρα, λάβαμε από τη διοίκηση του ΟΤΕ την ανάλυση στην οποία βασίζεται ο υπολογισμός των αντίστοιχων εξοικονομήσεων κόστους. Κατόπιν επισκόπησης, τα αποτελέσματα υποδεικνύουν ότι οι προγενέστερες αντίστοιχες Συμβάσεις προηγούμενων ετών, είχαν ως αποτέλεσμα σημαντική εξοικονόμηση κόστους.

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες

Προκειμένου να αξιολογήσουμε αν το τίμημα για τις υπηρεσίες που ορίζεται στη Σύμβαση είναι δίκαιο και εύλογο, προχωρήσαμε στα ακόλουθα:

- Αρχικά, εξετάσαμε τα εσωτερικά αρχεία που μας παρασχέθηκαν από την Cosmote σχετικά με τις πολιτικές ενδοομιλικής τιμολόγησης της DTAG και του Ομίλου ΟΤΕ, και ελέγξαμε αν αυτές είναι σύμφωνες με τις Οδηγίες του ΟΟΣΑ και την κοινή πρακτική της αγοράς.
- Στη συνέχεια, εξετάσαμε την ανάλυση που μας παρασχέθηκε από την Cosmote σχετικά με τη βάση κόστους και τα κλειδιά που χρησιμοποιήθηκαν για να επιμεριστούν τα συνολικά κόστη του Παρόχου των υπηρεσιών στα συνδεδεμένα μέρη.
- Έπειτα, εξετάσαμε το αποτέλεσμα της συγκριτικής μελέτης που μας παρασχέθηκε από τον Όμιλο ΟΤΕ για να επαληθεύσουμε αν το περιθώριο κέρδους (mark-up) που εφαρμόζεται επί του ιδίου κόστους του Παρόχου των υπηρεσιών για τις υπηρεσίες που παρείχε (και όχι επί του κόστους με το οποίο επιβαρύνθηκε από τρίτα μέρη) είναι σύμφωνο με την αρχή των ίσων αποστάσεων.
- Τέλος, συγκρίναμε τους όρους και τις προϋποθέσεις της παρούσας Σύμβασης με αυτούς των προηγούμενων συναφών συμβάσεων που συμφωνήθηκαν από το 2012 και έπειτα, προκειμένου να ελέγξουμε ότι δεν υπάρχουν σημαντικές διαφορές ως προς τις υπηρεσίες και τη μέθοδο αμοιβής του Παρόχου των υπηρεσιών. Σημειώνουμε ότι η συμμόρφωση με την αρχή των ίσων αποστάσεων των ενδοομιλικών συναλλαγών προηγούμενων χρήσεων πιστοποιήθηκε από τους ελεγκτές της Cosmote (PwC) στο πλαίσιο του φορολογικού πιστοποιητικού.

Επισκόπηση

Υπάρχουν διάφορα μοντέλα τιμολόγησης στην αγορά για τους ανεξάρτητους παρόχους υπηρεσιών, όπως η σταθερή τιμολόγηση ανά έργο ή η χρονοχρέωση με βάση το χρόνο που δαπανήθηκε.[10] Οι Οδηγίες του ΟΟΣΑ αποδέχονται ένα μοντέλο τιμολόγησης βάσει κόστους, παρόμοιο με αυτό που περιγράφεται στη Σύμβαση, το οποίο θεωρούν ως σύμφωνο με την αρχή των ίσων αποστάσεων για την τιμολόγηση ενδοομιλικών υπηρεσιών.[11]

[10] Βλ. Radermacher, A. (2015) “Remuneration Models in Outsourcing Services” , International Journal of Business and Management, International Journal of Business and Management

[11] Βλ. OECD (2017) “OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”, paragraph 7.31

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες *(συνέχεια)*

Σύμφωνα με τη Σύμβαση, ο Πάροχος των υπηρεσιών χρεώνει την Cosmote, με ένα μέρος των συνολικών εξόδων που επιβαρύνθηκε (ίδια κόστη και κόστη τρίτων μερών), όπως αυτό καθορίζεται από τα κλειδιά κατανομής κόστους, συν ένα περιθώριο κέρδους (mark-up) επί του ιδίου κόστους μόνο. Το περιθώριο κέρδους επί του ιδίου κόστους είναι σταθερό και ίσο με 5%.

Βάσει των ανωτέρω, προκειμένου να αξιολογηθεί αν το τίμημα για τις υπηρεσίες που περιγράφονται στη Σύμβαση είναι δίκαιο και εύλογο, θα πρέπει να εξεταστούν οι ακόλουθες πλευρές του μηχανισμού τιμολόγησης:

- Ο προσδιορισμός του συνολικού κόστους (cost pool) που σχετίζεται με την παροχή των υπηρεσιών,
- Το περιθώριο κέρδους που εφαρμόζεται επί του ιδίου κόστους,
- Η κατανομή κόστους σε κάθε λήπτη της υπηρεσίας.

Προσδιορισμός Συνολικού Κόστους (Cost Pool)

Το πρώτο βήμα όταν εφαρμόζεται μία προσέγγιση κόστους συν κέρδος, είναι ο προσδιορισμός, σε ετήσια βάση, του συνολικού κόστους που πραγματοποιήθηκε. Σύμφωνα με τα στοιχεία που μας παρασχέθηκαν, τα κόστη που περιλαμβάνονται στο σχετικό υπολογισμό τιμολόγησης της DTAG, μπορούν αρχικά να διαχωριστούν σε δύο κύριες κατηγορίες: τα ίδια έξοδα και τα έξοδα τρίτων μερών.

Τα ίδια έξοδα είναι τα λειτουργικά έξοδα του Παρόχου των υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένων και των εξόδων που συνδέονται με το συντονισμό και τη διαχείριση τρίτων μερών. Οι βασικές κατηγορίες ιδίων εξόδων είναι οι εξής: α) Έξοδα προσωπικού, β) Ενοίκια, γ) Έξοδα εξοπλισμού Τηλεπικοινωνίας/Κινητής, δ) Έξοδα εκπαίδευσης και κατάρτισης προσωπικού, ε) Έξοδα διαχείρισης εφοδιαστικής αλυσίδας, στ) Έξοδα για εξοπλισμό πληροφορικής, και ζ) Αποσβέσεις εξοπλισμού πληροφορικής. Τα εν λόγω κόστη μπορούν να θεωρηθούν εύλογα λειτουργικά κόστη για τις παρεχόμενες υπηρεσίες.

Τα έξοδα τρίτων μερών αναφέρονται σε χρεώσεις από ανεξάρτητα μέρη για συνεισφορές απαραίτητες για την παροχή των υπηρεσιών. Για τις συνεισφορές αυτές ο Πάροχος των υπηρεσιών λειτουργεί ως ενδιάμεσος χωρίς να προσθέτει σημαντική αξία.

Περιθώριο Κέρδους (Mark-up)

Μετά τον εντοπισμό του σχετικού συνολικού κόστους προς επαναχρέωση, ο Πάροχος των υπηρεσιών εφαρμόζει ένα περιθώριο κέρδους της τάξεως του 5% μόνο επί του ιδίου κόστους. Η εφαρμογή του εν λόγω περιθωρίου στοχεύει στο να δημιουργήσει κέρδος για τον Πάροχο των υπηρεσιών ως αμοιβή για τις λειτουργίες που επιτελεί. Ως εκ τούτου, είναι λογικό να μην εφαρμόζεται περιθώριο κέρδους επί των εξόδων τρίτων μερών, δεδομένου ότι οι σχετικές λειτουργίες του Παρόχου των υπηρεσιών είναι εν προκειμένω πολύ περιορισμένες. Οι Οδηγίες του ΟΟΣΑ συμφωνούν με αυτήν την προσέγγιση, η οποία, ceteris paribus, συνεπάγεται μικρότερη δαπάνη για την Cosmote.[12]

[12] Βλ. OECD (2017) "OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations", paragraph 7.36

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες *(συνέχεια)*

Το δίκαιο και εύλογο του περιθωρίου κέρδους εξετάζεται με τη χρήση μιας συγκριτικής μελέτης η οποία αξιολογεί την κερδοφορία ανεξάρτητων παρόχων υπηρεσιών που επιτελούν παρόμοιες λειτουργίες. Για αυτόν το λόγο, λάβαμε από την διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ τα αποτελέσματα μιας συγκριτικής μελέτης τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών που διεξήχθη στο πλαίσιο του Φάκελου Τεκμηρίωσης της Cosmote για τη χρήση 2017.

Ο σκοπός της εν λόγω μελέτης είναι να εντοπίσει ανεξάρτητους παρόχους υπηρεσιών που επιτελούν γενικά παρόμοιες λειτουργίες, αναλαμβάνουν παρόμοιους κινδύνους και χρησιμοποιούν παρόμοια πάγια περιουσιακά στοιχεία με τον συνδεδεμένο Πάροχο των υπηρεσιών στο πλαίσιο των υπό εξέταση συναλλαγών. Η κερδοφορία αυτών των ανεξάρτητων εταιρειών θα μπορέσει να χρησιμοποιηθεί ως σημείο αναφοράς για να αξιολογηθεί αν το υπό εξέταση περιθώριο κέρδους (5%) είναι αντίστοιχο με αυτά που εφαρμόζονται στην ελεύθερη αγορά.

Λαμβάνοντας υπόψη τη διαδικασία που ακολουθείται για την επιλογή ανεξάρτητων συγκρίσιμων παρόχων υπηρεσιών και τις περιορισμένες πληροφορίες που είναι διαθέσιμες για αυτούς, είναι πιθανό να υπάρξουν κάποιες αδυναμίες σε επίπεδο συγκρισιμότητας, οι οποίες δεν μπορούν να εντοπιστούν και/ή να ποσοτικοποιηθούν. Σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι συνήθως σκόπιμο να χρησιμοποιηθούν στατιστικά μέτρα (π.χ. το ενδοτεταρτημοριακό εύρος ή άλλα εκατοστημόρια) προκειμένου να περιοριστεί το εύρος των περιθωρίων κέρδους επί κόστους ενισχύοντας έτσι την αξιοπιστία της ανάλυσης.[13]

Η σχετική συγκριτική μελέτη προσδιόρισε ένα ενδοτεταρτημοριακό εύρος περιθωρίων κέρδους επί κόστους το οποίο κυμαίνεται από 4,07% έως 24,99%. Επομένως, ένα περιθώριο κέρδους της τάξεως του 5% μπορεί να θεωρηθεί δίκαιο και εύλογο δεδομένου ότι βρίσκεται εντός του εύρους των ανωτέρω περιθωρίων κέρδους που πραγματοποίησαν συγκρίσιμοι και ανεξάρτητοι πάροχοι υπηρεσιών. Επισημαίνουμε επίσης ότι το 5% τείνει προς το κατώτερο όριο του εύρους που σημαίνει μικρότερη δαπάνη για την Cosmote.

Κατανομή Κόστους

Μετά τον εντοπισμό του σχετικού συνολικού κόστους προς επαναχρέωση και την εφαρμογή του περιθωρίου κέρδους 5% επί του ιδίου κόστους, τα συνολικά ποσά κατανέμονται στις λήπτριες συνδεδεμένες εταιρίες. Η εν λόγω κατανομή γίνεται με βάση είτε την άμεση είτε την έμμεση μέθοδο, ανάλογα με το αν οι υπηρεσίες παρέχονται σε συγκεκριμένους λήπτες και τα σχετικά ποσά που χρεώνονται μπορούν να προσδιοριστούν με σαφήνεια.

Μέθοδος άμεσης χρέωσης

Για την υπό εξέταση περίπτωση, υπάρχουν υπηρεσίες που παρέχονται ειδικά στον ΟΤΕ. Στο πλαίσιο αυτό, το κόστος που σχετίζεται με την παροχή αυτών των συγκεκριμένων υπηρεσιών χρεώνεται άμεσα στην Cosmote (με την εφαρμογή ενός περιθωρίου κέρδους 5% επί του ιδίου κόστους) σύμφωνα με τη διαδικασία που περιγράφεται παραπάνω.

[13] Ενθ. αν. , paragraphs 3.56, 3.57

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες *(συνέχεια)*

Μέθοδος έμμεσης χρέωσης

Εκτός από τα άμεσα κόστη, τα οποία είναι εύκολο να εντοπιστούν και να χρεωθούν στη λήπτρια, ο Πάροχος των υπηρεσιών επιβαρύνεται επίσης με έξοδα τα οποία γίνονται προς όφελος όλων των εταιρειών που λαμβάνουν τις υπηρεσίες. Τα έξοδα αυτά δεν μπορούν να ποσοτικοποιηθούν με σαφήνεια ανά λήπτρια εταιρία και για τον λόγο αυτό κατανέμονται με κάποιες μεθόδους κατανομής (κλειδιά κατανομής κόστους).

Ειδικότερα, ο Πάροχος των υπηρεσιών εφαρμόζει ποικίλα κλειδιά κατανομής κόστους, όπως κεφαλαιουχικές δαπάνες, λειτουργικά έξοδα, μέγεθος δικτύου, έσοδα, κλπ. για κάθε συγκεκριμένη κατηγορία υπηρεσιών. Τα εν λόγω κλειδιά κατανομής κόστους βασίζονται σε αντικειμενικά κριτήρια και χρησιμοποιούνται συχνά στις επιχειρήσεις.

Λοιπά Ζητήματα

Πραγματικά κόστη και μέγιστο όριο προϋπολογισμού

Η Σύμβαση κάνει αναφορά στα προϋπολογισμένα κόστη που θα χρεωθούν στην Cosmote. Τα προϋπολογισμένα κόστη που αναφέρονται στη Σύμβαση αποτελούν το μέγιστο δυνατό ποσό που μπορεί να χρεωθεί από τον Πάροχο των υπηρεσιών. Ο εν λόγω περιορισμός εξασφαλίζει ότι οποιοδήποτε έκτακτο ή επιπλέον κόστος δε θα χρεωθεί στην Cosmote από τον Πάροχο των υπηρεσιών που είναι ένας όρος προς όφελος της Cosmote.

Επαναλαμβανόμενες υπηρεσίες

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η Σύμβαση εξειδικεύει τις υπηρεσίες που θα λάβει η Cosmote εντός της χρήσης 2020. Η εν λόγω Σύμβαση αποτελεί Παράρτημα της Σύμβασης Πλαίσιο για την παροχή των υπηρεσιών («Framework Cooperation and Service Agreement») η οποία εγκρίθηκε από την Διοίκηση το 2011 και περιλαμβάνει τους βασικούς όρους και προϋποθέσεις που διέπουν τη συνεργασία μεταξύ του συνδεδεμένου Παρόχου των υπηρεσιών και της Cosmote.

Δεν έχουμε εντοπίσει σημαντικές διαφοροποιήσεις μεταξύ του προσχεδίου της Σύμβασης και των συμβάσεων των προηγούμενων ετών ως προς τους βασικούς όρους (μέθοδοι τιμολόγησης, παρεχόμενες υπηρεσίες, κ.λπ.). Σημειώνουμε επίσης ότι, οι προγενέστερες συναφείς συμβάσεις έχουν ελεγχθεί από τακτικούς και φορολογικούς ελεγκτές στο πλαίσιο του τακτικού ελέγχου και του φορολογικού πιστοποιητικού της Ελληνικής εταιρίας αντίστοιχα και δεν υπήρξαν ευρήματα, γεγονός που ενισχύει το δίκαιο και εύλογο της τιμολόγησης των υπηρεσιών αυτών.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

4.0 Συμπεράσματα

Η γνώμη μας βασίστηκε στα δεδομένα που ζητήσαμε και μας παρασχέθηκαν, στην προσέγγιση και την μεθοδολογία που ακολουθήσαμε, στα δημόσια διαθέσιμα συγκριτικά στοιχεία που συλλέξαμε, στους κύριους όρους της προτεινόμενης Σύμβασης που επισκοπήσαμε και στις προαναφερθείσες διευκρινίσεις.

Με βάση τους όρους της επιστολής συνεργασίας (engagement letter) με τον Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε. με ημερομηνία 5.8.2019 και υπό την επιφύλαξη των παραπάνω διευκρινίσεων, η σύναψη της Σύμβασης μεταξύ της Deutsche Telekom AG, Telekom Deutschland GmbH και Cosmote Κινητές Τηλεπικοινωνίες Α.Ε., που αφορά το έτος 2020, αποτελεί δίκαιη και εύλογη συναλλαγή σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.4548/2018.

Με εκτίμηση,

_____
Αλέξης Χατζηπαύλου
Partner, Ορκωτός Ελεγκτής – Λογιστής
ΑΜ ΣΟΕΛ 42351
Deloitte Ανώνυμη Εταιρία Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

Deloitte.

24 Οκτωβρίου 2019

Προς τα Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου:
- Telekom Romania Mobile Communications S.A.
  19G Indepedentei str.
  060044, Bucharest, Romania
- Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε.
  Λεωφ. Κηφισίας 99
  15124, Μαρούσι,
  Αθήνα

Θέμα: Έκθεση αξιολόγησης σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 4548/2018 (Άρθρ. 101), του κατά πόσον η σύναψη σύμβασης για την παροχή υπηρεσιών μεταξύ της α) Telekom Romania Mobile Communications S.A (Ρουμανία) και β) Deutsche Telekom AG (Γερμανία) και της συνδεδεμένης εταιρίας Telekom Deutschland GmbH (Γερμανία) είναι δίκαιη και εύλογη

Αξιότιμοι Κύριοι,

1.0 Εισαγωγή

Σύμφωνα με τη μεταξύ μας σύμβαση με ημερομηνία 5.8.2019, η Deloitte Ανώνυμη Εταιρία Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών (εφεξής αναφερόμενη και ως «**Deloitte**») προχώρησε στην εκπόνηση της παρούσας έκθεσης αξιολόγησης (εφεξής η «**Έκθεση**»), σύμφωνα με τις διατάξεις της παρ. 1 του Άρθρου 101 του Ν.4548/2018, μέσω της οποίας εκφράζει την άποψή της αναφορικά με το δίκαιο και εύλογο της σύναψης σύμβασης παροχής υπηρεσιών μεταξύ των:

α) Deutsche Telekom AG (Γερμανία) (εφεξής «**DTAG**») και της συνδεδεμένης εταιρίας Telekom Deutschland GmbH (Γερμανία) (εφεξής «**TD**») (από κοινού αναφερόμενες και ως ο «**Πάροχος**»), και

β) Telekom Romania Mobile Communications S.A. (εφεξής «**TKRM**» ή η «**Εταιρία**»), 100% θυγατρική εταιρία του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε. (εφεξής «**ΟΤΕ**»),

σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.4548/2018.

Η προτεινόμενη συναλλαγή αφορά την παροχή υπηρεσιών από τη DTAG και τη συνδεδεμένη με αυτή εταιρία TD προς την TKRM σύμφωνα με σύμβαση (εφεξής η «**Σύμβαση**»), η οποία θα καλύπτει τις εξής 5 ξεχωριστές συμφωνίες υπηρεσιών (Service Arrangements, εφεξής οι «**Συμφωνίες Υπηρεσιών**»), για το έτος 2020, αρχής γενομένης της ημερομηνίας υπογραφής της Σύμβασης, σε συνέχεια χορήγησης ειδικής άδειας από τους αρμόδιους φορείς της TKRM και του ΟΤΕ, έως τις 31.12.2020:

α) Τεχνολογία Δικτύου (Network Technology),
β) Προϊόντα & Καινοτομίες (Products & Innovation),
γ) Board Area Europe (HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες)
δ) Διεθνείς Υπηρεσίες Εμπορικού Τερματικού Εξοπλισμού (Intl Mobile Device Business Services),
ε) Προμήθειες (Procurement).

Η Σύμβαση υπάγεται στην εγκεκριμένη από το Διοικητικό Συμβούλιο της TKRM «Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών» μεταξύ της DTAG και της TKRM που ολοκληρώθηκε το 2012. Η Σύμβαση αποτελεί συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος, όπου τα συνδεδεμένα μέρη (σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα 24 – ΔΛΠ 24) αποτελούνται από α) την DTAG, που αποτελεί άμεσο μέτοχο του ΟΤΕ, β) την TD, που είναι συνδεδεμένη εταιρία με την DTAG και γ) την TKRM, θυγατρική του ΟΤΕ.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.1 Σκοπός της Παρούσας Έκθεσης

Το Νοέμβριο του 2011, το Διοικητικό Συμβούλιο της TKRM στη συνεδρίασή του με αριθ. 130/9.12.2011 ενέκρινε τους βασικούς όρους του εγγράφου "Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών" μεταξύ της TKRM και της DTAG. Η εν λόγω συμφωνία-πλαίσιο (framework agreement) όριζε τους όρους και τις προϋποθέσεις που διέπουν την παροχή υπηρεσιών (σε ετήσια βάση), από την DTAG σε διάφορους τομείς, συμπεριλαμβανομένων, μεταξύ άλλων, τις τεχνολογίες δικτύων, τη διεξαγωγή έρευνας και ανάπτυξης (R&D), το σχεδιασμό ποιοτικών ερευνών, την ανάπτυξη ενός προγράμματος κινήτρων πωλήσεων και δραστηριότητες προμηθειών. Πιο συγκεκριμένα, το Διοικητικό Συμβούλιο της TKRM αποφάσισε ότι:

- οι συγκεκριμένες υπηρεσίες που θα παρέχονται ετησίως για κάθε τομέα και το κόστος για κάθε μια από αυτές τις υπηρεσίες θα συμφωνούνται μεταξύ της DTAG και της TKRM σε ξεχωριστές ετήσιες Συμφωνίες Υπηρεσιών, οι οποίες θα επισυνάπτονται ως παραρτήματα στη "Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών".
- Το τίμημα που πρέπει να καταβάλλεται στη DTAG για τις συμφωνημένες υπηρεσίες θα υπολογίζεται κατ' αναλογία των συνολικών εξόδων της DTAG (έξοδα της DTAG και έξοδα τρίτων) για την παροχή των υπηρεσιών, πλέον 5% προσαύξηση (mark-up) επί του ιδίου κόστους της DTAG. Η εν λόγω αναλογία θα καθορίζεται από τα αντίστοιχα κλειδιά κατανομής κόστους (δηλ. Κεφαλαιουχικές Δαπάνες, Λειτουργικά Έξοδα, Μέγεθος Δικτύου, Κύκλος Εργασιών), τα οποία θα συμφωνούνται στα πλαίσια κάθε ετήσιας σύμβασης παροχής υπηρεσιών.
- Παρά το γεγονός ότι τα κλειδιά κατανομής κόστους μπορεί να διαφέρουν μεταξύ των διαφόρων υπηρεσιών, πρέπει να συμμορφώνονται με την «αρχή των ίσων αποστάσεων» (arm's length principle), σύμφωνα με τη σχετική νομοθεσία και τις εν ισχύ Κατευθυντήριες Γραμμές Τιμών Μεταβίβασης (Transfer Pricing Guidelines) του Ομίλου ΟΤΕ και της DTAG.

Το Φεβρουάριο του 2013 υπογράφηκε μεταξύ της DTAG, της TD και της TKRM, Πράξη Προσχώρησης στη Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών επιτρέποντας έτσι στην TD να αναλάβει επίσης την ιδιότητα του παρόχου υπηρεσιών με τα ίδια δικαιώματα και υποχρεώσεις όπως και η DTAG.

Καθώς η πιο πρόσφατη ετήσια σύμβαση μεταξύ της DTAG, της TD και της TKRM λήγει στις 31.12.2019, η διοίκηση της TKRM επιθυμεί να συνάψει μία παρόμοια Σύμβαση για το έτος 2020. Συνεπώς, σύμφωνα με την προηγούμενη ετήσια Σύμβαση που ίσχυε για το έτος 2019, το πεδίο εφαρμογής της Σύμβασης για το έτος 2020 αφορά την παροχή υπηρεσιών που σχετίζεται με τα ακόλουθα:

- **Τεχνολογία Δικτύου** (Network Technology) – οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν στην παροχή υποστήριξης σε βασικές λειτουργίες της TKRM (δηλ. Φωνητικές κλήσεις, Υπηρεσίες Μηνυμάτων, Συνδεσιμότητα Δεδομένων, Πρόσβαση στο Διαδίκτυο, κλπ.) αναφορικά με την εισαγωγή, τη λειτουργία και τη συντήρηση τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού. Οι υπηρεσίες αυτές περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, τη διεξαγωγή διαβουλεύσεων/έρευνας για την αρχιτεκτονική/υποδομή δικτύων, τη βελτιστοποίηση της απόδοσης του δικτύου (δοκιμή, συντήρηση και ασφάλεια), την υλοποίηση μεταφοράς γνώσεων και έργων/εργασιών που αποσκοπούν στο να ενισχύσουν τα τοπικά δίκτυα, να βελτιώσουν την απόδοσή τους και να αποφέρουν εξοικονόμηση κόστους.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.1 Σκοπός της Παρούσας Έκθεσης *(συνέχεια)*

- **Προϊόντα και Καινοτομίες** (Products & Innovations) - οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν στην παροχή υποστήριξης στην ανάπτυξη της τεχνολογίας «embedded sim card» (e-sim), κατ' αντιστοιχία με τα σχετικά πρότυπα. Η τεχνολογία e-sim αποσκοπεί στη βελτίωση της «ψηφιακής εμπειρίας» των πελατών, ενισχύοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο, την αφοσίωση των πελατών και, τελικά, δημιουργώντας ευκαιρίες αύξησης των εσόδων. Η διαδικασία ανάπτυξης της τεχνολογίας e-sim περιλαμβάνει επίσης την διεξαγωγή ανάλυσης αγοράς σχετικά με ανταγωνιστικούς παρόχους και συσκευές τηλεφωνίας από διάφορους προμηθευτές, όπως και σχετικά με τις τελευταίες εξελίξεις παγκοσμίως που αφορούν την ανάπτυξη της τεχνολογίας e-sim.
- **HQ EU Πωλήσεις και Υπηρεσίες** (Board Area Europe) - οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα έχουν ως στόχο να βοηθήσουν στον καθορισμό της στρατηγικής χονδρικής περιαγωγής της TKRM, την παροχή υποστήριξης σε θέματα περιαγωγής (π.χ. μέσω της εκπροσώπησης κατά τις επικοινωνίες με παγκόσμιες ομάδες φορέων δικτύων και της καθοδήγησης σχετικά με κανονιστικά θέματα περιαγωγής), τη διεξαγωγή μεταφοράς γνώσεων, την ανταλλαγή βέλτιστων πρακτικών σε σχέση με συναφή ρυθμιστικά θέματα και τη διεξαγωγή διαπραγματεύσεων σχετικά με τη σύναψη συμφωνιών περιαγωγής με τρίτους φορείς δικτύων. Οι υπηρεσίες αυτές περιλαμβάνουν επίσης την ανάπτυξη ενός προγράμματος κινήτρων πωλήσεων και τη διεξαγωγή μίας διεθνούς έρευνας ποιότητας η οποία μετρά την αντίληψη των πελατών της TKRM για την ίδια.
- **Διεθνείς Υπηρεσίες Εμπορικού Τερματικού Εξοπλισμού** (International Mobile Device Business Services) - οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται στον τομέα αυτό αποσκοπούν σε υποστήριξη στην εκτίμηση και αξιολόγηση νέων κατηγοριών συσκευών, αγορών, συνεργατών και τεχνολογιών που ενδέχεται να επιτρέψουν την πρόσβαση σε νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες, συμπεριλαμβανομένης της παροχή υποστήριξης κατά τη διεξαγωγή διαπραγματεύσεων με τους αντίστοιχους προμηθευτές συσκευών.
- **Προμήθειες** (Procurement) - οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν να συμβάλλουν στη συνολική στρατηγική της TKRM που αφορά την προμήθεια βασικών υλικών και εξαρτημάτων υποδομής δικτύου. Ως εκ τούτου, οι υπηρεσίες που σχετίζονται με τον τομέα αυτό αφορούν τη διεξαγωγή έρευνας αγοράς, τη συλλογή δεδομένων, την ανάλυση συνολικού κόστους, τον προσδιορισμό πιθανών προμηθευτών, την επιλογή κατάλληλων προμηθευτών και την ολοκλήρωση των βασικών διαπραγματεύσεων όσον αφορά την παροχή του απαιτούμενου εξοπλισμού και άλλων εξαρτημάτων.

Η Σύμβαση θα καλύπτει το έτος 2020, αφού πρώτα χορηγηθεί ειδική άδεια από τα Διοικητικά Συμβούλια («**Δ.Σ.**») της TKRM και του ΟΤΕ και ολοκληρωθούν όλα τα άλλα προ-απαιτούμενα, σύμφωνα με τα Άρθρα 99-101 του Ν.4548/2018. Βάσει του Άρθρου 101 (παρ.1) του Ν. 4548/2018 απαιτείται χορήγηση ειδικής άδειας για συναλλαγές με συνδεδεμένα μέρη η οποία οφείλει να συνοδεύεται από έκθεση αξιολόγησης «*ορκωτού ελεγκτή λογιστή ή ελεγκτικής εταιρείας ή άλλου ανεξάρτητου προς την εταιρεία τρίτου μέρους, η οποία αξιολογεί κατά πόσον η συναλλαγή είναι δίκαιη και εύλογη για την εταιρεία και τους μετόχους που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας της εταιρείας, και εξηγεί τις παραδοχές στις οποίες βασίζεται αυτή, μαζί με τις μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν*».

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.1 Σκοπός της Παρούσας Έκθεσης *(συνέχεια)*

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, ο Πάροχος αποτελεί συνδεδεμένο μέρος για την TKRM και τον ΟΤΕ (μία εταιρία με μετοχές εισηγμένες σε οργανωμένη αγορά), καθώς η DTAG αποτελεί μέτοχο του ΟΤΕ και η TKRM αποτελεί θυγατρική εταιρία του ΟΤΕ, επομένως η σύναψη της Σύμβασης θα αξιολογηθεί ως προς το κατά πόσον είναι δίκαιη και εύλογη, σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.4548/2018.

1.2 Μεθοδολογία & Πηγές Πληροφόρησης

Στα πλαίσια ετοιμασίας της παρούσας Έκθεσης εξετάσαμε, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Το νομοθετικό πλαίσιο που αφορά τη διαφάνεια, χορήγηση άδειας και δημοσιότητα συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη, όπως ορίζεται από τα Άρθρα 99 - 101 του Ν.4548/2018.
- Τους βασικούς όρους του προσχεδίου της Σύμβασης μεταξύ του Παρόχου και της TKRM, καθώς και τους βασικούς όρους των προγενέστερων αντίστοιχων Συμβάσεων (για τα έτη 2012-2019).
- Δημοσιευμένα στοιχεία και μελέτες σχετικά με την παροχή υπηρεσιών (συμπερ. της εξωτερικής ανάθεσης συγκεκριμένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων/καθηκόντων – out-tasking) και το σχετικό κόστος αυτών, μεταξύ άλλων, όπως πραγματοποιούνται από παρόχους τηλεπικοινωνιών διεθνώς.
- Υποστηρικτικά στοιχεία από εσωτερικά έγγραφα και υπολογιστικά φύλλα (π.χ. υπολογισμοί που σχετίζονται με τις αντίστοιχες εξοικονομήσεις κόστους, δαπάνες προηγούμενων ετών σε σχέση με τις προγενέστερες Συμβάσεις ανά τύπο υπηρεσίας, έγγραφα που υποστηρίζουν την προσαύξηση 5%, πολιτικές μεταβίβασης- transfer pricing policies του Παρόχου, έγγραφα σχετικά με το κόστος των προηγούμενων Συμβάσεων) που μας παρείχε η διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ.
- Επιπρόσθετα, πραγματοποιήσαμε συζητήσεις με στελέχη του Ομίλου ΟΤΕ και λάβαμε διευκρινίσεις για τις υπηρεσίες που θα καλύπτονται από τη Σύμβαση.

Βάσει των παραπάνω, και προκειμένου να αξιολογήσουμε το δίκαιο και εύλογο της σύναψης της Σύμβασης, πραγματοποιήσαμε τις ακόλουθες ενέργειες:

- Αρχικά, αξιολογήσαμε εάν είναι κοινή επιχειρηματική πρακτική σε διεθνές επίπεδο και στη Ρουμανία, μια εταιρία ή ένας όμιλος εταιριών που δραστηριοποιείται στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, όπως η TKRM, να κάνει εξωτερική ανάθεση σε επιχειρηματικές δραστηριότητες και επομένως, να λαμβάνει εξειδικευμένες υπηρεσίες από εταιρίες με εμπειρία και σημαντική διεθνή τεχνογνωσία στον ευρύτερο τομέα των τηλεπικοινωνιών.
- Επιπλέον, εξετάσαμε κατά πόσο το τίμημα που συμφωνήθηκε μεταξύ του Παρόχου των Υπηρεσιών και της Εταιρίας για τις παρεχόμενες υπηρεσίες είναι δίκαιο και εύλογο. Για το σκοπό αυτό, λάβαμε υπόψη τις «Οδηγίες του ΟΟΣΑ προς Πολυεθνικές Επιχειρήσεις και Φορολογικές Αρχές για τις Ενδοομιλικές Συναλλαγές (2017)» (εφεξής «**Οδηγίες του ΟΟΣΑ**»), οι οποίες παρέχουν οδηγίες σχετικά με την εφαρμογή της «αρχής των ίσων αποστάσεων». Η εν λόγω αρχή συνιστά το σύνηθες πρότυπο, το οποίο οι χώρες μέλη του ΟΟΣΑ χρησιμοποιούν για να προσαρμόσουν για φορολογικούς σκοπούς τις συνθήκες των εμπορικών και οικονομικών σχέσεων που δημιουργούνται μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων σε εκείνες που θα επικρατούσαν μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων σε συγκρίσιμες συναλλαγές υπό συγκρίσιμες συνθήκες. Πρόκειται για αρχή της διεθνούς φορολογίας που επιδιώκει να αναπαράγει τις δυνάμεις αγοράς στο πλαίσιο των συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων μερών, έτσι ώστε να επιτύχει το στόχο να διασφαλίσει την κατάλληλη φορολογική βάση σε κάθε φορολογική δικαιοδοσία.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.3 Διευκρινίσεις

Η παρούσα Έκθεση απευθύνεται στα Δ.Σ. της TKRM και του ΟΤΕ και, αν απαιτηθεί σύμφωνα με τον Ν. 4548/2018, ενδέχεται να κοινοποιηθεί στη Γενική Συνέλευση, ενώ επίσης ενδέχεται να προσκομισθεί και να δημοσιοποιηθεί στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (Γ.Ε.ΜΗ.), σύμφωνα με τις κείμενες διατάξεις.

Διευκρινίζεται ότι η παρούσα Έκθεση προετοιμάστηκε σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.4548/2018, χωρίς να λαμβάνει, δηλαδή, υπόψη τυχόν ειδικές διατάξεις της Ρουμάνικης νομοθεσίας και ρυθμιστικού πλαισίου σχετικά με συναλλαγές με συνδεδεμένα μέρη.

Διευκρινίζεται ότι στα πλαίσια της παρούσας Έκθεσης, η Deloitte δεν προέβη σε οποιονδήποτε πρόσθετο ανεξάρτητο έλεγχο ή επισκόπηση ή σε οποιασδήποτε άλλης μορφής επαλήθευση της ορθότητας και πληρότητας των οικονομικών στοιχείων και λοιπών δεδομένων που μας δόθηκαν από τη διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ (τα οποία σχετίζονται με τη Σύμβαση). Συνεπώς, δεν εκφέρουμε καμία άποψη, ούτε δίνουμε καμίας μορφής διαβεβαίωση για την ακρίβεια και πληρότητα των οικονομικών και άλλων στοιχείων στα οποία βασιστήκαμε κατά τη διάρκεια της παρούσας Έκθεσης.

Η χρήση της παρούσας Έκθεσης από τρίτους, καθώς και οι αποφάσεις που βασίζονται σε αυτήν, είναι ευθύνη των μερών που τη χρησιμοποιούν. Με τη χρήση της παρούσας Έκθεσης τα μέρη αυτά αποδέχονται ότι η Deloitte δε φέρει καμία ευθύνη αναφορικά με τη χρήση ή αποφάσεις που μπορούν να ληφθούν βασισμένες στην παρούσα Έκθεση. Η Deloitte δε φέρει καμία ευθύνη για τυχόν βλάβη ή ζημία που μπορεί να προκύψει, λόγω αποφάσεων ή πράξεων που βασίστηκαν στην παρούσα Έκθεση.

1.4 Δομή της Παρούσας Έκθεσης Αξιολόγησης

Η δομή της παρούσας Έκθεσης έχει ως εξής:

- Στην **Ενότητα 2**, παραθέτουμε μία επισκόπηση του σχετικού νομοθετικού πλαισίου.
- Στην **Ενότητα 3**, προβαίνουμε στον σχολιασμό και αξιολόγηση της Σύμβασης
- Στην **Ενότητα 4**, παραθέτουμε τα συμπεράσματα μας αναφορικά με το δίκαιο και εύλογο της προτεινόμενης συναλλαγής (σύναψη Σύμβασης που αφορά Συμφωνίες Υπηρεσιών στους τομείς Τεχνολογία Δικτύου, Προϊόντα & Καινοτομίες, HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες, Διεθνείς Υπηρεσίες Εμπορικού Τερματικού Εξοπλισμού, και Προμήθειες).

2.0 Επισκόπηση Νομικού Πλαισίου (Ν. 4548/2018)

Η αξιολόγηση της σύναψης της Σύμβασης γίνεται σύμφωνα με τα οριζόμενα από τα Άρθρα 99 έως 101 του Ν.4548/2018, τα οποία παρουσιάζονται συνοπτικά παρακάτω. Προκειμένου να συνάδει πλήρως με τις διατάξεις του Ν.4548/2018, ο ΟΤΕ αποφάσισε ότι συναλλαγές που ολοκληρώνονται από τις θυγατρικές του εταιρίες στο εξωτερικό (δηλ. TKRM) με τα συνδεδεμένα με αυτές μέρη αξιολογούνται επίσης. Επομένως, οι εν λόγω συναλλαγές κοινοποιούνται πρωτίστως προς έγκριση στο Δ.Σ. της θυγατρικής εξωτερικού (δηλ. TKRM) και, κατόπιν έγκρισης, κοινοποιούνται προς ειδική έγκριση στο Δ.Σ. του ΟΤΕ.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

2.1 Άρθρο 99

Το Άρθρο 99 προβλέπει ότι όλες οι συμβάσεις μεταξύ μιας εταιρίας και συνδεδεμένων μερών πρέπει να λάβουν ειδική άδεια από το Δ.Σ. της εταιρίας προκειμένου να συναφθούν. Ως συνδεδεμένα μέρη, για εταιρίες με τη μορφή Ανώνυμης Εταιρίας που δεν είναι εισηγμένη σε οργανωμένη αγορά είναι εκείνα που ορίζονται στην παρ. 2 (β) του Άρθρου 99. Επιπλέον, ως συνδεδεμένα μέρη για εισηγμένες εταιρείες ορίζονται ως αυτά που αναφέρονται στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (ΔΛΠ) 24 σε συνδυασμό με τα ΔΛΠ 27.

Το πεδίο εφαρμογής αυτών των ρυθμίσεων περιλαμβάνει το σύνολο των συναλλακτικών σχέσεων μεταξύ της εταιρίας και των συνδεδεμένων με αυτήν μερών (όπως ορίζονται παραπάνω), εκτός εάν εμπίπτουν σε κάποια από τις εξαιρέσεις που προβλέπονται στο Άρθρο 99 (παρ. 3 ή 4). Επιπλέον, το Άρθρο 99 (παρ. 5) αναφέρει ότι μια δεδομένη συναλλαγή πρέπει να θεωρείται οριστικά ως μη συνήθης και συνεπώς να απαιτεί ειδική άδεια, εάν το σχετικό έξοδο κατά την αντίστοιχη χρήση ισούται με ή υπερβαίνει το 10% του συνολικού ενεργητικού της εταιρίας κατά την ίδια χρήση.

2.2 Άρθρο 100

Το Άρθρο 100 ορίζει τα διαδικαστικά βήματα για την έγκριση συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη. Μεταξύ άλλων, ως πρώτο βήμα αναφέρεται ότι μια συναλλαγή με ένα συνδεδεμένο μέρος πρέπει να λάβει ειδική άδεια από το Δ.Σ. της εταιρίας, η οποία ισχύει για 6 μήνες ή 1 έτος (σε περίπτωση επαναλαμβανόμενων συναλλαγών με το ίδιο συνδεδεμένο μέρος).

Η νέα ρύθμιση του Ν. 4548/2018 διαφοροποιείται από την προηγούμενη νομοθεσία (Άρθρο 23α του Ν. 2190/1920), σύμφωνα με την οποία η χορήγηση ειδικής άδειας για μη τακτικές συναλλαγές με θυγατρική εταιρία υπάγεται στην αποκλειστική ευθύνη της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων της μητρικής εταιρίας, δηλαδή, στην υπό εξέταση περίπτωση, του ΟΤΕ. Σύμφωνα με τη νέα νομοθεσία, μια μη-συνήθης συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος (όπως εν προκειμένω), οφείλει να εγκριθεί από το Δ.Σ., εξακολουθεί ωστόσο, να υφίσταται η δυνατότητα να παραπέμπεται μια τέτοια συναλλαγή στη Γενική Συνέλευση των μετόχων της μητρικής υπό τους ακόλουθους όρους:

- εάν ζητηθεί από μέτοχο μειοψηφίας (που κατέχει έως 5% του μετοχικού κεφαλαίου) της μητρικής εταιρίας, εντός 10 ημερών από τη δημοσίευση της ανακοίνωσης της χορήγησης άδειας από το Δ.Σ. της μητρικής εταιρίας, ή
- όταν η λήψη απόφασης σχετικά με τη χορήγηση αδείας για συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος από το Δ.Σ. είναι αδύνατη (π.χ. λόγω σύγκρουσης συμφερόντων των περισσότερων μελών του).

Σε περίπτωση χορήγησης άδειας για τέτοιου τύπου συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος από τη Γενική Συνέλευση της μητρικής εταιρίας, η απόφαση λαμβάνεται άνευ συμμετοχής του ενδιαφερόμενου μετόχου (δηλαδή του μετόχου τον οποίον αφορά η συναλλαγή, εκτός εάν η έγκριση από το Δ.Σ. της μητρικής εταιρίας με τη σύμφωνη γνώμη της πλειοψηφίας των ανεξάρτητων μελών του). Στην περίπτωση αυτή, ο ενδιαφερόμενος μέτοχος μπορεί να παρευρεθεί στη συνεδρίαση και να ψηφίσει την πρόταση.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

2.3 Άρθρο 101

Σύμφωνα με το Άρθρο 101 (παρ. 1) του Ν. 4548/2018 για την έγκριση συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη, απαιτείται η χορήγηση έγκρισης, συνοδευόμενη από μια έκθεση αξιολόγησης «*ορκωτού ελεγκτή λογιστή ή ελεγκτικής εταιρείας ή άλλου ανεξάρτητου προς την εταιρεία τρίτου μέρους, η οποία αξιολογεί κατά πόσον η συναλλαγή είναι δίκαιη και εύλογη για την εταιρεία και τους μετόχους που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας της εταιρείας, και εξηγεί τις παραδοχές στις οποίες βασίζεται αυτή, μαζί με τις μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν*».

Η άδεια για την τέλεση της συναλλαγής, είτε από το Δ.Σ., είτε από τη Γενική Συνέλευση, οφείλει να υποβληθεί προς δημοσίευση στο ΓΕ.ΜΗ. από το Δ.Σ. πριν από την ολοκλήρωση της συναλλαγής. Για εταιρίες με μετοχές εισηγμένες σε ρυθμιζόμενη αγορά, η ανωτέρω ανακοίνωση πρέπει να συνοδεύεται από την προαναφερθείσα έκθεση αξιολόγησης.

Η παρ. 3 του ιδίου Άρθρου ορίζει ρητώς ότι μια συναλλαγή που συνάπτεται μεταξύ μιας θυγατρικής μιας δεδομένης Ανώνυμης Εταιρίας και ενός συνδεδεμένου με αυτήν συμβαλλόμενου μέρους (όπως ορίζεται παραπάνω) θα υπόκειται επίσης στις ίδιες υποχρεώσεις δημοσίευσης.

3.0 Σχολιασμός & Αξιολόγηση της Σύμβασης

Όπως αναφέρθηκε και στην **Ενότητα 1.2**, η αξιολόγηση της Σύμβασης βασίστηκε στα ακόλουθα:

- Αξιολογήθηκε το εύλογο της παροχής τέτοιου τύπου υπηρεσιών από έμπειρες και εξειδικευμένες επιχειρήσεις σε μία εταιρία ή όμιλο εταιριών, όπως η TKRM.
- Αξιολογήθηκε το εύλογο του κόστους της Σύμβασης, συμπεριλαμβανομένου και του σχετικού ποσοστού προσαύξησης (mark-up).

3.1 Αξιολόγηση του Εύλογου της Σύναψης της Σύμβασης

Προκειμένου να αξιολογηθεί το εύλογο της σύναψης της Σύμβασης, επιδοθήκαμε στα ακόλουθα στάδια ανάλυσης:

- Αρχικά, επισκοπήσαμε τα υπάρχοντα στοιχεία και έρευνες αγοράς για τις προκλήσεις που προέκυψαν τα τελευταία χρόνια στο παγκόσμιο και Ρουμάνικο τηλεπικοινωνιακό τοπίο.
- Στη συνέχεια, λαμβάνοντας υπόψη τις προαναφερθείσες προκλήσεις, εξετάσαμε τα οφέλη που απορρέουν από την ανάθεση εξειδικευμένων υπηρεσιών, υπό τη μορφή εξωτερικής ανάθεσης επιχειρησιακών δραστηριοτήτων/καθηκόντων (out-tasking), σε έμπειρες εταιρίες με παγκόσμια τεχνογνωσία στον τομέα των τηλεπικοινωνιών.
- Τέλος, με βάση τα παραπάνω, εκτιμήσαμε την καταλληλότητα του Παρόχου στο να ανταποκριθεί στις ανάγκες και τις απαιτήσεις της TKRM, βοηθώντας την Εταιρία να παρέχει νέες υπηρεσίες ή/και να εφαρμόσει νέες διαδικασίες, όπως και να βελτιστοποιήσει τις υφιστάμενες, προκειμένου να διατηρήσει ή/και να επεκτείνει τις δραστηριότητες της. Με αυτόν τον τρόπο, αξιολογήσαμε την καταλληλότητα των εναλλακτικών επιλογών που ήταν διαθέσιμες στην TKRM (πέραν του Παρόχου) και επισκοπήσαμε τα αποτελέσματα και ορόσημα που έχουν επιτευχθεί μέχρι σήμερα από την TKRM, ως αποτέλεσμα των προγενέστερων Συμβάσεων που είχαν συναφθεί κατά τα προηγούμενα έτη.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.1 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών

Η ανταπόκριση στις προκλήσεις της αγοράς, η προσαρμογή στις τάσεις του κλάδου, η εφαρμογή των κανόνων που επιβάλλουν οι ρυθμιστικές αρχές και η άμεση εξοικείωση με τις τεχνολογικές εξελίξεις υπήρξαν για δεκαετίες βασικοί στόχοι για τα Διοικητικά Συμβούλια εγχώριων, πολυεθνικών ή εισηγμένων εταιριών, αλλά και εταιριών που ανήκουν άμεσα (ή ευρύτερα) στον δημόσιο τομέα. Ακόμη περισσότερο, σε δυναμικές αγορές και, ιδιαίτερα, στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, όπου οι ταχύτατα εξελισσόμενες τεχνολογίες και το μεταβαλλόμενο ανταγωνιστικό τοπίο ώθησαν τους διαχειριστές δικτύων να βελτιστοποιήσουν τις διαδικασίες τους, να αναβαθμίσουν τα προϊόντα/υπηρεσίες τους, να αναπτύξουν νέα προϊόντα/υπηρεσίες ή/και να εισέλθουν σε νέες γεωγραφικές περιοχές.

Ειδικότερα, τα τελευταία χρόνια έχουν παρατηρηθεί σημαντικές εξελίξεις[1] στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, οι οποίες, μεταξύ άλλων, μπορούν να αποδοθούν:

- στην εμφάνιση νέων τεχνολογιών (π.χ. smartphones, tablet, «επαυξημένη πραγματικότητα», internet of things, e-SIM, video streaming, κ.α.) και τηλεπικοινωνιακών προτύπων (π.χ. 4G, 5G).
- στην τεχνογνωσία των καταναλωτών, η οποία τους καθιστά καλύτερα εξοικειωμένους με τις νέες τεχνολογίες και πρόθυμους να αλλάξουν πάροχο, εάν δεν είναι ικανοποιημένοι από την ποιότητα των υπηρεσιών που λαμβάνουν.
- στην αυξημένη ζήτηση των καταναλωτών για ευρυζωνικότητα, λήψη δεδομένων και εφαρμογές που απαιτούν υψηλή κατανάλωση δεδομένων (data-heavy applications), και
- στον αυξανόμενο ανταγωνισμό που ασκούν νέο-εισερχόμενες εταιρίες στην αγορά των τηλεπικοινωνιών, οι οποίες παραδοσιακά δεν θεωρούνταν ανταγωνιστές (π.χ. εταιρίες ψηφιακού περιεχομένου, πάροχοι υπηρεσιών διαδικτύου και εταιρίες συνδρομητικής τηλεόρασης).

Μια εξέχουσα πτυχή του κλάδου τηλεπικοινωνιών, η οποία συνδέεται άμεσα με τα παραπάνω, αφορά την ανάπτυξη δικτύων επόμενης γενιάς (Next Generation Networks - NGN), που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια. Τα NGN περιλαμβάνουν μια αρχιτεκτονική πολλαπλών επιπέδων, βασιζόμενη στο πρωτόκολλο Διαδικτύου (Internet Protocol – IP) για υπηρεσίες (π.χ. σταθερή τηλεφωνία, κινητές τηλεπικοινωνίες, δεδομένα/internet και συνδρομητική τηλεόραση), έλεγχο, μεταφορά και πρόσβαση. Η σύγκλιση αυτή[2] οδηγεί τους παρόχους τηλεπικοινωνιών να προσφέρουν όλο και περισσότερο πακέτα υπηρεσιών επικοινωνιών (π.χ. υπηρεσίες Triple Play ή Quad Play), καθώς τα ασύρματα ευρυζωνικά δίκτυα (π.χ. δίκτυο 4G και το επερχόμενο δίκτυο 5G) επέτρεψαν τους διαχειριστές να προσθέσουν κινητικότητα (mobility) στις υπηρεσίες τους όπως και να προσφέρουν νέες υπηρεσίες (π.χ. πλοήγηση/navigation).[3]

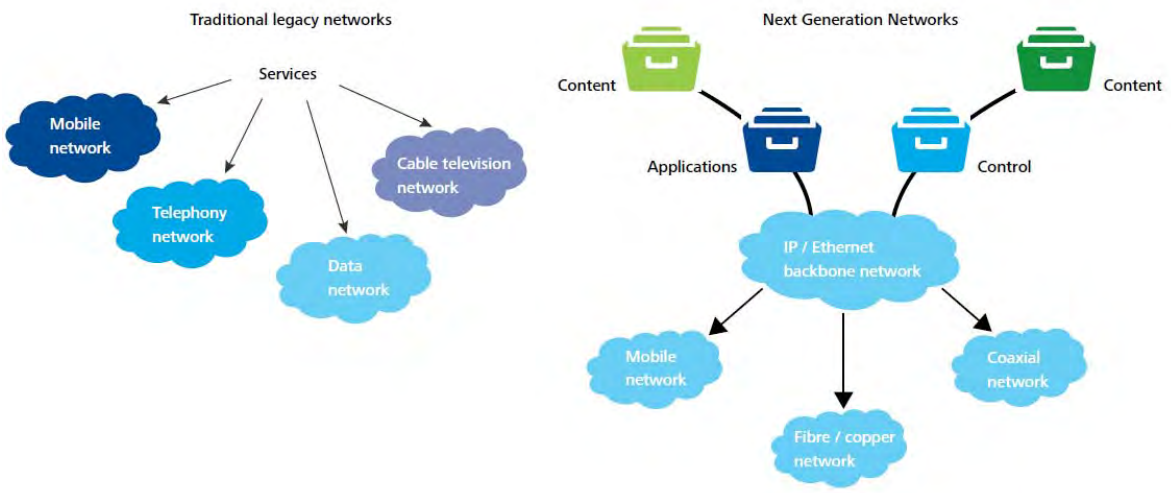
Αντιθέτως, σε παραδοσιακά δίκτυα παλαιού τύπου (legacy networks), κάθε υπηρεσία λειτουργεί στο δικό της δίκτυο (π.χ. σταθερή τηλεφωνία σε δημόσια τηλεφωνικά δίκτυα ή PSTN, κινητές φωνητικές υπηρεσίες σε δίκτυα κινητής τηλεφωνίας, τηλεοπτικές εκπομπές μέσω δορυφορικών και καλωδιακών δικτύων, κλπ.), όπως μπορεί να φανεί στο παρακάτω σχήμα:

[1] Βλ. GSMA (2018) “Global Mobile Trends; what’s driving the mobile industry”.
[2] Βλ. Deloitte (2014) “Costing Methodology for Next Generation Networks”.
[3] Βλ. OECD (2015) “Triple and Quadruple Play Bundles of Communication Services”.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.1 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών *(συνέχεια)*

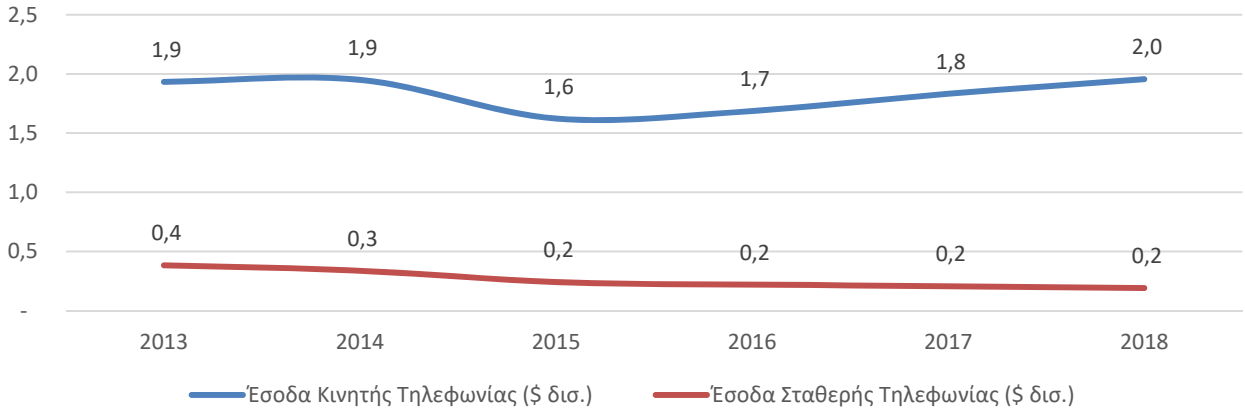
Αρχιτεκτονικές Διαφορές μεταξύ Παραδοσιακών Δικτύων και NGN



Πηγή: Deloitte (2014) "Costing Methodology for Next Generation Networks".

Δεν προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι η δυναμική αυτή (αυξημένη καταναλωτική δύναμη, εγγενής πολυπλοκότητα των NGN και των βοηθητικών τεχνολογιών τους και ο αυξημένος ανταγωνισμός που ασκείται από νέο-εισερχόμενες στην αγορά εταιρίες) έχει οδηγήσει σε μειωμένο Μέσο Έσοδο ανά Χρήστη (Average Revenue Per User – ARPU) και σε όλο και πιο αυστηρά περιθώρια κέρδους για τους παρόχους τηλεπικοινωνιών παγκοσμίως.[4] Τα αποτελέσματα αυτά παρατηρήθηκαν και στη ρουμάνικη αγορά τηλεπικοινωνιών. Συνεπώς, όπως φαίνεται και στα παρακάτω γραφήματα, τα έσοδα και ARPU των διαχειριστών τηλεπικοινωνιών στη Ρουμανία, κατόπιν μίας περιόδου πτώσης, έχουν ξεκινήσει να ανέρχονται, παρόλο που βρίσκονται ακόμα σε επίπεδα χαμηλότερα του 2013.

Ετήσια Έσοδα για Παρόχους Σταθερής και Κινητής Τηλεφωνίας στη Ρουμανία



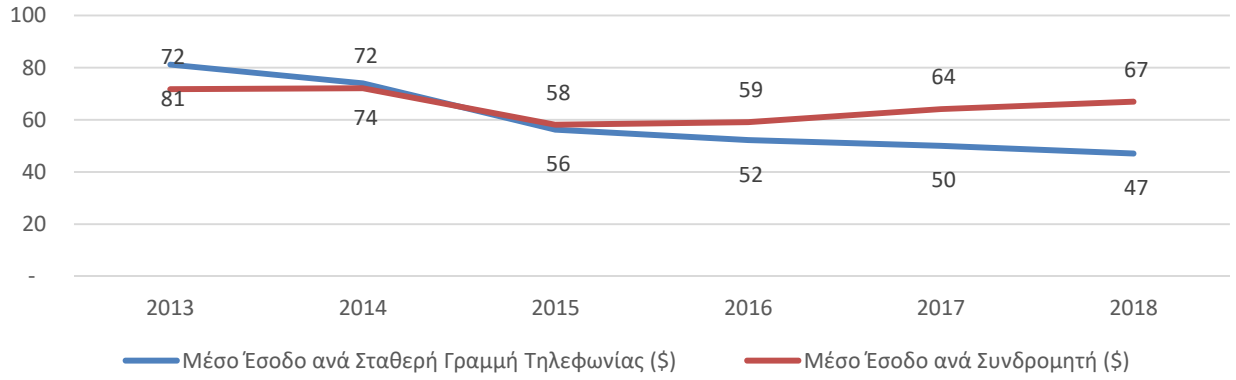
Πηγή: Economist Intelligence Unit, Greece Telecommunications Report (August 2019)

[4] Βλ. European Telecommunications Network Operators' Association (2019) "The State of Digital Communications 2019; ideas, facts and figures on the sector", Deloitte (2019) "Telecommunications Industry Outlook; 5G ushers in a new world of opportunities".

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.1 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών *(συνέχεια)*

Μέσο Έσοδο ανά Σταθερή Γραμμή Τηλεφωνίας και Συνδρομητή στη Ρουμανία



Πηγή: Economist Intelligence Unit, Greece Telecommunications Report (August 2019)

3.1.2 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών

Η προαναφερθείσα εξέλιξη και τα χαρακτηριστικά του παγκόσμιου και Ρουμάνικου κλάδου τηλεπικοινωνιών υποδηλώνουν την ανάγκη των παρόχων τηλεπικοινωνιών να καινοτομούν και να βελτιστοποιούν τις δραστηριότητές τους προκειμένου να προσφέρουν μια "προστιθέμενη αξία" στους πελάτες τους και, κατ' αυτόν τον τρόπο να διατηρήσουν ή και να αποκτήσουν επιπρόσθετο μερίδιο αγοράς. Με άλλα λόγια, οι πάροχοι τηλεπικοινωνιών πρέπει να είναι όσο το δυνατόν πιο ανταγωνιστικοί, προσφέροντας υπηρεσίες υψηλής ποιότητας στην καλύτερη δυνατή τιμή.

Μια κρίσιμη πτυχή προς την επίτευξη αυτού του τελικού αποτελέσματος αφορά την επίτευξη λειτουργικής και οικονομικής αποτελεσματικότητας. Από την άποψη αυτή, οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών έχουν, όλο και περισσότερο, στηριχτεί στην ανάθεση της παροχής υπηρεσιών που αφορούν πολλαπλές επιχειρηματικές ενέργειες (μέσω εξωτερικής ανάθεσης, outsourcing, ή εξωτερικής ανάθεσης συγκεκριμένων επιχειρηματικών καθηκόντων, out-tasking) σε έμπειρους παρόχους υπηρεσιών που είναι σε θέση να ολοκληρώσουν με επιτυχία τις απαιτούμενες εργασίες έγκαιρα και με οικονομικά αποδοτικό τρόπο.

Γενικότερα, η εξωτερική ανάθεση καθηκόντων (out-tasking) σχετίζεται με τη δέσμευση ενός παρόχου υπηρεσιών ο οποίος μπορεί να παραδώσει μια συγκεκριμένη δραστηριότητα σε μια προκαθορισμένη (σύντομη) χρονική περίοδο. Παρόλο που είναι παρόμοια, κατ 'αρχήν, με την γενικότερη πρακτική της εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing), η εξωτερική ανάθεση συγκεκριμένων καθηκόντων (out-tasking) είναι πιο περιορισμένη όσον αφορά το πεδίο εφαρμογής της (π.χ. ανάπτυξη λογισμικού και αναβάθμιση διαφόρων στοιχείων του δικτύου) και δεν συνεπάγεται τις μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις μεταξύ εταιριών που παρατηρούνται γενικά σε συμφωνίες εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing agreements).

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.2 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών *(συνέχεια)*

Όπως συμβαίνει και στην περίπτωση της γενικότερης εξωτερικής ανάθεσης δραστηριοτήτων (outsourcing), η εξωτερική ανάθεση συγκεκριμένων καθηκόντων (out-tasking) μπορεί να γίνει τόσο εκτός όσο και εντός ομίλου, υπό την προϋπόθεση ότι η εταιρία που επιθυμεί να αναθέσει εξωτερικά ένα συγκεκριμένο καθήκον μπορεί να το πράξει αναθέτοντάς το σε μία συνδεδεμένη εταιρία που είναι ικανή να παραδώσει το απαιτούμενο τελικό αποτέλεσμα. Από αυτή την άποψη, η ενδοομιλική εξωτερική ανάθεση καθηκόντων (out-tasking) μπορεί επιπρόσθετα να επιτρέψει υψηλότερο επίπεδο ελέγχου επί της εξέλιξης του έργου, καθώς και να επωφεληθεί από την κοινή εταιρική κουλτούρα του ομίλου, τελικά επιταχύνοντας την επίτευξη του απαιτούμενου αποτελέσματος.[5]

Συνολικά, η εξωτερική ανάθεση εκτέλεσης συγκεκριμένων/εξειδικευμένων δραστηριοτήτων/ καθηκόντων (out-tasking) σχετίζεται με σημαντικά πλεονεκτήματα όσον αφορά την εξοικονόμηση κόστους, ενώ ο αντίκτυπος στους πελάτες μπορεί να είναι ελάχιστος (υπό τον όρο ότι ο πάροχος υπηρεσιών στον οποίο ανατίθεται μια συγκεκριμένη εργασία χρησιμοποιεί υψηλής ποιότητας εξοπλισμό).

Η εξωτερική ανάθεση καθηκόντων έχει επίσης απεικονιστεί ως ένας αποτελεσματικός τρόπος για να ξεπεραστεί το χάσμα δεξιοτήτων που έχει προκύψει στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών (καθώς οι ειδικευμένοι εργαζόμενοι που είναι εξοικειωμένοι στις νέες και αναδυόμενες τεχνολογίες είναι σπάνιοι ή πιθανόν να απασχολούνται σε άλλους κλάδους). Εν συντομία, οι εταιρίες μπορούν να επωφεληθούν μέσω:

- εξοικονόμησης κόστους, λόγω του χαμηλότερου κόστους εργασίας, λιγότερο δαπανηρής υποδομής ή/και εξοπλισμού του παρόχου των υπηρεσιών, ή συνδυάζοντας παρόμοιες υπηρεσίες που παρέχονται από διαφορετικά στελέχη της κάθε θυγατρικής του ευρύτερου ομίλου, επιτυγχάνοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο συνέργειες κόστους,
- πρόσβαση σε εξειδικευμένη τεχνογνωσία, καθώς οι ανθρώπινοι πόροι που απαιτούνται για τη λειτουργία και τη διαχείριση των σημερινών προηγμένων τηλεπικοινωνιακών δικτύων ενδέχεται να είναι περιορισμένοι,
- βελτιστοποίησης της χρήσης των εσωτερικών πόρων, καθώς η ανάθεση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων επιτρέπει στο προσωπικό μίας εταιρίας να επικεντρώνεται σε πιο σημαντικά καθήκοντα, και
- επιτάχυνσης των επιχειρηματικών διαδικασιών, καθώς οι αντίστοιχες δραστηριότητες που έχουν ανατεθεί εξωτερικά ενδέχεται να είναι ιδιαίτερα χρονοβόρες.

[5] Παρομοίως, στην πρόσφατη διαβούλευσή της, η Ευρωπαϊκή Αρχή Τραπεζών (European Banking Authority – EBA) προτείνει ότι «η ενδο-ομιλική εξωτερική ανάθεση δραστηριοτήτων (intragroup outsourcing) υπόκειται στο ίδιο ρυθμιστικό πλαίσιο όπως και η εξωτερική ανάθεση δραστηριοτήτων εκτός ομίλου». Σημειώνεται, ωστόσο, ότι πρέπει να διασφαλιστεί ότι «η επιλογή την οντότητας εντός του ομίλου βασίζεται σε αντικειμενικούς λόγους και οι όροι της συμφωνίας εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing arrangement) έχουν καθοριστεί σε βάσει ίσων αποστάσεων και αντιμετωπίζει ρητά συγκρούσεις συμφερόντων μου ενδέχεται να εμπεριέχονται σε μία τέτοια συμφωνία εξωτερικής ανάθεσης». Βλ. EBA (2019) "Final Report on EBA Guidelines on Outsourcing Arrangements".

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.2 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών *(συνέχεια)*

Ως εκ τούτου, δεν προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι οι πάροχοι τηλεπικοινωνιών διεθνώς αναθέτουν εξωτερικά ολοένα και περισσότερες πτυχές των δραστηριοτήτων τους. Αντιστοίχως, σύμφωνα με την τελευταία έκθεση της ORBIS Research, η παγκόσμια αγορά διαχειριζόμενων υπηρεσιών δικτύου (managed network services market) προβλέπεται ότι θα αυξηθεί με ένα σωρευτικό μέσο ρυθμό ανάπτυξης (CAGR) 7,11% κατά την περίοδο 2018-2023.[6] Σύμφωνα με την τελευταία έρευνα της Market Research Future (MRFR), η αγορά υπηρεσιών εξωτερικής ανάθεσης επιχειρηματικών διεργασιών (business process outsourcing) που αφορά την πληροφορική (IT) και τις τηλεπικοινωνίες εκτιμάται ότι θα αναπτυχθεί παγκοσμίως με CAGR 9,8% κατά την περίοδο 2017 - 2023.[7]

Όσον αφορά τις δραστηριότητες που ανατίθενται συχνότερα, ένα αναδυόμενο χαρακτηριστικό του τομέα των τηλεπικοινωνιών αφορά την αυξανόμενη τάση ανάθεσης δραστηριοτήτων σχετικών με τον προγραμματισμό/λειτουργία των δικτύων και την ανάπτυξη και ολοκλήρωση των σχετικών τεχνολογιών. Διάφοροι λόγοι μπορούν να εξηγήσουν αυτό το χαρακτηριστικό, μεταξύ άλλων, οι εξής:

- Τα NGN και οι αντίστοιχες τεχνολογίες καθίστανται όλο και πιο σύνθετες, καθώς υπάρχουν πολλαπλά επίπεδα συσκευών (π.χ. οπτικά, Ethernet, IP) και πολλαπλές συσκευές ανά επίπεδο.
- Οι ίδιες οι συσκευές είναι πολύπλοκες, καθώς ο αριθμός των παραμέτρων που απαιτούνται για την περιγραφή μιας διεπαφής χρήστη (user interface) έχει αυξηθεί σημαντικά καθώς έχει αυξηθεί και ο αριθμός των διεπαφών ανά συσκευή.
- Οι υπηρεσίες καθίστανται όλο και πιο πολύπλοκες καθώς απαιτούν τον συντονισμό πολλαπλών συσκευών, επηρεάζοντας έτσι την χωρητικότητα του δικτύου, την ταχύτητα και τη διαχείριση της απόδοσής του.
- Το λογισμικό και άλλες ηλεκτρονικές εφαρμογές υπολογιστών καθίστανται όλο και περισσότερο μέρος του δικτύου. Αυτά τα στοιχεία δεν είναι μόνο περισσότερο πολύπλοκα στη διαχείριση από τις συσκευές δικτύου, αλλά εισάγουν και επιπλέον απαιτήσεις (π.χ. ενημέρωση και διαχείριση λογισμικού, προγραμματισμό επιδόσεων, αντιμετώπιση προβλημάτων) που διαφέρουν σημαντικά σε σύγκριση με αυτές των συσκευών δικτύου.
- Ο αριθμός των τεχνολογικών προτύπων αυξάνεται ραγδαία, όπως και ο αριθμός των προτύπων με επεκτάσεις (extensions) και ερμηνείες (interpretations). Ως αποτέλεσμα, η διατήρηση σταθερών λειτουργιών δικτύου υπό όλες τις πιθανές συνθήκες λειτουργίας είναι ιδιαίτερα δύσκολο να επιτευχθεί και να διατηρηθεί.

Η ανάθεση εργασιών Έρευνας και Ανάπτυξης (R&D) έχει επίσης σημειώσει σημαντική ανάπτυξη στον τομέα των τηλεπικοινωνιών. Λόγω του ιδιαίτερα ανταγωνιστικού χαρακτήρα της αγοράς, αυτή η μορφή εξωτερικής ανάθεσης επιτρέπει στις εταιρείες να αναπτύσσουν καινοτόμα, οικονομικά αποδοτικά προϊόντα σε σύντομο χρονικό διάστημα. Η διατήρηση εσωτερικών υπηρεσιών R&D μπορεί να είναι μια δαπανηρή, ειδικά σε έναν δυναμικό τομέα, όπως οι τηλεπικοινωνίες, όπου η ανάπτυξη καινοτόμων εφαρμογών/λογισμικού και η επιτυχής εφαρμογή τους είναι ευαίσθητες στην εγγενή δεξαμενή ταλέντου (talent pool), η οποία, όπως προαναφέρθηκε, μπορεί να είναι σχετικά ελλιπής σε τοπικές γεωγραφικές περιοχές.

---

[6] Βλ. ORBIS Research (2018) “Global Managed Network Services Market 2018-2023”
[7] Βλ. MRFR (2019) “Business Process Outsourcing (BPO) Services Market Research Report - Global Forecast”

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.2 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών *(συνέχεια)*

Η εξωτερική ανάθεση δραστηριοτήτων έρευνας και ανάπτυξης (R&D) σε εξειδικευμένους παρόχους υπηρεσιών που δραστηριοποιούνται παγκοσμίως μπορεί, επομένως, να βοηθήσει τις εταιρίες να αποκτήσουν πρόσβαση στις απαραίτητες δεξιότητες και τεχνογνωσία. Από την άποψη αυτή, οι επιχειρήσεις μπορούν να εξοικονομήσουν έξοδα που σχετίζονται με εγκαταστάσεις, εξοπλισμό, δοκιμές, εκπαίδευση και μισθοδοσία, ενώ παράλληλα αποκτούν πρόσβαση σε προηγμένες τεχνολογίες. Τελικώς, βελτιώνεται η εμπειρία των πελατών, επιτρέποντας έτσι στους παρόχους τηλεπικοινωνιών να διατηρούν ή και να κερδίζουν μερίδιο αγοράς. Συνεπώς, δεν προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι η αξία της παγκόσμιας αγοράς ανάθεσης υπηρεσιών R&D προβλέπεται να αυξηθεί με μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης (CAGR) άνω του 8% κατά την περίοδο 2019 – 2023.[8]

3.1.3 Η Καταλληλότητα του Παρόχου να Ανταποκριθεί στις Ανάγκες της TKRM

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, καθώς και ότι η TKRM είναι ένας από τους μεγαλύτερους παρόχους κινητών τηλεπικοινωνιών στη Ρουμανία, μπορεί να θεωρηθεί ως συνήθης πρακτική, η TKRM να απαιτεί και να λαμβάνει εξειδικευμένες υπηρεσίες από έμπειρες εταιρίες με μεγάλη τεχνογνωσία σε τεχνολογικούς τομείς που σχετίζονται με τον ευρύτερο τομέα των τηλεπικοινωνιών και ιδιαίτερα με τη διαχείριση δικτύων και την έρευνα και ανάπτυξη.

Τέτοιου τύπου αναθέσεις δραστηριοτήτων/εργασιών μπορούν να επιτρέψουν την ανάπτυξη διαφόρων προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, την πραγματοποίηση συνεργειών/ αποτελεσματικότητας κόστους και την υιοθέτηση ανώτερων επιχειρηματικών πρακτικών και τεχνογνωσίας. Ως αποτέλεσμα, η καινοτομία ενθαρρύνεται, οι οικονομίες κλίμακας αρχίζουν να εκδηλώνονται και αποφεύγονται οι περιττές εργασίες (και συνεπώς οι δαπάνες). Ως εκ τούτου, επιχειρήσεις, όπως η TKRM, μπορούν να αναβαθμίσουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες, να διατηρήσουν/διευρύνουν την πελατειακή τους βάση, να προσφέρουν ευρύτερα προϊόντα/ υπηρεσίες και γενικά να βελτιώσουν την αποτελεσματικότητά τους, επιτυγχάνοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο, βιώσιμη ανάπτυξη προς όφελος των μετόχων.

Πρέπει να αναφερθεί, ωστόσο, ότι η απλή ανάθεση επιχειρηματικών διαδικασιών/ δραστηριοτήτων σε έναν οποιονδήποτε πάροχο υπηρεσιών δεν πρέπει να θεωρείται πανάκεια στις εγγενείς προκλήσεις που θέτει το μεταβαλλόμενο τοπίο των τηλεπικοινωνιών. Ειδικότερα, η αποτελεσματική ανάθεση καθηκόντων είναι ιδιαίτερα ευαίσθητη στην επιλογή του κατάλληλου παρόχου υπηρεσιών, καθώς οι εταιρίες τηλεπικοινωνιών πρέπει να επιλέξουν παρόχους υπηρεσιών που μπορούν να δημιουργήσουν προστιθέμενη αξία μέσω υψηλής ποιότητας υπηρεσιών. Ωστόσο, η επιλογή του παρόχου υπηρεσιών είναι ευαίσθητη σε τυχόν δυσμενή επιλογή (adverse selection), δεδομένου του σημαντικού αριθμού παρόχων υπηρεσιών, της εγγενούς πολυπλοκότητας των καθηκόντων και συνεπώς, της εγγενούς αβεβαιότητας ως προς την ποιότητα του τελικού αποτελέσματος.

8 Βλ. Technavio Research (2019) "The global research and development (R&D) outsourcing services market 2019 – 2023".

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.3 Η Καταλληλότητα του Παρόχου να Ανταποκριθεί στις Ανάγκες της TKRM *(συνέχεια)*

Υπό αυτό το πρίσμα, η DTAG είναι ο μεγαλύτερος πανευρωπαϊκός όμιλος εταιριών στον τομέα των τηλεπικοινωνιών με παρουσία σε περισσότερες από 50 χώρες, ενώ κατέχει ηγετική θέση σε κάθε αγορά όπου δραστηριοποιείται. Το 2018, η DTAG παρουσίασε συνολικά έσοδα άνω των € 78 δισ. με περίπου τα 2/3 αυτών να προέρχονται εκτός της Γερμανίας, όπου και εδρεύει η εταιρία. Σημειώνεται ότι το 2015, η DTAG εγκαινίασε ένα τυποποιημένο Ευρωπαϊκό δίκτυο, το Pan-Net, υλοποιώντας μια ενιαία αρχιτεκτονική διασυνοριακού δικτύου, η οποία επιτρέπει τη χρήση ενιαίας τυποποιημένης υποδομής διεθνούς επιπέδου. Το δίκτυο Pan-Net δίνει τη δυνατότητα στην DTAG να αξιοποιεί συνεργίες για ανώτερη ποιότητα υπηρεσιών και βελτιωμένη εμπειρία των πελατών της.

Καθώς η DTAG διαθέτει σημαντική εμπειρία και βαθιά γνώση του κλάδου των τηλεπικοινωνιών, καθώς και σημαντικό μέγεθος και κλίμακα δραστηριοτήτων, είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις ανάγκες και τις απαιτήσεις της TKRM, βοηθώντας την εταιρία να προσφέρει νέες υπηρεσίες ή/και να εφαρμόσει νέες διαδικασίες, καθώς και να βελτιώσει/βελτιστοποιήσει τις υφιστάμενες, προκειμένου να διατηρήσει και να επεκτείνει τις δραστηριότητες της.

Επιπρόσθετα, λαμβάνοντας υπόψη την παγκόσμια παρουσία της DTAG και τη σημαντική συμβολή της στην τεχνολογία/αρχιτεκτονική/υποδομή δικτύων, ενδέχεται να υπάρχουν σημαντικά οφέλη στην ανάθεση δραστηριοτήτων προμηθειών και συναφών δραστηριοτήτων που συνεπάγονται διαπραγματεύσεις με άλλους συμμετέχοντες στην παγκόσμια αγορά τηλεπικοινωνιών. Για παράδειγμα, οι δραστηριότητες προμηθειών περιλαμβάνουν τις διαδικασίες του ακριβή ορισμού του πεδίου εφαρμογής, την αξιολόγηση των προσφορών, τη διαπραγμάτευση με υποψήφιους παρόχους υπηρεσιών και την παρακολούθηση της επίδοσης και των παραδοτέων του νικητή του διαγωνισμού. Αυτά τα καθήκοντα μπορεί να είναι ιδιαίτερα χρονοβόρα και, ως εκ τούτου, δαπανηρά, καθώς συνήθως περιλαμβάνουν την αξιολόγηση της οικονομικής ισχύος του υποψήφιου, των διαθέσιμων εγκαταστάσεων/προσωπικού για την τέλεση του έργου ή/και συστάσεων από άλλους δέκτες υπηρεσιών.

Επιπλέον, το αποτέλεσμα των εγγενών διαπραγματεύσεων είναι ευαίσθητο στην διαπραγματευτική ισχύ του παρόχου τηλεπικοινωνιών, η οποία, στο πλαίσιο της τηλεπικοινωνιακής σφαίρας, επηρεάζεται συνήθως από το μέγεθός του (δηλαδή τη χωρητικότητα του δικτύου, την πελατειακή βάση, κλπ.). Από την άποψη αυτή, οι ανάθεση εργασιών προμηθειών σε επιχειρήσεις, όπως η DTAG, θα μπορούσαν να εξοικονομήσουν κόστη από α) τον βέλτιστο σχεδιασμό και την εκτέλεση του διαγωνισμού, β) την αποτελεσματική διεξαγωγή των διαπραγματεύσεων με τα ενδιαφερόμενα μέρη, γ) τον περιορισμό των προοπτικών δυσμενής επιλογής μέσω της ακριβής αξιολόγησης των προσφορών και δ) την ακριβή παρακολούθηση της απόδοσης του πλειοδότη.

Εκτός από δραστηριότητες προμηθειών, δύο κρίσιμες πτυχές των δραστηριοτήτων ενός παρόχου τηλεπικοινωνιών, οι οποίες περιλαμβάνουν επίσης εκτεταμένες διαπραγματεύσεις (και συνεπώς θα μπορούσαν να επωφεληθούν από την αυξημένη διαπραγματευτική ισχύ της DTAG) αφορούν:

- συμφωνίες υπηρεσιών περιαγωγής με άλλους (μη συνδεδεμένους) παρόχους τηλεπικοινωνιών σε ξεχωριστές γεωγραφικές αγορές, και
- συμφωνίες με προμηθευτές σχετικά με την προμήθεια τεχνικού εξοπλισμού.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.3 Η Καταλληλότητα του Παρόχου να Ανταποκριθεί στις Ανάγκες της TKRM *(συνέχεια)*

Όσον αφορά τις διαπραγματεύσεις υπηρεσιών περιαγωγής, η βασική ποσοτική διάσταση πάνω στην οποία βασίζεται η τιμή είναι η δικτυακή κίνηση (τόσο εισερχόμενη όσο και εξερχόμενη - δηλαδή αρχή "τιμολόγησης όγκου"). Οι πάροχοι τηλεπικοινωνιών συνήθως ενεργοποιούν μεσίτες οι οποίοι, με βάση την ενοποιημένη κίνηση που έχουν συγκεντρώσει από όλους τους παρόχους τηλεπικοινωνιών με τους οποίους έχουν συμβληθεί, προχωρούν σε διαπραγμάτευση των αντίστοιχων τιμών περιαγωγής για λογαριασμό τους. Από την άποψη αυτή, η αξιοποίηση του συνδυασμένου όγκου περιαγωγής της DTAG και της πελατειακής βάσης από όλους τους συνδεδεμένους παρόχους τηλεπικοινωνιών (συμπεριλαμβανομένης της TKRM) θα μπορούσε να επιτρέψει την επίτευξη εκπτώσεων και ευνοϊκών συμβατικών όρων κατά τη συμφωνία των χονδρικών χρεώσεων περιαγωγής με τρίτους (μη συνδεδεμένους) παρόχους τηλεπικοινωνιών παγκοσμίως.

Η αυξημένη διαπραγματευτική ισχύς της DTAG θα μπορούσε να επιτρέψει επίσης σε συνδεδεμένες εταιρίες, όπως η TKRM, να επιτύχουν εκπτώσεις κατά τη διάρκεια διαπραγματεύσεων με προμηθευτές εξοπλισμού (π.χ. νέα τερματικά τηλεφώνων, κάρτες SIM και εξαρτήματα που σχετίζονται με το δίκτυο). Οι διαπραγματεύσεις αυτές μπορεί να είναι ιδιαίτερα χρονοβόρες και δαπανηρές, ενώ, όπως και στην περίπτωση των προμηθειών, τα αποτελέσματά τους είναι ευαίσθητα στη διαπραγματευτική ισχύ των αντίστοιχων μερών. Λαμβάνοντας υπόψη την ανελαστική προσφορά που χαρακτηρίζει την παροχή τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, λόγω του περιορισμένου αριθμού προμηθευτών (σε σχέση με τον σημαντικό αριθμό παρόχων τηλεπικοινωνιών), ενδέχεται να υπάρξει σημαντική εξοικονόμηση κόστους για την TKRM, μέσω της εκμετάλλευσης της διαπραγματευτικής ισχύος της DTAG.

3.1.4 Οι Εναλλακτικές Επιλογές για την TKRM

Με βάση τα παραπάνω και προκειμένου να εκτιμηθεί η αντικειμενικότητα της επιλογής του Παρόχου των υπηρεσιών, εξετάσαμε τις εναλλακτικές επιλογές που θα ήταν διαθέσιμες στην TKRM όσον αφορά τους ίδιους τομείς υπηρεσιών με εκείνους που καθορίζονται στη Σύμβαση. Ως εκ τούτου, με βάση τις συζητήσεις που πραγματοποιήσαμε με τους εκπροσώπους της διοίκησης του Ομίλου ΟΤΕ και την δική μας έρευνα, ελήφθησαν υπόψη τα εξής:

- **Τεχνολογία Δικτύου** - Η εναλλακτική επιλογή θα μπορούσε να αποτελείται από ένα μείγμα εσωτερικής ανάπτυξης (που περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, την ανάπτυξη, δοκιμή, έρευνα και διαχείριση έργου) και την εξωτερική ανάθεση σε τρίτους. Ωστόσο, εκτός από το αυξημένο κόστος αυτής της εναλλακτικής επιλογής (που σχετίζεται με την πρόσληψη επιπλέον προσωπικού και την απόκτηση εργαστηριακού εξοπλισμού), διάφορες ποιοτικές πτυχές που σχετίζονται με την παροχή αυτών των υπηρεσιών από τον Πάροχο (π.χ. διαπραγματευτική ισχύς της DTAG όσον αφορά πωλητές και ομάδες προτύπων, το δίκτυο προμηθειών του DTAG, μεταξύ άλλων) θα ήταν δύσκολο να επιτευχθούν από ένα οποιοδήποτε τρίτο μέρος.
- **Προϊόντα & Καινοτομίες** - Η εναλλακτική επιλογή θα απαιτούσε την επιλογή άλλου παρόχου υπηρεσιών. Εγγενείς σε αυτήν την επιλογή, ωστόσο, είναι ουσιώδεις θεωρήσεις ως προς τον χρόνο που θα απαιτείτο για την ολοκλήρωση των αντίστοιχων δραστηριοτήτων από το τρίτο μέρος, το κόστος αυτών και την ποιότητα του τελικού αποτελέσματος. Οι δυνατότητες της TKRM να παρακολουθεί την πρόοδο και την ποιότητα του παραδοτέου ή να συγκρίνει τον σχεδιασμό και τις προδιαγραφές του με αντίστοιχα παρόμοια παραδοτέα που έχουν ληφθεί μέχρι σήμερα από τον Πάροχο (ως αποτέλεσμα των αντίστοιχων Συμβάσεων των προηγούμενων ετών) είναι περιορισμένες, δημιουργώντας, κατ' αυτόν τον τρόπο, ανησυχίες σχετικά με την ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρονται στους πελάτες της TKRM.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.4 Οι Εναλλακτικές Επιλογές για την TKRM *(συνέχεια)*

- **HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες** - Η εναλλακτική επιλογή θα μπορούσε να αποτελείται από τη σύναψη ξεχωριστών συμφωνιών με μεσίτες περιαγωγής και από ένα συνδυασμό χρησιμοποίησης εσωτερικών πόρους και ανάθεσης σε τρίτους (όσον αφορά την ποιοτική έρευνα για την αντίληψη των πελατών και το πρόγραμμα κινήτρων πωλήσεων). Ωστόσο, οι διαφορετικές συμφωνίες με μεσίτες περιαγωγής πιθανώς δεν θα συνεπάγονται τα πλήρη οφέλη (εκπτώσεις) που προσφέρει ο Πάροχος, λαμβάνοντας υπόψη το σημαντικό όγκο κυκλοφορίας και εγγενή διαπραγματευτική του ισχύ. Επιπλέον, όσον αφορά τη διεξαγωγή της ποιοτικής έρευνας και το πρόγραμμα κινήτρων, η επιλογή κάποιου τρίτου παρόχου θα απαιτούσε τη χρήση πρόσθετων εσωτερικών πόρους και πιθανώς να οδηγούσε σε υποδεέστερο σχεδιασμό (λαμβάνοντας υπόψη την εμπειρία της DTAG όσον αφορά τη διεξαγωγή παρόμοιων ερευνών και τον καθορισμό των κατάλληλων τηλεπικοινωνιακών κριτηρίων αναφοράς για τη μέτρηση της ικανοποίησης των πελατών, καθώς και του παγκόσμιου δικτύου πωλητών και της εμπειρίας της στον καθορισμό των κατάλληλων κινήτρων και των σχετικών μέτρων αξιολόγησης της απόδοσης).
- **Διεθνείς Υπηρεσίες Εμπορικού Τερματικού Εξοπλισμού** - Η εναλλακτική επιλογή θα αφορούσε είτε την προμήθεια σε αυτόνομη βάση, είτε τη συνεργασία με διαφορετικούς διαχειριστές τηλεπικοινωνιακών δικτύων (συνδυάζοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο την αγοραστική τους δύναμη) προκειμένου να επιτευχθεί παρόμοια διαπραγματευτική μόχλευση όπως η αντίστοιχη που έχει επιτευχθεί μέχρι σήμερα λόγω της διαπραγματευτικής ισχύος του DTAG. Παρόλα αυτά, η σύναψη τέτοιων συνεργασιών θα αποτελούσε μια ιδιαίτερα χρονοβόρα και δαπανηρή διαδικασία, λαμβάνοντας υπόψη τα σχετικά έγγραφα, τις νομικές αμοιβές και άλλες παρόμοιες δαπάνες που θα απαιτούνταν. Επιπλέον, η παροχή αυτών των υπηρεσιών από τον Πάροχο σχετίζεται με σημαντικά οφέλη (τόσο ποσοτικά, όσο και ποιοτικά) λόγω των οικονομιών κλίμακας που προκύπτουν από ένα κοινό χαρτοφυλάκιο συσκευών σε όλες τις θυγατρικές της DTAG (συμπεριλαμβανομένης της TKRM). Τέτοια αποτελέσματα θα ήταν ιδιαίτερα δύσκολο να αναπαραχθούν στο πλαίσιο ξεχωριστών συνεργασιών με τους παρόχους τηλεπικοινωνιών.
- **Προμήθειες** - Η εναλλακτική επιλογή θα αφορούσε τη συμμετοχή σε δραστηριότητες προμηθειών σε αυτόνομη βάση. Κάτι τέτοιο θα ήταν ιδιαίτερα δαπανηρό, ωστόσο λαμβάνοντας υπόψη την αυξημένη διαπραγματευτική ισχύ της DTAG και το παγκόσμιο δίκτυο προμηθευτών της, οι εκπτώσεις που θα λάμβανε η DTAG θα ήταν δύσκολο να επιτευχθούν από μια εταιρία σε αυτόνομη βάση (stand-alone).

Τα παραπάνω υποδηλώνουν ότι η επιλογή του Παρόχου βασίστηκε σε αντικειμενικά κριτήρια, λαμβάνοντας υπόψη:

- Την τεχνική εξειδίκευση και εμπειρία του Παρόχου στους αντίστοιχους τομείς υπηρεσιών,
- Τα οικονομικά οφέλη που απορρέουν από τη διαπραγματευτική δύναμη της DTAG, και
- Τις συνέπειες μιας ενδεχόμενης δυσμενούς επιλογής τρίτων παρόχων υπηρεσιών, ιδίως όσον αφορά τους πολύπλοκους, αλλά κρίσιμους τομείς, των τεχνολογιών δικτύου και της έρευνας και ανάπτυξης (R&D).

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.5 Τα Επιτεύγματα από τις Προσφερόμενες Υπηρεσίες από τις DTAG / TD

Με βάση συζητήσεις που πραγματοποιήσαμε με τη διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ, σημειώνουμε ότι η σημασία της παροχής αυτών των υπηρεσιών από τον Πάροχο στην TKRM δικαιολογείται περαιτέρω από ορισμένα σημαντικά ορόσημα που έχουν επιτευχθεί έως τώρα (2012-2018), ως αποτέλεσμα των αντίστοιχων Συμβάσεων προηγούμενων ετών.

Ενδεικτικά, βάσει των εσωτερικών εγγράφων που επισκοπήσαμε, η TKRM κατάφερε, στον τομέα της Τεχνολογίας Δικτύου, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Να αποκτήσει έναν κοινό κατάλογο παραμέτρων κυκλοφορίας δεδομένων (traffic model parameters) για τον υπολογισμό της χωρητικότητας του δικτύου, καθώς και για τεχνικές και οικονομικές συγκρίσεις.
- Να βελτιστοποιήσει τις διαδικασίες διαχείρισης δικτύου.
- Να αυξήσει τη χωρητικότητα του δικτύου μέσω της αναβάθμισης περισσοτέρων από 600 τοποθεσιών με τεχνολογίες βελτίωσης σήματος Long-Term Evolution (LTE) που σχετίζονται με τα δίκτυα 4G.
- Να δημιουργήσει μια λίστα βασικών δεικτών απόδοσης (KPIs) με σκοπό την αξιολόγηση των διαθέσιμων λύσεων δικτύων (virtual και legacy) που προσφέρονται από τους προμηθευτές.

Στον τομέα R&D που αφορά στην ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων, η TKRM κατάφερε, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Να μειώσει τον αριθμό των κλήσεων για αναφορά τεχνικών βλαβών και εξυπηρέτηση πελατών, βελτιώνοντας, κατ᾽ αυτόν τον τρόπο, τη ψηφιακή εμπειρία των πελατών της.
- Να εισάγει μια εφαρμογή λογισμικού για συσκευές κινητής τηλεφωνίας που διεξάγει διαγνωστικό έλεγχο και, αυτόματα, να είναι σε θέση να εντοπίσει και να διορθώσει τυχόν προβλήματα χωρίς την ανάγκη επικοινωνίας με το τμήμα εξυπηρέτησης πελατών (customer self-service).

Όσον αφορά τις δραστηριότητες προμηθειών και συναφείς διαπραγματεύσεις με προμηθευτές/ τρίτους παρόχους τηλεπικοινωνιών, η TKRM κατάφερε, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Να ολοκληρώσει με επιτυχία ένα διεθνή διαγωνισμό, με αποτέλεσμα την επιλογή ενός οργανισμού για την παροχή υπηρεσιών marketing (διαφημιστική καμπάνια και σχεδιασμός μέσων μαζικής ενημέρωσης – campaign & media planning).
- Να ολοκληρώσει επιτυχώς ένα διεθνή διαγωνισμό σχετικά με τις διαδικασίες εκτύπωσης λογαριασμών.
- Να ολοκληρώσει επιτυχώς έναν πανεθνικό διαγωνισμό σχετικά με την παροχή υπηρεσιών μίσθωσης.
- Να κατέχει ένα διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο τερματικών, ως αποτέλεσμα διαπραγματεύσεων με τους αντίστοιχους προμηθευτές.
- Να εισάγει παραμετροποίηση «above-the-line» (ATL) και «below-the-line» (BTL) στο χαρτοφυλάκιο κινητών συσκευών της χρησιμοποιώντας ειδικό λογισμικό της DTAG.

Επιπλέον, όσον αφορά τα οικονομικά οφέλη που αποκόμισε η TKRM έως τώρα, λάβαμε από τη διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ την ανάλυση στην οποία βασίζεται ο υπολογισμός των αντίστοιχων εξοικονομήσεων κόστους. Κατόπιν επισκόπησης, τα αποτελέσματα υποδεικνύουν ότι οι προγενέστερες αντίστοιχες Συμβάσεις προηγούμενων ετών, είχαν ως αποτέλεσμα σημαντική εξοικονόμηση κόστους.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες

Προκειμένου να αξιολογήσουμε αν το τίμημα για τις υπηρεσίες που ορίζεται στη Σύμβαση είναι δίκαιο και εύλογο, προχωρήσαμε στα ακόλουθα:

- Αρχικά, εξετάσαμε τα εσωτερικά αρχεία που μας παρασχέθηκαν από την TKRM σχετικά με τις πολιτικές ενδοομιλικής τιμολόγησης της DTAG και του Ομίλου ΟΤΕ, και ελέγξαμε αν αυτές είναι σύμφωνες με τις Οδηγίες του ΟΟΣΑ και την κοινή πρακτική της αγοράς.
- Στη συνέχεια, εξετάσαμε την ανάλυση που μας παρασχέθηκε από την TKRM σχετικά με τη βάση κόστους και τα κλειδιά που χρησιμοποιήθηκαν για να επιμεριστούν τα συνολικά κόστη του Παρόχου των υπηρεσιών στα συνδεδεμένα μέρη.
- Έπειτα, εξετάσαμε το αποτέλεσμα της συγκριτικής μελέτης που μας παρασχέθηκε από τον Όμιλο ΟΤΕ για να επαληθεύσουμε αν το περιθώριο κέρδους (mark-up) που εφαρμόζεται επί του ιδίου κόστους του Παρόχου των υπηρεσιών για τις υπηρεσίες που παρείχε (και όχι επί του κόστους με το οποίο επιβαρύνθηκε από τρίτα μέρη) είναι σύμφωνο με την αρχή των ίσων αποστάσεων.
- Τέλος, συγκρίναμε τους όρους και τις προϋποθέσεις της παρούσας Σύμβασης με αυτούς των προηγούμενων συναφών συμβάσεων που συμφωνήθηκαν από το 2012 και έπειτα, προκειμένου να ελέγξουμε ότι δεν υπάρχουν σημαντικές διαφορές ως προς τις υπηρεσίες και τη μέθοδο αμοιβής του Παρόχου των υπηρεσιών.

Επισκόπηση

Υπάρχουν διάφορα μοντέλα τιμολόγησης στην αγορά για τους ανεξάρτητους παρόχους υπηρεσιών, όπως η σταθερή τιμολόγηση ανά έργο ή η χρονοχρέωση με βάση το χρόνο που δαπανήθηκε.[9] Οι Οδηγίες του ΟΟΣΑ αποδέχονται ένα μοντέλο τιμολόγησης βάσει κόστους, παρόμοιο με αυτό που περιγράφεται στη Σύμβαση, το οποίο θεωρούν ως σύμφωνο με την αρχή των ίσων αποστάσεων για την τιμολόγηση ενδοομιλικών υπηρεσιών.[10]

Σύμφωνα με τη Σύμβαση, ο Πάροχος των υπηρεσιών χρεώνει την TKRM, με ένα μέρος των συνολικών εξόδων που επιβαρύνθηκε (ίδια κόστη και κόστη τρίτων μερών), όπως αυτό καθορίζεται από τα κλειδιά κατανομής κόστους, συν ένα περιθώριο κέρδους (mark-up) επί του ιδίου κόστους μόνο. Το περιθώριο κέρδους επί του ιδίου κόστους είναι σταθερό και ίσο με 5%.

Βάσει των ανωτέρω, προκειμένου να αξιολογηθεί αν το τίμημα για τις υπηρεσίες που περιγράφονται στη Σύμβαση είναι δίκαιο και εύλογο, θα πρέπει να εξεταστούν οι ακόλουθες πλευρές του μηχανισμού τιμολόγησης:

- Ο προσδιορισμός του συνολικού κόστους (cost pool) που σχετίζεται με την παροχή των υπηρεσιών,
- Το περιθώριο κέρδους που εφαρμόζεται επί του ιδίου κόστους,
- Η κατανομή κόστους σε κάθε λήπτη της υπηρεσίας.

[9] Βλ. Radermacher, A. (2015) “Remuneration Models in Outsourcing Services” , International Journal of Business and Management, International Journal of Business and Management

[10] Βλ. OECD (2017) “OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”, paragraph 7.31

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες *(συνέχεια)*

Προσδιορισμός Συνολικού Κόστους (Cost Pool)

Το πρώτο βήμα όταν εφαρμόζεται μία προσέγγιση κόστους συν κέρδος, είναι ο προσδιορισμός, σε ετήσια βάση, του συνολικού κόστους που πραγματοποιήθηκε. Σύμφωνα με τα στοιχεία που μας παρασχέθηκαν, τα κόστη που περιλαμβάνονται στο σχετικό υπολογισμό τιμολόγησης της DTAG, μπορούν αρχικά να διαχωριστούν σε δύο κύριες κατηγορίες: τα ίδια έξοδα και τα έξοδα τρίτων μερών.

Τα ίδια έξοδα είναι τα λειτουργικά έξοδα του Παρόχου των υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένων και των εξόδων που συνδέονται με το συντονισμό και τη διαχείριση τρίτων μερών. Οι βασικές κατηγορίες ιδίων εξόδων είναι οι εξής: α) Έξοδα προσωπικού, β) Ενοίκια, γ) Έξοδα εξοπλισμού Τηλεπικοινωνίας/Κινητής, δ) Έξοδα εκπαίδευσης και κατάρτισης προσωπικού, ε) Έξοδα διαχείρισης εφοδιαστικής αλυσίδας, στ) Έξοδα για εξοπλισμό πληροφορικής, και ζ) Αποσβέσεις εξοπλισμού πληροφορικής. Τα εν λόγω κόστη μπορούν να θεωρηθούν εύλογα λειτουργικά κόστη για τις παρεχόμενες υπηρεσίες.

Τα έξοδα τρίτων μερών αναφέρονται σε χρεώσεις από ανεξάρτητα μέρη για συνεισφορές απαραίτητες για την παροχή των υπηρεσιών. Για τις συνεισφορές αυτές ο Πάροχος των υπηρεσιών λειτουργεί ως ενδιάμεσος χωρίς να προσθέτει σημαντική αξία.

Περιθώριο Κέρδους (Mark-up)

Μετά τον εντοπισμό του σχετικού συνολικού κόστους προς επαναχρέωση, ο Πάροχος των υπηρεσιών εφαρμόζει ένα περιθώριο κέρδους της τάξεως του 5% μόνο επί του ιδίου κόστους. Η εφαρμογή του εν λόγω περιθωρίου στοχεύει στο να δημιουργήσει κέρδος για τον Πάροχο των υπηρεσιών ως αμοιβή για τις λειτουργίες που επιτελεί. Ως εκ τούτου, είναι λογικό να μην εφαρμόζεται περιθώριο κέρδους επί των εξόδων τρίτων μερών, δεδομένου ότι οι σχετικές λειτουργίες του Παρόχου των υπηρεσιών είναι εν προκειμένω πολύ περιορισμένες. Οι Οδηγίες του ΟΟΣΑ συμφωνούν με αυτήν την προσέγγιση, η οποία, ceteris paribus, συνεπάγεται μικρότερη δαπάνη για την TKRM.[11]

Το δίκαιο και εύλογο του περιθωρίου κέρδους εξετάζεται με τη χρήση μιας συγκριτικής μελέτης η οποία αξιολογεί την κερδοφορία ανεξάρτητων παρόχων υπηρεσιών που επιτελούν παρόμοιες λειτουργίες. Για αυτόν το λόγο, λάβαμε από την διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ τα αποτελέσματα μιας συγκριτικής μελέτης τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών που διεξήχθη στο πλαίσιο του Φάκελου Τεκμηρίωσης της Cosmote για τη χρήση 2017 (που είναι μια θυγατρική εταιρία του Ομίλου ΟΤΕ η οποία επίσης λαμβάνει υπηρεσίες τηλεπικοινωνίας από τον Πάροχο των υπηρεσιών).

Ο σκοπός της εν λόγω μελέτης είναι να εντοπίσει ανεξάρτητους παρόχους υπηρεσιών που επιτελούν γενικά παρόμοιες λειτουργίες, αναλαμβάνουν παρόμοιους κινδύνους και χρησιμοποιούν παρόμοια πάγια περιουσιακά στοιχεία με τον συνδεδεμένο Πάροχο των υπηρεσιών στο πλαίσιο των υπό εξέταση συναλλαγών. Η κερδοφορία αυτών των ανεξάρτητων εταιρειών θα μπορέσει να χρησιμοποιηθεί ως σημείο αναφοράς για να αξιολογηθεί αν το υπό εξέταση περιθώριο κέρδους (5%) είναι αντίστοιχο με αυτά που εφαρμόζονται στην ελεύθερη αγορά.

[11] Βλ. OECD (2017) "OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations", paragraph 7.36

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες *(συνέχεια)*

Λαμβάνοντας υπόψη τη διαδικασία που ακολουθείται για την επιλογή ανεξάρτητων συγκρίσιμων παρόχων υπηρεσιών και τις περιορισμένες πληροφορίες που είναι διαθέσιμες για αυτούς, είναι πιθανό να υπάρξουν κάποιες αδυναμίες σε επίπεδο συγκρισιμότητας, οι οποίες δεν μπορούν να εντοπιστούν και/ή να ποσοτικοποιηθούν. Σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι συνήθως σκόπιμο να χρησιμοποιηθούν στατιστικά μέτρα (π.χ. το ενδοτεταρτημοριακό εύρος ή άλλα εκατοστημόρια) προκειμένου να περιοριστεί το εύρος των περιθωρίων κέρδους επί κόστους ενισχύοντας έτσι την αξιοπιστία της ανάλυσης.[12]

Η σχετική συγκριτική μελέτη προσδιόρισε ένα ενδοτεταρτημοριακό εύρος περιθωρίων κέρδους επί κόστους το οποίο κυμαίνεται από 4,07% έως 24,99%. Επομένως, ένα περιθώριο κέρδους της τάξεως του 5% μπορεί να θεωρηθεί δίκαιο και εύλογο δεδομένου ότι βρίσκεται εντός του εύρους των ανωτέρω περιθωρίων κέρδους που πραγματοποίησαν συγκρίσιμοι και ανεξάρτητοι πάροχοι υπηρεσιών. Επισημαίνουμε επίσης ότι το 5% τείνει προς το κατώτερο όριο του εύρους που σημαίνει μικρότερη δαπάνη για την TKRM.

Κατανομή Κόστους

Μετά τον εντοπισμό του σχετικού συνολικού κόστους προς επαναχρέωση και την εφαρμογή του περιθωρίου κέρδους 5% επί του ιδίου κόστους, τα συνολικά ποσά κατανέμονται στις λήπτριες συνδεδεμένες εταιρείες. Η εν λόγω κατανομή γίνεται με βάση είτε την άμεση είτε την έμμεση μέθοδο, ανάλογα με το αν οι υπηρεσίες παρέχονται σε συγκεκριμένους λήπτες και τα σχετικά ποσά που χρεώνονται μπορούν να προσδιοριστούν με σαφήνεια.

Μέθοδος άμεσης χρέωσης

Για την υπό εξέταση περίπτωση, υπάρχουν υπηρεσίες που παρέχονται ειδικά στον ΟΤΕ. Στο πλαίσιο αυτό, το κόστος που σχετίζεται με την παροχή αυτών των συγκεκριμένων υπηρεσιών χρεώνεται άμεσα στην TKRM (με την εφαρμογή ενός περιθωρίου κέρδους 5% επί του ιδίου κόστους) σύμφωνα με τη διαδικασία που περιγράφεται παραπάνω.

Μέθοδος έμμεσης χρέωσης

Εκτός από τα άμεσα κόστη, τα οποία είναι εύκολο να εντοπιστούν και να χρεωθούν στη λήπτρια, ο Πάροχος των υπηρεσιών επιβαρύνεται επίσης με έξοδα τα οποία γίνονται προς όφελος όλων των εταιρειών που λαμβάνουν τις υπηρεσίες. Τα έξοδα αυτά δεν μπορούν να ποσοτικοποιηθούν με σαφήνεια ανά λήπτρια εταιρία και για τον λόγο αυτό κατανέμονται με κάποιες μεθόδους κατανομής (κλειδιά κατανομής κόστους).

Ειδικότερα, ο Πάροχος των υπηρεσιών εφαρμόζει ποικίλα κλειδιά κατανομής κόστους, όπως κεφαλαιουχικές δαπάνες, λειτουργικά έξοδα, μέγεθος δικτύου, έσοδα, κλπ. για κάθε συγκεκριμένη κατηγορία υπηρεσιών. Τα εν λόγω κλειδιά κατανομής κόστους βασίζονται σε αντικειμενικά κριτήρια και χρησιμοποιούνται συχνά στις επιχειρήσεις.

[12] Ενθ. αν. , paragraphs 3.56, 3.57

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες *(συνέχεια)*

Λοιπά Ζητήματα

Πραγματικά κόστη και μέγιστο όριο προϋπολογισμού

Η Σύμβαση κάνει αναφορά στα προϋπολογισμένα κόστη που θα χρεωθούν στην TKRM. Τα προϋπολογισμένα κόστη που αναφέρονται στη Σύμβαση αποτελούν το μέγιστο δυνατό ποσό που μπορεί να χρεωθεί από τον Πάροχο των υπηρεσιών. Ο εν λόγω περιορισμός εξασφαλίζει ότι οποιοδήποτε έκτακτο ή επιπλέον κόστος δε θα χρεωθεί στην TKRM από τον Πάροχο των υπηρεσιών που είναι ένας όρος προς όφελος της TKRM.

Επαναλαμβανόμενες υπηρεσίες

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η Σύμβαση εξειδικεύει τις υπηρεσίες που θα λάβει η TKRM εντός της χρήσης 2020. Η εν λόγω Σύμβαση αποτελεί Παράρτημα της Σύμβασης Πλαίσιο για την παροχή των υπηρεσιών («Framework Cooperation and Service Agreement») η οποία εγκρίθηκε από την Διοίκηση το 2011 και περιλαμβάνει τους βασικούς όρους και προϋποθέσεις που διέπουν τη συνεργασία μεταξύ του συνδεδεμένου Παρόχου των υπηρεσιών και της TKRM.

Δεν έχουμε εντοπίσει σημαντικές διαφοροποιήσεις μεταξύ του προσχεδίου της Σύμβασης και των συμβάσεων των προηγούμενων ετών ως προς τους βασικούς όρους (μέθοδοι τιμολόγησης, παρεχόμενες υπηρεσίες, κ.λπ.). Σημειώνουμε επίσης ότι, οι προγενέστερες συναφείς συμβάσεις έχουν ελεγχθεί από τακτικούς και φορολογικούς ελεγκτές στο πλαίσιο του τακτικού ελέγχου και του φορολογικού πιστοποιητικού της ελληνικής εταιρείας αντίστοιχα και δεν υπήρξαν ευρήματα, γεγονός που ενισχύει το δίκαιο και εύλογο της τιμολόγησης των υπηρεσιών αυτών.

4.0 Συμπεράσματα

Η γνώμη μας βασίστηκε στα δεδομένα που ζητήσαμε και μας παρασχέθηκαν, στην προσέγγιση και την μεθοδολογία που ακολουθήσαμε, στα δημόσια διαθέσιμα συγκριτικά στοιχεία που συλλέξαμε, στους κύριους όρους της προτεινόμενης Σύμβασης που επισκοπήσαμε και στις προαναφερθείσες διευκρινίσεις.

Με βάση τους όρους της επιστολής συνεργασίας (engagement letter) με τον Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε. με ημερομηνία 5.8.2019 και υπό την επιφύλαξη των παραπάνω διευκρινίσεων, η σύναψη της Σύμβασης μεταξύ της Deutsche Telekom AG, Telekom Deutschland GmbH και Telekom Romania Mobile Communications S.A., που αφορά το έτος 2020, αποτελεί δίκαιη και εύλογη συναλλαγή σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.4548/2018.

Με εκτίμηση,

_____

Αλέξης Χατζηπαύλου
Partner, Ορκωτός Ελεγκτής – Λογιστής
ΑΜ ΣΟΕΛ 42351
Deloitte Ανώνυμη Εταιρία Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

Deloitte.

24 Οκτωβρίου 2019

Προς τα Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου:

- Telekom Romania Communications S.A.
  3-5 Piata Presei Libere City Gate
  013702, Turnul de Nord
  Bucharest, Romania
- Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε.
  Λεωφ. Κηφισίας 99
  15124, Μαρούσι,
  Αθήνα

Θέμα: Έκθεση αξιολόγησης σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 4548/2018 (Άρθρ. 101), του κατά πόσον η σύναψη σύμβασης για την παροχή υπηρεσιών μεταξύ της α) Telekom Romania Communications S.A. (Ρουμανία) και β) Deutsche Telekom AG (Γερμανία) για την παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών είναι δίκαιη και εύλογη

Αξιότιμοι Κύριοι,

1.0 Εισαγωγή

Σύμφωνα με τη μεταξύ μας σύμβαση με ημερομηνία 5.8.2019, η Deloitte Ανώνυμη Εταιρία Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών (εφεξής αναφερόμενη και ως «**Deloitte**») προχώρησε στην εκπόνηση της παρούσας έκθεσης αξιολόγησης (εφεξής η «**Έκθεση**»), σύμφωνα με τις διατάξεις της παρ. 1 του Άρθρου 101 του Ν.4548/2018, μέσω της οποίας εκφράζει την άποψή της αναφορικά με το δίκαιο και εύλογο της σύναψης σύμβασης παροχής υπηρεσιών μεταξύ των:

α) Deutsche Telekom AG (Γερμανία) (εφεξής «**DTAG**» ή ο «**Πάροχος**»), και

β) Telekom Romania Communications S.A. (εφεξής «**ΤΚR**» ή η «**Εταιρία**»), 100% θυγατρική εταιρία του Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε. (εφεξής «**ΟΤΕ**»),

σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.4548/2018.

Η προτεινόμενη συναλλαγή αφορά την παροχή υπηρεσιών από τη DTAG προς την ΤΚR με σύμβαση (εφεξής η «**Σύμβαση**»), η οποία θα καλύπτει τις εξής 3 ξεχωριστές συμφωνίες υπηρεσιών (Service Arrangements, εφεξής οι «**Συμφωνίες Υπηρεσιών**»), για το έτος 2020, αρχής γενομένης της ημερομηνίας υπογραφής της Σύμβασης, σε συνέχεια χορήγησης ειδικής άδειας από τους αρμόδιους φορείς του ΟΤΕ, έως τις 31.12.2020:

α) Τεχνολογίες Δικτύου (Network Technology),
β) HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες (Board Area Europe),
γ) Προμήθειες (Procurement).

Η Σύμβαση υπάγεται στην εγκεκριμένη από το Διοικητικό Συμβούλιο της ΤΚR «Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών» μεταξύ της DTAG και της ΤΚR που ολοκληρώθηκε το 2012. Η Σύμβαση αποτελεί συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος, όπου τα συνδεδεμένα μέρη (σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα 24 – ΔΛΠ 24) αποτελούνται από α) την DTAG, που αποτελεί άμεσο μέτοχο του ΟΤΕ, και β) την ΤΚR, θυγατρική του ΟΤΕ.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.1 Σκοπός της Παρούσας Έκθεσης

Στις 20 Δεκεμβρίου του 2011, το Διοικητικό Συμβούλιο της TKR μέσω της απόφασής του Αρ. 12 ενέκρινε τους βασικούς όρους του εγγράφου "Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών" μεταξύ της TKR και της DTAG. Η εν λόγω συμφωνία-πλαίσιο (framework agreement) όριζε τους όρους και τις προϋποθέσεις που διέπουν την παροχή υπηρεσιών (σε ετήσια βάση), από την DTAG σε διάφορους τομείς, συμπεριλαμβανομένων, μεταξύ άλλων, τις τεχνολογίες δικτύων, το σχεδιασμό ποιοτικών ερευνών, την ανάπτυξη ενός προγράμματος κινήτρων πωλήσεων και δραστηριότητες προμηθειών. Πιο συγκεκριμένα, το Διοικητικό Συμβούλιο της TKR αποφάσισε ότι:

- οι συγκεκριμένες υπηρεσίες που θα παρέχονται ετησίως για κάθε τομέα και το κόστος για κάθε μια από αυτές τις υπηρεσίες θα συμφωνούνται μεταξύ της DTAG και της TKR σε ξεχωριστές ετήσιες Συμφωνίες Υπηρεσιών, οι οποίες θα επισυνάπτονται ως παραρτήματα στη "Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών".
- Το τίμημα που πρέπει να καταβάλλεται στη DTAG για τις συμφωνημένες υπηρεσίες θα υπολογίζεται κατ' αναλογία των συνολικών εξόδων της DTAG (έξοδα της DTAG και έξοδα τρίτων) για την παροχή των υπηρεσιών, πλέον 5% προσαύξηση (mark-up) επί του ιδίου κόστους της DTAG. Η εν λόγω αναλογία θα καθορίζεται από τα αντίστοιχα κλειδιά κατανομής κόστους (δηλ. Κεφαλαιουχικές Δαπάνες, Λειτουργικά Έξοδα, Μέγεθος Δικτύου, Κύκλος Εργασιών), τα οποία θα συμφωνούνται στα πλαίσια κάθε ετήσιας σύμβασης παροχής υπηρεσιών.
- Παρά το γεγονός ότι τα κλειδιά κατανομής κόστους μπορεί να διαφέρουν μεταξύ των διαφόρων υπηρεσιών, πρέπει να συμμορφώνονται με την «αρχή των ίσων αποστάσεων» (arm's length principle), σύμφωνα με τη σχετική νομοθεσία και τις εν ισχύ Κατευθυντήριες Γραμμές Τιμών Μεταβίβασης (Transfer Pricing Guidelines) του ΟΤΕ και της DTAG.

Καθώς η πιο πρόσφατη ετήσια Σύμβαση μεταξύ της DTAG και της TKR λήγει στις 31.12.2019, η διοίκηση της TKR επιθυμεί να συνάψει μία παρόμοια Σύμβαση για το έτος 2020. Συνεπώς, σύμφωνα με την προηγούμενη ετήσια Σύμβαση που ίσχυε για το έτος 2019, το πεδίο εφαρμογής της Σύμβασης για το έτος 2020 αφορά την παροχή υπηρεσιών που σχετίζεται με τα ακόλουθα:

- **Τεχνολογία Δικτύου** (Network Technology) – οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν στην παροχή υποστήριξης σε βασικές λειτουργίες του ΟΤΕ (δηλ. Φωνητικές κλήσεις, Συνδεσιμότητα Δεδομένων, Πρόσβαση στο Διαδίκτυο, κλπ.) αναφορικά με την εισαγωγή, τη λειτουργία και τη συντήρηση τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού. Οι υπηρεσίες αυτές περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, τη διεξαγωγή διαβουλεύσεων/έρευνας για την αρχιτεκτονική/υποδομή δικτύων, τη βελτιστοποίηση της απόδοσης του δικτύου (δοκιμή, συντήρηση και ασφάλεια), την υλοποίηση μεταφοράς γνώσεων και έργων/εργασιών που αποσκοπούν στο να ενισχύσουν τα τοπικά δίκτυα, να βελτιώσουν την απόδοσή τους και να αποφέρουν εξοικονόμηση κόστους.
- **HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες** (Board Area Europe) - οι υπηρεσίες που προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν στον να προσφέρουν στην TKR το σχεδιασμό και την υλοποίηση ενός ετήσιου προγράμματος κινήτρων πωλήσεων, τη διεξαγωγή μίας διεθνούς έρευνας ποιότητας η οποία μετρά την αντίληψη των πελατών της TKR για τον ίδιο και την παροχή υποστήριξης σε σχέση με το δίκτυο λιανικής της TKR. Η τελευταία υπηρεσία περιλαμβάνει το σχεδιασμό της επιχειρηματικής στρατηγικής λιανικής (με βάση τις βέλτιστες πρακτικές της DTAG) και ενός πρότυπου καταστήματος (concept store), αλλά και τη διεξαγωγή διαπραγματεύσεων για την προμήθεια των σχετικών υλικών (π.χ. διεξαγωγή διαγωνισμού για πολυμέσα, έπιπλα και είδη φωτισμού).

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.1 Σκοπός της Παρούσας Έκθεσης *(συνέχεια)*

- **Προμήθειες** (Procurement) - οι υπηρεσίες που θα προσφέρονται σε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν να συμβάλλουν στη συνολική στρατηγική της TKR που αφορά την προμήθεια βασικών υλικών και εξαρτημάτων υποδομής δικτύου. Ως εκ τούτου, οι υπηρεσίες που σχετίζονται με τον τομέα αυτό αφορούν τη διεξαγωγή έρευνας αγοράς, τη συλλογή δεδομένων, την ανάλυση συνολικού κόστους, τον προσδιορισμό πιθανών προμηθευτών, την επιλογή κατάλληλων προμηθευτών και την ολοκλήρωση των βασικών διαπραγματεύσεων όσον αφορά την παροχή του απαιτούμενου εξοπλισμού και άλλων εξαρτημάτων.

Η Σύμβαση θα καλύπτει το έτος 2020, αφού πρώτα χορηγηθεί ειδική άδεια από το Διοικητικό Συμβούλιο («**Δ.Σ.**») του ΟΤΕ και ολοκληρωθούν όλα τα άλλα προ-απαιτούμενα, σύμφωνα με τα Άρθρα 99-101 του Ν.4548/2018. Βάσει του Άρθρου 101 (παρ.1) του Ν. 4548/2018 απαιτείται χορήγηση ειδικής άδειας για συναλλαγές με συνδεδεμένα μέρη η οποία οφείλει να συνοδεύεται από έκθεση αξιολόγησης «*ορκωτού ελεγκτή λογιστή ή ελεγκτικής εταιρείας ή άλλου ανεξάρτητου προς την εταιρεία τρίτου μέρους, η οποία αξιολογεί κατά πόσον η συναλλαγή είναι δίκαιη και εύλογη για την εταιρεία και τους μετόχους που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας της εταιρείας, και εξηγεί τις παραδοχές στις οποίες βασίζεται αυτή, μαζί με τις μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν*».

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, ο Πάροχος αποτελεί συνδεδεμένο μέρος για την TKR και τον ΟΤΕ (μία εταιρία εισηγμένη σε οργανωμένη αγορά), καθώς η DTAG αποτελεί μέτοχο του ΟΤΕ και ο ΟΤΕ αποτελεί μέτοχο της TKR, επομένως η σύναψη της Σύμβασης θα αξιολογηθεί ως προς το κατά πόσον είναι δίκαιη και εύλογη, σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.4548/2018.

1.2 Μεθοδολογία & Πηγές Πληροφόρησης

Στα πλαίσια ετοιμασίας της παρούσας Έκθεσης εξετάσαμε, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Το νομοθετικό πλαίσιο που αφορά τη διαφάνεια, χορήγηση άδειας και δημοσιότητα συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη, όπως ορίζεται από τα Άρθρα 99 - 101 του Ν.4548/2018.
- Τους βασικούς όρους του προσχεδίου της Σύμβασης μεταξύ του Παρόχου και της TKR, καθώς και τους βασικούς όρους των προγενέστερων αντίστοιχων Συμβάσεων (για τα έτη 2012-2019).
- Δημοσιευμένα στοιχεία και μελέτες σχετικά με την παροχή υπηρεσιών (συμπερ. της εξωτερικής ανάθεσης συγκεκριμένων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων/καθηκόντων – out-tasking) και το σχετικό κόστος αυτών, μεταξύ άλλων, όπως πραγματοποιούνται από παρόχους τηλεπικοινωνιών διεθνώς.
- Υποστηρικτικά στοιχεία από εσωτερικά έγγραφα και υπολογιστικά φύλλα (π.χ. υπολογισμοί που σχετίζονται με τις αντίστοιχες εξοικονομήσεις κόστους, δαπάνες προηγούμενων ετών σε σχέση με τις προγενέστερες Συμβάσεις ανά τύπο υπηρεσίας, έγγραφα που υποστηρίζουν την προσαύξηση 5%, πολιτικές μεταβίβασης- transfer pricing policies του Παρόχου, έγγραφα σχετικά με το κόστος των προηγούμενων Συμβάσεων) που μας παρείχε η διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ.
- Επιπρόσθετα, πραγματοποιήσαμε συζητήσεις με στελέχη του Ομίλου ΟΤΕ και λάβαμε διευκρινίσεις για τις υπηρεσίες που θα καλύπτονται από τη Σύμβαση.

Βάσει των παραπάνω, και προκειμένου να αξιολογήσουμε το δίκαιο και εύλογο της σύναψης της Σύμβασης, πραγματοποιήσαμε τις ακόλουθες ενέργειες:

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

1.2 Μεθοδολογία & Πηγές Πληροφόρησης *(συνέχεια)*

- Αρχικά, αξιολογήσαμε εάν είναι κοινή επιχειρηματική πρακτική σε διεθνές επίπεδο και στην Ρουμανία, μια εταιρία ή ένας όμιλος εταιριών που δραστηριοποιείται στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, όπως η TKR, να κάνει εξωτερική ανάθεση σε επιχειρηματικές δραστηριότητες και επομένως, να λαμβάνει εξειδικευμένες υπηρεσίες από εταιρίες με εμπειρία και σημαντική διεθνή τεχνογνωσία στον ευρύτερο τομέα των τηλεπικοινωνιών.
- Επιπλέον, εξετάσαμε κατά πόσο το τίμημα που συμφωνήθηκε μεταξύ του Παρόχου των Υπηρεσιών και της Εταιρίας για τις παρεχόμενες υπηρεσίες είναι δίκαιο και εύλογο. Για το σκοπό αυτό, λάβαμε υπόψη τις «Οδηγίες του ΟΟΣΑ προς Πολυεθνικές Επιχειρήσεις και Φορολογικές Αρχές για τις Ενδοομιλικές Συναλλαγές (2017)» (εφεξής «**Οδηγίες του ΟΟΣΑ**»), οι οποίες παρέχουν οδηγίες σχετικά με την εφαρμογή της «αρχής των ίσων αποστάσεων». Η εν λόγω αρχή συνιστά το σύνηθες πρότυπο, το οποίο οι χώρες μέλη του ΟΟΣΑ χρησιμοποιούν για να προσαρμόσουν για φορολογικούς σκοπούς τις συνθήκες των εμπορικών και οικονομικών σχέσεων που δημιουργούνται μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων σε εκείνες που θα επικρατούσαν μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων σε συγκρίσιμες συναλλαγές υπό συγκρίσιμες συνθήκες. Πρόκειται για αρχή της διεθνούς φορολογίας που επιδιώκει να αναπαράγει τις δυνάμεις αγοράς στο πλαίσιο των συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων μερών, έτσι ώστε να επιτύχει το στόχο να διασφαλίσει την κατάλληλη φορολογική βάση σε κάθε φορολογική δικαιοδοσία.

1.3 Διευκρινίσεις

Η παρούσα Έκθεση απευθύνεται στα Δ.Σ. του ΟΤΕ και της TKR και, αν απαιτηθεί σύμφωνα με τον Ν. 4548/2018, ενδέχεται να κοινοποιηθεί στη Γενική Συνέλευση, ενώ επίσης ενδέχεται να προσκομισθεί και να δημοσιοποιηθεί στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (Γ.Ε.ΜΗ.), σύμφωνα με τις κείμενες διατάξεις.

Διευκρινίζεται ότι η παρούσα Έκθεση προετοιμάστηκε σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.4548/2018, χωρίς να λαμβάνει, δηλαδή, υπόψη τυχόν ειδικές διατάξεις της Ρουμάνικης νομοθεσίας και ρυθμιστικού πλαισίου σχετικά με συναλλαγές με συνδεδεμένα μέρη.

Διευκρινίζεται ότι στα πλαίσια της παρούσας Έκθεσης, η Deloitte δεν προέβη σε οποιονδήποτε πρόσθετο ανεξάρτητο έλεγχο ή επισκόπηση ή σε οποιασδήποτε άλλης μορφής επαλήθευση της ορθότητας και πληρότητας των οικονομικών στοιχείων και λοιπών δεδομένων που μας δόθηκαν από τη διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ (τα οποία σχετίζονται με τη Σύμβαση). Συνεπώς, δεν εκφέρουμε καμία άποψη, ούτε δίνουμε καμίας μορφής διαβεβαίωση για την ακρίβεια και πληρότητα των οικονομικών και άλλων στοιχείων στα οποία βασιστήκαμε κατά τη διάρκεια της παρούσας Έκθεσης.

Η χρήση της παρούσας Έκθεσης από τρίτους, καθώς και οι αποφάσεις που βασίζονται σε αυτήν, είναι ευθύνη των μερών που τη χρησιμοποιούν. Με τη χρήση της παρούσας Έκθεσης τα μέρη αυτά αποδέχονται ότι η Deloitte δε φέρει καμία ευθύνη αναφορικά με τη χρήση ή αποφάσεις που μπορούν να ληφθούν βασισμένες στην παρούσα Έκθεση. Η Deloitte δε φέρει καμία ευθύνη για τυχόν βλάβη ή ζημία που μπορεί να προκύψει, λόγω αποφάσεων ή πράξεων που βασίστηκαν στην παρούσα Έκθεση.

1.4 Δομή της Παρούσας Έκθεσης Αξιολόγησης

Η δομή της παρούσας Έκθεσης έχει ως εξής:

- Στην **Ενότητα 2**, παραθέτουμε μία επισκόπηση του σχετικού νομοθετικού πλαισίου.
- Στην **Ενότητα 3**, προβαίνουμε στον σχολιασμό και αξιολόγηση της Σύμβασης
- Στην **Ενότητα 4**, παραθέτουμε τα συμπεράσματα μας αναφορικά με το δίκαιο και εύλογο της προτεινόμενης συναλλαγής (σύναψη Σύμβασης που αφορά Συμφωνίες Υπηρεσιών στους τομείς Τεχνολογία Δικτύου, HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες και Προμήθειες).

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

2.0 Επισκόπηση Νομικού Πλαισίου (Ν. 4548/2018)

Η αξιολόγηση της σύναψης της Σύμβασης γίνεται σύμφωνα με τα οριζόμενα από τα Άρθρα 99 έως 101 του Ν.4548/2018, τα οποία παρουσιάζονται συνοπτικά παρακάτω. Προκειμένου να συνάδει πλήρως με τις διατάξεις του Ν.4548/2018, ο ΟΤΕ αποφάσισε ότι συναλλαγές που ολοκληρώνονται από τις θυγατρικές του εταιρίες στο εξωτερικό (δηλ. TKR) με τα συνδεδεμένα με αυτές μέρη αξιολογούνται επίσης. Επομένως, οι εν λόγω συναλλαγές κοινοποιούνται πρωτίστως προς έγκριση στο Δ.Σ. της θυγατρικής εξωτερικού (δηλ. TKR) και, κατόπιν έγκρισης, κοινοποιούνται προς ειδική έγκριση στο Δ.Σ. του ΟΤΕ.

2.1 Άρθρο 99

Το Άρθρο 99 προβλέπει ότι όλες οι συμβάσεις μεταξύ μιας εταιρίας και συνδεδεμένων μερών πρέπει να λάβουν ειδική άδεια από το Δ.Σ. της εταιρίας προκειμένου να συναφθούν. Ως συνδεδεμένα μέρη, για εταιρίες με τη μορφή Ανώνυμης Εταιρίας που δεν είναι εισηγμένη σε οργανωμένη αγορά είναι εκείνα που ορίζονται στην παρ. 2 (β) του Άρθρου 99. Επιπλέον, ως συνδεδεμένα μέρη για εισηγμένες εταιρίες ορίζονται ως αυτά που αναφέρονται στα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (ΔΛΠ) 24 σε συνδυασμό με τα ΔΛΠ 27.

Το πεδίο εφαρμογής αυτών των ρυθμίσεων περιλαμβάνει το σύνολο των συναλλακτικών σχέσεων μεταξύ της εταιρίας και των συνδεδεμένων με αυτήν μερών (όπως ορίζονται παραπάνω), εκτός εάν εμπίπτουν σε κάποια από τις εξαιρέσεις που προβλέπονται στο Άρθρο 99 (παρ. 3 ή 4). Επιπλέον, το Άρθρο 99 (παρ. 5) αναφέρει ότι μια δεδομένη συναλλαγή πρέπει να θεωρείται οριστικά ως μη συνήθης και συνεπώς να απαιτεί ειδική άδεια, εάν το σχετικό έξοδο κατά την αντίστοιχη χρήση ισούται με ή υπερβαίνει το 10% του συνολικού ενεργητικού της εταιρίας κατά την ίδια χρήση.

2.2 Άρθρο 100

Το Άρθρο 100 ορίζει τα διαδικαστικά βήματα για την έγκριση συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη. Μεταξύ άλλων, ως πρώτο βήμα αναφέρεται ότι μια συναλλαγή με ένα συνδεδεμένο μέρος πρέπει να λάβει ειδική άδεια από το Δ.Σ. της εταιρίας, η οποία ισχύει για 6 μήνες ή 1 έτος (σε περίπτωση επαναλαμβανόμενων συναλλαγών με το ίδιο συνδεδεμένο μέρος).

Η νέα ρύθμιση του Ν. 4548/2018 διαφοροποιείται από την προηγούμενη νομοθεσία (Άρθρο 23α του Ν. 2190/1920), σύμφωνα με την οποία η χορήγηση ειδικής άδειας για μη τακτικές συναλλαγές με θυγατρική εταιρία υπάγεται στην αποκλειστική ευθύνη της Γενικής Συνέλευσης των μετόχων της μητρικής εταιρίας, δηλαδή, στην υπό εξέταση περίπτωση, του ΟΤΕ. Σύμφωνα με τη νέα νομοθεσία, μια μη-συνήθης συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος (όπως εν προκειμένω), οφείλει να εγκριθεί από το Δ.Σ., εξακολουθεί ωστόσο, να υφίσταται η δυνατότητα να παραπέμπεται μια τέτοια συναλλαγή στη Γενική Συνέλευση των μετόχων της μητρικής υπό τους ακόλουθους όρους:

- εάν ζητηθεί από μέτοχο μειοψηφίας (που κατέχει έως 5% του μετοχικού κεφαλαίου) της μητρικής εταιρίας, εντός 10 ημερών από τη δημοσίευση της ανακοίνωσης της χορήγησης άδειας από το Δ.Σ. της μητρικής εταιρίας, ή
- όταν η λήψη απόφασης σχετικά με τη χορήγηση αδείας για συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος από το Δ.Σ. είναι αδύνατη (π.χ. λόγω σύγκρουσης συμφερόντων των περισσότερων μελών του).

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

2.2 Άρθρο 100 *(συνέχεια)*

Σε περίπτωση χορήγησης άδειας για τέτοιου τύπου συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος από τη Γενική Συνέλευση της μητρικής εταιρίας, η απόφαση λαμβάνεται άνευ συμμετοχής του ενδιαφερόμενου μετόχου (δηλαδή του μετόχου τον οποίον αφορά η συναλλαγή, εκτός εάν η έγκριση από το Δ.Σ. της μητρικής εταιρίας με τη σύμφωνη γνώμη της πλειοψηφίας των ανεξάρτητων μελών του). Στην περίπτωση αυτή, ο ενδιαφερόμενος μέτοχος μπορεί να παρευρεθεί στη συνεδρίαση και να ψηφίσει την πρόταση.

2.3 Άρθρο 101

Σύμφωνα με το Άρθρο 101 (παρ. 1) του Ν. 4548/2018 για την έγκριση συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη, απαιτείται η χορήγηση έγκρισης, συνοδευόμενη από μια έκθεση αξιολόγησης «*ορκωτού ελεγκτή λογιστή ή ελεγκτικής εταιρείας ή άλλου ανεξάρτητου προς την εταιρεία τρίτου μέρους, η οποία αξιολογεί κατά πόσον η συναλλαγή είναι δίκαιη και εύλογη για την εταιρεία και τους μετόχους που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας της εταιρείας, και εξηγεί τις παραδοχές στις οποίες βασίζεται αυτή, μαζί με τις μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν*».

Η άδεια για την τέλεση της συναλλαγής, είτε από το Δ.Σ., είτε από τη Γενική Συνέλευση, οφείλει να υποβληθεί προς δημοσίευση στο Γ.Ε.ΜΗ. από το Δ.Σ. πριν από την ολοκλήρωση της συναλλαγής. Για εταιρίες με μετοχές εισηγμένες σε ρυθμιζόμενη αγορά, η ανωτέρω ανακοίνωση πρέπει να συνοδεύεται από την προαναφερθείσα έκθεση αξιολόγησης.

Η παρ. 3 του ιδίου Άρθρου ορίζει ρητώς ότι μια συναλλαγή που συνάπτεται μεταξύ μιας θυγατρικής μιας δεδομένης Ανώνυμης Εταιρίας και ενός συνδεδεμένου με αυτήν συμβαλλόμενου μέρους (όπως ορίζεται παραπάνω) θα υπόκειται επίσης στις ίδιες υποχρεώσεις δημοσίευσης.

3.0 Σχολιασμός & Αξιολόγηση της Σύμβασης

Όπως αναφέρθηκε και στην **Ενότητα 1.2**, η αξιολόγηση της Σύμβασης βασίστηκε στα ακόλουθα:

- Αξιολογήθηκε το εύλογο της παροχής τέτοιου τύπου υπηρεσιών από έμπειρες και εξειδικευμένες επιχειρήσεις σε μία εταιρία ή όμιλο εταιριών, όπως η TKR.
- Αξιολογήθηκε το εύλογο του κόστους της Σύμβασης, συμπεριλαμβανομένου και του σχετικού ποσοστού προσαύξησης (mark-up).

3.1 Αξιολόγηση του Εύλογου της Σύναψης της Σύμβασης

Προκειμένου να αξιολογηθεί το εύλογο της σύναψης της Σύμβασης, επιδοθήκαμε στα ακόλουθα στάδια ανάλυσης:

- Αρχικά, επισκοπήσαμε τα υπάρχοντα στοιχεία και έρευνες αγοράς για τις προκλήσεις που προέκυψαν τα τελευταία χρόνια στο παγκόσμιο και Ρουμάνικο τηλεπικοινωνιακό τοπίο.
- Στη συνέχεια, λαμβάνοντας υπόψη τις προαναφερθείσες προκλήσεις, εξετάσαμε τα οφέλη που απορρέουν από την ανάθεση εξειδικευμένων υπηρεσιών, υπό τη μορφή εξωτερικής ανάθεσης επιχειρησιακών δραστηριοτήτων/καθηκόντων (out-tasking), σε έμπειρες εταιρίες με παγκόσμια τεχνογνωσία στον τομέα των τηλεπικοινωνιών.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1 Αξιολόγηση του Εύλογου της Σύναψης της Σύμβασης *(συνέχεια)*

- Τέλος, με βάση τα παραπάνω, εκτιμήσαμε την καταλληλότητα του Παρόχου στο να ανταποκριθεί στις ανάγκες και τις απαιτήσεις της ΤΚR, βοηθώντας την Εταιρία να παρέχει νέες υπηρεσίες ή/και να εφαρμόσει νέες διαδικασίες, όπως και να βελτιστοποιήσει τις υφιστάμενες, προκειμένου να διατηρήσει ή/και να επεκτείνει τις δραστηριότητες της. Με αυτόν τον τρόπο, αξιολογήσαμε την καταλληλότητα των εναλλακτικών επιλογών που ήταν διαθέσιμες στην ΤΚR (πέραν του Παρόχου) και επισκοπήσαμε τα αποτελέσματα και ορόσημα που έχουν επιτευχθεί μέχρι σήμερα από την ΤΚR, ως αποτέλεσμα των προγενέστερων Συμβάσεων που είχαν συναφθεί κατά τα προηγούμενα έτη.

3.1.1 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών

Η ανταπόκριση στις προκλήσεις της αγοράς, η προσαρμογή στις τάσεις του κλάδου, η εφαρμογή των κανόνων που επιβάλλουν οι ρυθμιστικές αρχές και η άμεση εξοικείωση με τις τεχνολογικές εξελίξεις υπήρξαν για δεκαετίες βασικοί στόχοι για τα Διοικητικά Συμβούλια εγχώριων, πολυεθνικών ή εισηγμένων εταιριών, αλλά και εταιριών που ανήκουν άμεσα (ή ευρύτερα) στον δημόσιο τομέα. Ακόμη περισσότερο, σε δυναμικές αγορές και, ιδιαίτερα, στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, όπου οι ταχύτατα εξελισσόμενες τεχνολογίες και το μεταβαλλόμενο ανταγωνιστικό τοπίο ώθησαν τους διαχειριστές δικτύων να βελτιστοποιήσουν τις διαδικασίες τους, να αναβαθμίσουν τα προϊόντα/υπηρεσίες τους, να αναπτύξουν νέα προϊόντα/υπηρεσίες ή/και να εισέλθουν σε νέες γεωγραφικές περιοχές.

Ειδικότερα, τα τελευταία χρόνια έχουν παρατηρηθεί σημαντικές εξελίξεις[1] στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, οι οποίες, μεταξύ άλλων, μπορούν να αποδοθούν:

- στην εμφάνιση νέων τεχνολογιών (π.χ. smartphones, tablet, «επαυξημένη πραγματικότητα», internet of things, e-SIM, video streaming, κ.α.) και τηλεπικοινωνιακών προτύπων (π.χ. 4G, 5G).
- στην τεχνογνωσία των καταναλωτών, η οποία τους καθιστά καλύτερα εξοικειωμένους με τις νέες τεχνολογίες και πρόθυμους να αλλάξουν πάροχο, εάν δεν είναι ικανοποιημένοι από την ποιότητα των υπηρεσιών που λαμβάνουν.
- στην αυξημένη ζήτηση των καταναλωτών για ευρυζωνικότητα, λήψη δεδομένων και εφαρμογές που απαιτούν υψηλή κατανάλωση δεδομένων (data-heavy applications), και
- στον αυξανόμενο ανταγωνισμό που ασκούν νέο-εισερχόμενες εταιρίες στην αγορά των τηλεπικοινωνιών, οι οποίες παραδοσιακά δεν θεωρούνταν ανταγωνιστές (π.χ. εταιρίες ψηφιακού περιεχομένου, πάροχοι υπηρεσιών διαδικτύου και εταιρίες συνδρομητικής τηλεόρασης).

Μια εξέχουσα πτυχή του κλάδου τηλεπικοινωνιών, η οποία συνδέεται άμεσα με τα παραπάνω, αφορά την ανάπτυξη δικτύων επόμενης γενιάς (Next Generation Networks - NGN), που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια. Τα NGN περιλαμβάνουν μια αρχιτεκτονική πολλαπλών επιπέδων, βασιζόμενη στο πρωτόκολλο Διαδικτύου (Internet Protocol – IP) για υπηρεσίες (π.χ. σταθερή τηλεφωνία, κινητές τηλεπικοινωνίες, δεδομένα/internet και συνδρομητική τηλεόραση), έλεγχο, μεταφορά και πρόσβαση.

[1] Βλ. GSMA (2018) “Global Mobile Trends; what’s driving the mobile industry”.

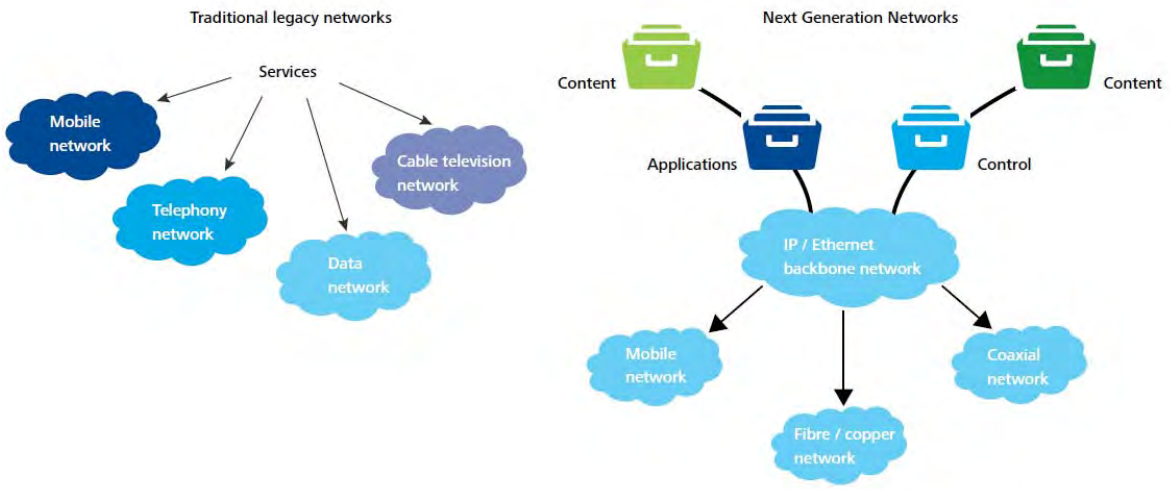
© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.2 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών *(συνέχεια)*

Η σύγκλιση αυτή[2] οδηγεί τους παρόχους τηλεπικοινωνιών να προσφέρουν όλο και περισσότερο πακέτα υπηρεσιών επικοινωνιών (π.χ. υπηρεσίες Triple Play ή Quad Play), καθώς τα ασύρματα ευρυζωνικά δίκτυα (π.χ. δίκτυο 4G και το επερχόμενο δίκτυο 5G) επέτρεψαν τους διαχειριστές να προσθέσουν κινητικότητα (mobility) στις υπηρεσίες τους όπως και να προσφέρουν νέες υπηρεσίες (π.χ. πλοήγηση/navigation).[3]

Αντιθέτως, σε παραδοσιακά δίκτυα παλαιού τύπου (legacy networks), κάθε υπηρεσία λειτουργεί στο δικό της δίκτυο (π.χ. σταθερή τηλεφωνία σε δημόσια τηλεφωνικά δίκτυα ή PSTN, κινητές φωνητικές υπηρεσίες σε δίκτυα κινητής τηλεφωνίας, τηλεοπτικές εκπομπές μέσω δορυφορικών και καλωδιακών δικτύων, κλπ.), όπως μπορεί να φανεί στο παρακάτω σχήμα:

Αρχιτεκτονικές Διαφορές μεταξύ Παραδοσιακών Δικτύων και NGN



Πηγή: Deloitte (2014) “Costing Methodology for Next Generation Networks”.

Δεν προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι η δυναμική αυτή (αυξημένη καταναλωτική δύναμη, εγγενής πολυπλοκότητα των NGN και των βοηθητικών τεχνολογιών τους και ο αυξημένος ανταγωνισμός που ασκείται από νέο-εισερχόμενες στην αγορά εταιρίες) έχει οδηγήσει σε μειωμένο Μέσο Έσοδο ανά Χρήστη (Average Revenue Per User – ARPU) και σε όλο και πιο αυστηρά περιθώρια κέρδους για τους παρόχους τηλεπικοινωνιών παγκοσμίως.[4] Τα αποτελέσματα αυτά παρατηρήθηκαν και στη ρουμάνικη αγορά τηλεπικοινωνιών. Συνεπώς, όπως φαίνεται και στα παρακάτω γραφήματα, τα έσοδα και ARPU των διαχειριστών τηλεπικοινωνιών στη Ρουμανία, κατόπιν μίας περιόδου πτώσης, έχουν ξεκινήσει να ανέρχονται, παρόλο που βρίσκονται ακόμα σε επίπεδα χαμηλότερα του 2013.

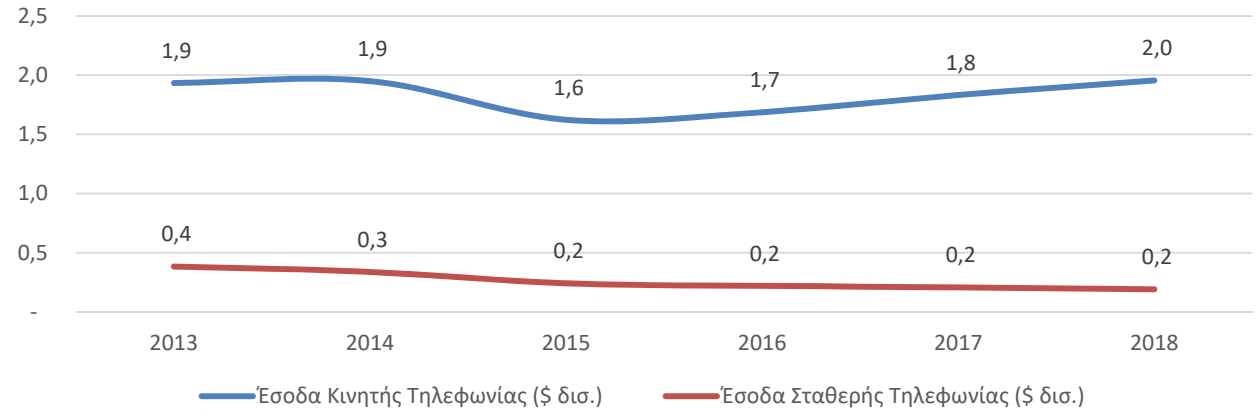
---

2 Βλ. Deloitte (2014) “Costing Methodology for Next Generation Networks”.
3 Βλ. OECD (2015) “Triple and Quadruple Play Bundles of Communication Services”.
4 Βλ. European Telecommunications Network Operators’ Association (2019) “The State of Digital Communications 2019; ideas, facts and figures on the sector”, Deloitte (2019) “Telecommunications Industry Outlook; 5G ushers in a new world of opportunities”.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

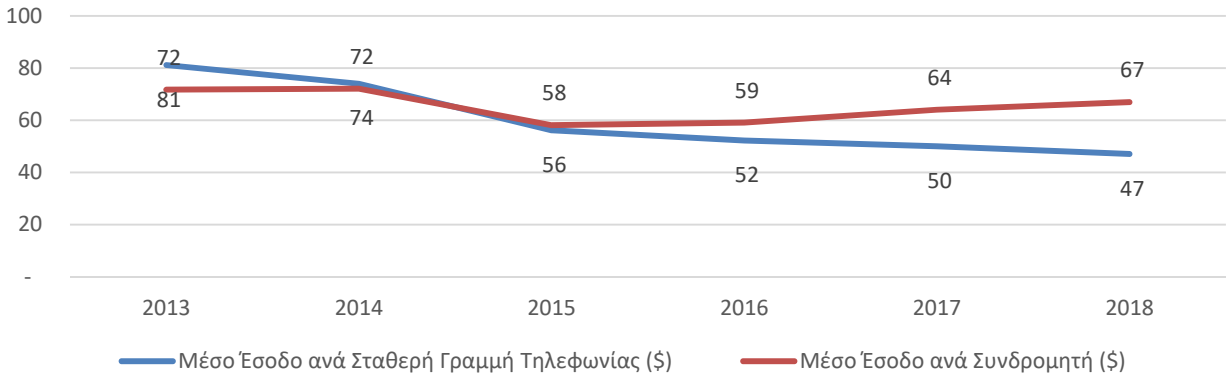
3.1.1 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών *(συνέχεια)*

Ετήσια Έσοδα για Παρόχους Σταθερής και Κινητής Τηλεφωνίας στη Ρουμανία



Πηγή: Economist Intelligence Unit, Greece Telecommunications Report (August 2019)

Μέσο Έσοδο ανά Σταθερή Γραμμή Τηλεφωνίας και Συνδρομητή στη Ρουμανία



Πηγή: Economist Intelligence Unit, Greece Telecommunications Report (August 2019)

3.1.2 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών

Η προαναφερθείσα εξέλιξη και τα χαρακτηριστικά του παγκόσμιου και Ρουμάνικου κλάδου τηλεπικοινωνιών υποδηλώνουν την ανάγκη των παρόχων τηλεπικοινωνιών να καινοτομούν και να βελτιστοποιούν τις δραστηριότητές τους προκειμένου να προσφέρουν μια "προστιθέμενη αξία" στους πελάτες τους και, κατ' αυτόν τον τρόπο να διατηρήσουν ή και να αποκτήσουν επιπρόσθετο μερίδιο αγοράς. Με άλλα λόγια, οι πάροχοι τηλεπικοινωνιών πρέπει να είναι όσο το δυνατόν πιο ανταγωνιστικοί, προσφέροντας υπηρεσίες υψηλής ποιότητας στην καλύτερη δυνατή τιμή.

Μια κρίσιμη πτυχή προς την επίτευξη αυτού του τελικού αποτελέσματος αφορά την επίτευξη λειτουργικής και οικονομικής αποτελεσματικότητας. Από την άποψη αυτή, οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών έχουν, όλο και περισσότερο, στηριχτεί στην ανάθεση της παροχής υπηρεσιών που αφορούν πολλαπλές επιχειρηματικές ενέργειες (μέσω εξωτερικής ανάθεσης, outsourcing, ή εξωτερικής ανάθεσης συγκεκριμένων επιχειρηματικών καθηκόντων, out-tasking) σε έμπειρους παρόχους υπηρεσιών που είναι σε θέση να ολοκληρώσουν με επιτυχία τις απαιτούμενες εργασίες έγκαιρα και με οικονομικά αποδοτικό τρόπο.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.3 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών *(συνέχεια)*

Γενικότερα, η εξωτερική ανάθεση καθηκόντων (out-tasking) σχετίζεται με τη δέσμευση ενός παρόχου υπηρεσιών ο οποίος μπορεί να παραδώσει μια συγκεκριμένη δραστηριότητα σε μια προκαθορισμένη (σύντομη) χρονική περίοδο. Παρόλο που είναι παρόμοια, κατ 'αρχήν, με την γενικότερη πρακτική της εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing), η εξωτερική ανάθεση συγκεκριμένων καθηκόντων (out-tasking) είναι πιο περιορισμένη όσον αφορά το πεδίο εφαρμογής της (π.χ. ανάπτυξη λογισμικού και αναβάθμιση διαφόρων στοιχείων του δικτύου) και δεν συνεπάγεται τις μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις μεταξύ εταιριών που παρατηρούνται γενικά σε συμφωνίες εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing agreements).

Όπως συμβαίνει και στην περίπτωση της γενικότερης εξωτερικής ανάθεσης δραστηριοτήτων (outsourcing), η εξωτερική ανάθεση συγκεκριμένων καθηκόντων (out-tasking) μπορεί να γίνει τόσο εκτός όσο και εντός ομίλου, υπό την προϋπόθεση ότι η εταιρία που επιθυμεί να αναθέσει εξωτερικά ένα συγκεκριμένο καθήκον μπορεί να το πράξει αναθέτοντάς το σε μία συνδεδεμένη εταιρία που είναι ικανή να παραδώσει το απαιτούμενο τελικό αποτέλεσμα.

Από αυτή την άποψη, η ενδοομιλική εξωτερική ανάθεση καθηκόντων (out-tasking) μπορεί επιπρόσθετα να επιτρέψει υψηλότερο επίπεδο ελέγχου επί της εξέλιξης του έργου, καθώς και να επωφεληθεί από την κοινή εταιρική κουλτούρα του ομίλου, τελικά επιταχύνοντας την επίτευξη του απαιτούμενου αποτελέσματος.[5]

Συνολικά, η εξωτερική ανάθεση εκτέλεσης συγκεκριμένων/εξειδικευμένων δραστηριοτήτων/ καθηκόντων (out-tasking) σχετίζεται με σημαντικά πλεονεκτήματα όσον αφορά την εξοικονόμηση κόστους, ενώ ο αντίκτυπος στους πελάτες μπορεί να είναι ελάχιστος (υπό τον όρο ότι ο πάροχος υπηρεσιών στον οποίο ανατίθεται μια συγκεκριμένη εργασία χρησιμοποιεί υψηλής ποιότητας εξοπλισμό).

Η εξωτερική ανάθεση καθηκόντων έχει επίσης απεικονιστεί ως ένας αποτελεσματικός τρόπος για να ξεπεραστεί το χάσμα δεξιοτήτων που έχει προκύψει στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών (καθώς οι ειδικευμένοι εργαζόμενοι που είναι εξοικειωμένοι στις νέες και αναδυόμενες τεχνολογίες είναι σπάνιοι ή πιθανόν να απασχολούνται σε άλλους κλάδους). Εν συντομία, οι εταιρίες μπορούν να επωφεληθούν μέσω:

- εξοικονόμησης κόστους, λόγω του χαμηλότερου κόστους εργασίας, λιγότερο δαπανηρής υποδομής ή/και εξοπλισμού του παρόχου των υπηρεσιών, ή συνδυάζοντας παρόμοιες υπηρεσίες που παρέχονται από διαφορετικά στελέχη της κάθε θυγατρικής του ευρύτερου ομίλου, επιτυγχάνοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο συνέργειες κόστους,
- πρόσβαση σε εξειδικευμένη τεχνογνωσία, καθώς οι ανθρώπινοι πόροι που απαιτούνται για τη λειτουργία και τη διαχείριση των σημερινών προηγμένων τηλεπικοινωνιακών δικτύων ενδέχεται να είναι περιορισμένοι,
- βελτιστοποίησης της χρήσης των εσωτερικών πόρων, καθώς η ανάθεση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων επιτρέπει στο προσωπικό μίας εταιρίας να επικεντρώνεται σε πιο σημαντικά καθήκοντα, και
- επιτάχυνσης των επιχειρηματικών διαδικασιών, καθώς οι αντίστοιχες δραστηριότητες που έχουν ανατεθεί εξωτερικά ενδέχεται να είναι ιδιαίτερα χρονοβόρες.

---

[5] Παρομοίως, στην πρόσφατη διαβούλευσή της, η Ευρωπαϊκή Αρχή Τραπεζών (European Banking Authority – EBA) προτείνει ότι «η ενδο-ομιλική εξωτερική ανάθεση δραστηριοτήτων (intragroup outsourcing) υπόκειται στο ίδιο ρυθμιστικό πλαίσιο όπως και η εξωτερική ανάθεση δραστηριοτήτων εκτός ομίλου». Σημειώνεται, ωστόσο, ότι πρέπει να διασφαλιστεί ότι «η επιλογή την οντότητας εντός του ομίλου βασίζεται σε αντικειμενικούς λόγους και οι όροι της συμφωνίας εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing arrangement) έχουν καθοριστεί σε βάσει ίσων αποστάσεων και αντιμετωπίζει ρητά συγκρούσεις συμφερόντων μου ενδέχεται να εμπεριέχονται σε μία τέτοια συμφωνία εξωτερικής ανάθεσης». Βλ. EBA (2019) "Final Report on EBA Guidelines on Outsourcing Arrangements".

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.2 Τα Οφέλη της Λήψης Εξειδικευμένων Υπηρεσιών *(συνέχεια)*

Ως εκ τούτου, δεν προκαλεί έκπληξη το γεγονός ότι οι πάροχοι τηλεπικοινωνιών διεθνώς αναθέτουν εξωτερικά ολοένα και περισσότερες πτυχές των δραστηριοτήτων τους. Αντιστοίχως, σύμφωνα με την τελευταία έκθεση της ORBIS Research, η παγκόσμια αγορά διαχειριζόμενων υπηρεσιών δικτύου (managed network services market) προβλέπεται ότι θα αυξηθεί με ένα σωρευτικό μέσο ρυθμό ανάπτυξης (CAGR) 7,11% κατά την περίοδο 2018-2023.[6] Σύμφωνα με την τελευταία έρευνα της Market Research Future (MRFR), η αγορά υπηρεσιών εξωτερικής ανάθεσης επιχειρηματικών διεργασιών (business process outsourcing) που αφορά την πληροφορική (IT) και τις τηλεπικοινωνίες εκτιμάται ότι θα αναπτυχθεί παγκοσμίως με CAGR 9,8% κατά την περίοδο 2017 - 2023.[7]

Όσον αφορά τις δραστηριότητες που ανατίθενται συχνότερα, ένα αναδυόμενο χαρακτηριστικό του τομέα των τηλεπικοινωνιών αφορά την αυξανόμενη τάση ανάθεσης δραστηριοτήτων σχετικών με τον προγραμματισμό/λειτουργία των δικτύων και την ανάπτυξη και ολοκλήρωση των σχετικών τεχνολογιών. Διάφοροι λόγοι μπορούν να εξηγήσουν αυτό το χαρακτηριστικό, μεταξύ άλλων, οι εξής:

- Τα NGN και οι αντίστοιχες τεχνολογίες καθίστανται όλο και πιο σύνθετες, καθώς υπάρχουν πολλαπλά επίπεδα συσκευών (π.χ. οπτικά, Ethernet, IP) και πολλαπλές συσκευές ανά επίπεδο.
- Οι ίδιες οι συσκευές είναι πολύπλοκες, καθώς ο αριθμός των παραμέτρων που απαιτούνται για την περιγραφή μιας διεπαφής χρήστη (user interface) έχει αυξηθεί σημαντικά καθώς έχει αυξηθεί και ο αριθμός των διεπαφών ανά συσκευή.
- Οι υπηρεσίες καθίστανται όλο και πιο πολύπλοκες καθώς απαιτούν τον συντονισμό πολλαπλών συσκευών, επηρεάζοντας έτσι την χωρητικότητα του δικτύου, την ταχύτητα και τη διαχείριση της απόδοσής του.
- Το λογισμικό και άλλες ηλεκτρονικές εφαρμογές υπολογιστών καθίστανται όλο και περισσότερο μέρος του δικτύου. Αυτά τα στοιχεία δεν είναι μόνο περισσότερο πολύπλοκα στη διαχείριση από τις συσκευές δικτύου, αλλά εισάγουν και επιπλέον απαιτήσεις (π.χ. ενημέρωση και διαχείριση λογισμικού, προγραμματισμό επιδόσεων, αντιμετώπιση προβλημάτων) που διαφέρουν σημαντικά σε σύγκριση με αυτές των συσκευών δικτύου.
- Ο αριθμός των τεχνολογικών προτύπων αυξάνεται ραγδαία, όπως και ο αριθμός των προτύπων με επεκτάσεις (extensions) και ερμηνείες (interpretations). Ως αποτέλεσμα, η διατήρηση σταθερών λειτουργιών δικτύου υπό όλες τις πιθανές συνθήκες λειτουργίας είναι ιδιαίτερα δύσκολο να επιτευχθεί και να διατηρηθεί.

[6] Βλ. ORBIS Research (2018) “Global Managed Network Services Market 2018-2023”
[7] Βλ. MRFR (2019) “Business Process Outsourcing (BPO) Services Market Research Report - Global Forecast”

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.3 Η Καταλληλότητα του Παρόχου να Ανταποκριθεί στις Ανάγκες της TKR

Λαμβάνοντας υπόψη τα παραπάνω, καθώς και ότι η TKR είναι ένας από τους μεγαλύτερους παρόχους σταθερής τηλεφωνίας και internet στη Ρουμανία, μπορεί να θεωρηθεί ως συνήθης πρακτική, η TKR να απαιτεί και να λαμβάνει εξειδικευμένες υπηρεσίες από έμπειρες εταιρίες με μεγάλη τεχνογνωσία σε τεχνολογικούς τομείς που σχετίζονται με τον ευρύτερο τομέα των τηλεπικοινωνιών και ιδιαίτερα με τη διαχείριση δικτύων.

Τέτοιου τύπου αναθέσεις δραστηριοτήτων/εργασιών μπορούν να επιτρέψουν την ανάπτυξη διαφόρων προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, την πραγματοποίηση συνεργειών/ αποτελεσματικότητας κόστους και την υιοθέτηση ανώτερων επιχειρηματικών πρακτικών και τεχνογνωσίας. Ως αποτέλεσμα, η καινοτομία ενθαρρύνεται, οι οικονομίες κλίμακας αρχίζουν να εκδηλώνονται και αποφεύγονται οι περιττές εργασίες (και συνεπώς οι δαπάνες). Ως εκ τούτου, επιχειρήσεις, όπως η TKR, μπορούν να αναβαθμίσουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες, να διατηρήσουν/διευρύνουν την πελατειακή τους βάση, να προσφέρουν ευρύτερα προϊόντα/ υπηρεσίες και γενικά να βελτιώσουν την αποτελεσματικότητά τους, επιτυγχάνοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο, βιώσιμη ανάπτυξη προς όφελος των μετόχων.

Πρέπει να αναφερθεί, ωστόσο, ότι η απλή ανάθεση επιχειρηματικών διαδικασιών/ δραστηριοτήτων σε έναν οποιονδήποτε πάροχο υπηρεσιών δεν πρέπει να θεωρείται πανάκεια στις εγγενείς προκλήσεις που θέτει το μεταβαλλόμενο τοπίο των τηλεπικοινωνιών. Ειδικότερα, η αποτελεσματική ανάθεση καθηκόντων είναι ιδιαίτερα ευαίσθητη στην επιλογή του κατάλληλου παρόχου υπηρεσιών, καθώς οι εταιρίες τηλεπικοινωνιών πρέπει να επιλέξουν παρόχους υπηρεσιών που μπορούν να δημιουργήσουν προστιθέμενη αξία μέσω υψηλής ποιότητας υπηρεσιών. Ωστόσο, η επιλογή του παρόχου υπηρεσιών είναι ευαίσθητη σε τυχόν δυσμενή επιλογή (adverse selection), δεδομένου του σημαντικού αριθμού παρόχων υπηρεσιών, της εγγενούς πολυπλοκότητας των καθηκόντων και συνεπώς, της εγγενούς αβεβαιότητας ως προς την ποιότητα του τελικού αποτελέσματος.

Υπό αυτό το πρίσμα, η DTAG είναι ο μεγαλύτερος πανευρωπαϊκός όμιλος εταιριών στον τομέα των τηλεπικοινωνιών με παρουσία σε περισσότερες από 50 χώρες, ενώ κατέχει ηγετική θέση σε κάθε αγορά όπου δραστηριοποιείται. Το 2018, η DTAG παρουσίασε συνολικά έσοδα άνω των € 78 δισ. με περίπου τα 2/3 αυτών να προέρχονται εκτός της Γερμανίας, όπου και εδρεύει η εταιρία. Σημειώνεται ότι το 2015, η DTAG εγκαινίασε ένα τυποποιημένο Ευρωπαϊκό δίκτυο, το Pan-Net, υλοποιώντας μια ενιαία αρχιτεκτονική διασυνοριακού δικτύου, η οποία επιτρέπει τη χρήση ενιαίας τυποποιημένης υποδομής διεθνούς επιπέδου. Το δίκτυο Pan-Net δίνει τη δυνατότητα στην DTAG να αξιοποιεί συνεργίες για ανώτερη ποιότητα υπηρεσιών και βελτιωμένη εμπειρία των πελατών της.

Καθώς η DTAG διαθέτει σημαντική εμπειρία και βαθιά γνώση του κλάδου των τηλεπικοινωνιών, καθώς και σημαντικό μέγεθος και κλίμακα δραστηριοτήτων, είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις ανάγκες και τις απαιτήσεις της TKR, βοηθώντας την εταιρία να προσφέρει νέες υπηρεσίες ή/και να εφαρμόσει νέες διαδικασίες, καθώς και να βελτιώσει/βελτιστοποιήσει τις υφιστάμενες, προκειμένου να διατηρήσει και να επεκτείνει τις δραστηριότητες της.

Επιπρόσθετα, λαμβάνοντας υπόψη την παγκόσμια παρουσία της DTAG και τη σημαντική συμβολή της στην τεχνολογία/αρχιτεκτονική/υποδομή δικτύων, ενδέχεται να υπάρχουν σημαντικά οφέλη στην ανάθεση δραστηριοτήτων προμηθειών και συναφών δραστηριοτήτων που συνεπάγονται διαπραγματεύσεις με άλλους συμμετέχοντες στην παγκόσμια αγορά τηλεπικοινωνιών. Για παράδειγμα, οι δραστηριότητες προμηθειών περιλαμβάνουν τις διαδικασίες του ακριβή ορισμού του πεδίου εφαρμογής, την αξιολόγηση των προσφορών, τη διαπραγμάτευση με υποψήφιους παρόχους υπηρεσιών και την παρακολούθηση της επίδοσης και των παραδοτέων του νικητή του διαγωνισμού.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.3 Η Καταλληλότητα του Παρόχου να Ανταποκριθεί στις Ανάγκες του ΟΤΕ *(συνέχεια)*

Αυτά τα καθήκοντα μπορεί να είναι ιδιαίτερα χρονοβόρα και, ως εκ τούτου, δαπανηρά, καθώς συνήθως περιλαμβάνουν την αξιολόγηση της οικονομικής ισχύος του υποψήφιου, των διαθέσιμων εγκαταστάσεων/προσωπικού για την τέλεση του έργου ή/και συστάσεων από άλλους δέκτες υπηρεσιών.

Επιπλέον, το αποτέλεσμα των εγγενών διαπραγματεύσεων είναι ευαίσθητο στην διαπραγματευτική ισχύ του παρόχου τηλεπικοινωνιών, η οποία, στο πλαίσιο της τηλεπικοινωνιακής σφαίρας, επηρεάζεται συνήθως από το μέγεθός του (δηλαδή τη χωρητικότητα του δικτύου, την πελατειακή βάση, κλπ.). Από την άποψη αυτή, οι ανάθεση εργασιών προμηθειών σε επιχειρήσεις, όπως η DTAG, θα μπορούσαν να εξοικονομήσουν κόστη από α) τον βέλτιστο σχεδιασμό και την εκτέλεση του διαγωνισμού, β) την αποτελεσματική διεξαγωγή των διαπραγματεύσεων με τα ενδιαφερόμενα μέρη, γ) τον περιορισμό των προοπτικών δυσμενής επιλογής μέσω της ακριβής αξιολόγησης των προσφορών και δ) την ακριβή παρακολούθηση της απόδοσης του πλειοδότη.

3.1.4 Οι Εναλλακτικές Επιλογές της TKR

Με βάση τα παραπάνω και προκειμένου να εκτιμηθεί η αντικειμενικότητα της επιλογής του Παρόχου των υπηρεσιών, εξετάσαμε τις εναλλακτικές επιλογές που θα ήταν διαθέσιμες στην TKR όσον αφορά τους ίδιους τομείς υπηρεσιών με εκείνους που καθορίζονται στη Σύμβαση. Ως εκ τούτου, με βάση τις συζητήσεις που πραγματοποιήσαμε με τους εκπροσώπους της διοίκησης του Ομίλου ΟΤΕ και την δική μας έρευνα, ελήφθησαν υπόψη τα εξής:

- **Τεχνολογία Δικτύου** - Η εναλλακτική επιλογή θα μπορούσε να αποτελείται από ένα μείγμα εσωτερικής ανάπτυξης (που περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, την ανάπτυξη, δοκιμή, έρευνα και διαχείριση έργου) και την εξωτερική ανάθεση σε τρίτους. Ωστόσο, εκτός από το αυξημένο κόστος αυτής της εναλλακτικής επιλογής (που σχετίζεται με την πρόσληψη επιπλέον προσωπικού και την απόκτηση εργαστηριακού εξοπλισμού), διάφορες ποιοτικές πτυχές που σχετίζονται με την παροχή αυτών των υπηρεσιών από τον Πάροχο (π.χ. διαπραγματευτική ισχύς της DTAG όσον αφορά πωλητές και ομάδες προτύπων, το δίκτυο προμηθειών του DTAG, μεταξύ άλλων) θα ήταν δύσκολο να επιτευχθούν από ένα οποιοδήποτε τρίτο μέρος.
- **HQ EU – Πωλήσεις και Υπηρεσίες** - Η εναλλακτική επιλογή θα μπορούσε να αποτελείται από ένα μείγμα εσωτερικής ανάπτυξης (που περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, την ανάπτυξη, δοκιμή, έρευνα και διαχείριση έργου) και την εξωτερική ανάθεση σε τρίτους (όσον αφορά τη διεξαγωγή της ποιοτικής έρευνας, το πρόγραμμα κινήτρων πωλήσεων και τη συνδρομή στο επιχειρηματικό μοντέλο λιανικής). Ωστόσο, η επιλογή κάποιου τρίτου παρόχου θα απαιτούσε τη χρήση πρόσθετων εσωτερικών πόρους και πιθανώς να οδηγούσε σε υποδεέστερο σχεδιασμό (λαμβάνοντας υπόψη την εμπειρία της DTAG όσον αφορά τη διεξαγωγή παρόμοιων ερευνών και τον καθορισμό των κατάλληλων τηλεπικοινωνιακών κριτηρίων αναφοράς για τη μέτρηση της ικανοποίησης των πελατών, καθώς και της εμπειρίας της DTAG και της γνώσης της περί βέλτιστων πρακτικών σχετικά με τη λειτουργία/αξιολόγηση του δικτύου λιανικής).
- **Προμήθειες** - Η εναλλακτική επιλογή θα αφορούσε τη συμμετοχή σε δραστηριότητες προμηθειών σε αυτόνομη βάση. Κάτι τέτοιο θα ήταν ιδιαίτερα δαπανηρό, ωστόσο λαμβάνοντας υπόψη την αυξημένη διαπραγματευτική ισχύ της DTAG και το παγκόσμιο δίκτυο προμηθευτών της, οι εκπτώσεις που θα λάμβανε η DTAG θα ήταν δύσκολο να επιτευχθούν από μια εταιρία σε αυτόνομη βάση (stand-alone).

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.1.4 Οι Εναλλακτικές Επιλογές της TKR *(συνέχεια)*

Τα παραπάνω υποδηλώνουν ότι η επιλογή του Παρόχου βασίστηκε σε αντικειμενικά κριτήρια, λαμβάνοντας υπόψη:

- Την τεχνική εξειδίκευση και εμπειρία του Παρόχου στους αντίστοιχους τομείς υπηρεσιών,
- Τα οικονομικά οφέλη που απορρέουν από τη διαπραγματευτική δύναμη της DTAG, και
- Τις συνέπειες μιας ενδεχόμενης δυσμενούς επιλογής τρίτων παρόχων υπηρεσιών, ιδίως όσον αφορά τους πολύπλοκους, αλλά κρίσιμους τομείς, των τεχνολογιών δικτύου.

3.1.5 Τα Επιτεύγματα από τις Προσφερόμενες Υπηρεσίες από τη DTAG

Με βάση συζητήσεις που πραγματοποιήσαμε με τη διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ, σημειώνουμε ότι η σημασία της παροχής αυτών των υπηρεσιών από τον Πάροχο δικαιολογείται περαιτέρω από ορισμένα σημαντικά ορόσημα που έχουν επιτευχθεί έως τώρα (2012-2018), ως αποτέλεσμα των αντίστοιχων Συμβάσεων προηγούμενων ετών.

Ενδεικτικά, βάσει των εσωτερικών εγγράφων που επισκοπήσαμε, η TKR κατάφερε, στον τομέα της Τεχνολογίας Δικτύου, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Να αποκτήσει έναν κοινό κατάλογο παραμέτρων κυκλοφορίας δεδομένων (traffic model parameters) για τον υπολογισμό της χωρητικότητας του δικτύου, καθώς και για τεχνικές και οικονομικές συγκρίσεις.
- Να εισάγει ένα στρώμα συσσωμάτωσης (aggregation layer) στο δίκτυο μέσω της χρήσης της τεχνολογίας wavelength-division multiplexing (WDM), η οποία έχει εφαρμογή επίσης στις επεκτάσεις του δικτύου οπτικών ινών.
- Να δημιουργήσει μια λίστα βασικών δεικτών απόδοσης (KPIs) με σκοπό την αξιολόγηση των διαθέσιμων λύσεων δικτύων (virtual και legacy) που προσφέρονται από τους προμηθευτές.
- Να βελτιστοποιήσει τις διαδικασίες διαχείρισης δικτύου.

Όσον αφορά τις δραστηριότητες προμηθειών και συναφείς διαπραγματεύσεις με προμηθευτές, η TKR κατάφερε, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Να ολοκληρώσει με επιτυχία ένα διεθνή διαγωνισμό, με αποτέλεσμα την επιλογή ενός οργανισμού για την παροχή υπηρεσιών marketing (διαφημιστική καμπάνια και σχεδιασμός μέσων μαζικής ενημέρωσης – campaign & media planning).
- Να ολοκληρώσει επιτυχώς έναν πανεθνικό διαγωνισμό σχετικά με την παροχή υπηρεσιών λειτουργικής μίσθωσης.
- Να ολοκληρώσει επιτυχώς ένα διεθνή διαγωνισμό σχετικά με τις διαδικασίες εκτύπωσης λογαριασμών.
- Να καταχωρίσει τις απαιτήσεις του χαρτοφυλακίου των συσκευών σχετικά με εργαστηριακές δοκιμές, τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου, την τεχνική υποστήριξη after sales και τη διόρθωση σφαλμάτων.

Επιπλέον, όσον αφορά τα οικονομικά οφέλη που αποκόμισε η TKR έως τώρα, λάβαμε από τη διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ την ανάλυση στην οποία βασίζεται ο υπολογισμός των αντίστοιχων εξοικονομήσεων κόστους. Κατόπιν επισκόπησης, τα αποτελέσματα υποδεικνύουν ότι οι προγενέστερες αντίστοιχες Συμβάσεις προηγούμενων ετών, είχαν ως αποτέλεσμα σημαντική εξοικονόμηση κόστους.

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες

Προκειμένου να αξιολογήσουμε αν το τίμημα για τις υπηρεσίες που ορίζεται στη Σύμβαση είναι δίκαιο και εύλογο, προχωρήσαμε στα ακόλουθα:

- Αρχικά, εξετάσαμε τα εσωτερικά αρχεία που μας παρασχέθηκαν από τον Όμιλο ΟΤΕ σχετικά με τις πολιτικές ενδοομιλικής τιμολόγησης της DTAG και του Ομίλου ΟΤΕ, και ελέγξαμε αν αυτές είναι σύμφωνες με τις Οδηγίες του ΟΟΣΑ και την κοινή πρακτική της αγοράς.
- Στη συνέχεια, εξετάσαμε την ανάλυση που μας παρασχέθηκε από τον Όμιλο ΟΤΕ σχετικά με τη βάση κόστους και τα κλειδιά που χρησιμοποιήθηκαν για να επιμεριστούν τα συνολικά κόστη του Παρόχου των υπηρεσιών στα συνδεδεμένα μέρη.
- Έπειτα, εξετάσαμε το αποτέλεσμα της συγκριτικής μελέτης που μας παρασχέθηκε από τον Όμιλο ΟΤΕ για να επαληθεύσουμε αν το περιθώριο κέρδους (mark-up) που εφαρμόζεται επί του ιδίου κόστους του Παρόχου των υπηρεσιών για τις υπηρεσίες που παρείχε (και όχι επί του κόστους με το οποίο επιβαρύνθηκε από τρίτα μέρη) είναι σύμφωνο με την αρχή των ίσων αποστάσεων.
- Τέλος, συγκρίναμε τους όρους και τις προϋποθέσεις της παρούσας Σύμβασης με αυτούς των προηγούμενων συναφών συμβάσεων που συμφωνήθηκαν από το 2012 και έπειτα, προκειμένου να ελέγξουμε ότι δεν υπάρχουν σημαντικές διαφορές ως προς τις υπηρεσίες και τη μέθοδο αμοιβής του Παρόχου των υπηρεσιών.

Επισκόπηση

Υπάρχουν διάφορα μοντέλα τιμολόγησης στην αγορά για τους ανεξάρτητους παρόχους υπηρεσιών, όπως η σταθερή τιμολόγηση ανά έργο ή η χρονοχρέωση με βάση το χρόνο που δαπανήθηκε.[8] Οι Οδηγίες του ΟΟΣΑ αποδέχονται ένα μοντέλο τιμολόγησης βάσει κόστους, παρόμοιο με αυτό που περιγράφεται στη Σύμβαση, το οποίο θεωρούν ως σύμφωνο με την αρχή των ίσων αποστάσεων για την τιμολόγηση ενδοομιλικών υπηρεσιών.[9]

Σύμφωνα με τη Σύμβαση, ο Πάροχος των υπηρεσιών χρεώνει την TKR, με ένα μέρος των συνολικών εξόδων που επιβαρύνθηκε (ίδια κόστη και κόστη τρίτων μερών), όπως αυτό καθορίζεται από τα κλειδιά κατανομής κόστους, συν ένα περιθώριο κέρδους (mark-up) επί του ιδίου κόστους μόνο. Το περιθώριο κέρδους επί του ιδίου κόστους είναι σταθερό και ίσο με 5%.

Βάσει των ανωτέρω, προκειμένου να αξιολογηθεί αν το τίμημα για τις υπηρεσίες που περιγράφονται στη Σύμβαση είναι δίκαιο και εύλογο, θα πρέπει να εξεταστούν οι ακόλουθες πλευρές του μηχανισμού τιμολόγησης:

- Ο προσδιορισμός του συνολικού κόστους (cost pool) που σχετίζεται με την παροχή των υπηρεσιών,
- Το περιθώριο κέρδους που εφαρμόζεται επί του ιδίου κόστους,
- Η κατανομή κόστους σε κάθε λήπτη της υπηρεσίας.

[8] Βλ. Radermacher, A. (2015) “Remuneration Models in Outsourcing Services” , International Journal of Business and Management, International Journal of Business and Management

[9] Βλ. OECD (2017) “OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”, paragraph 7.31

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες *(συνέχεια)*

Προσδιορισμός Συνολικού Κόστους (Cost Pool)

Το πρώτο βήμα όταν εφαρμόζεται μία προσέγγιση κόστους συν κέρδος, είναι ο προσδιορισμός, σε ετήσια βάση, του συνολικού κόστους που πραγματοποιήθηκε. Σύμφωνα με τα στοιχεία που μας παρασχέθηκαν, τα κόστη που περιλαμβάνονται στο σχετικό υπολογισμό τιμολόγησης της DTAG, μπορούν αρχικά να διαχωριστούν σε δύο κύριες κατηγορίες: τα ίδια έξοδα και τα έξοδα τρίτων μερών.

Τα ίδια έξοδα είναι τα λειτουργικά έξοδα του Παρόχου των υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένων και των εξόδων που συνδέονται με το συντονισμό και τη διαχείριση τρίτων μερών. Οι βασικές κατηγορίες ιδίων εξόδων είναι οι εξής: α) Έξοδα προσωπικού, β) Ενοίκια, γ) Έξοδα εξοπλισμού Τηλεπικοινωνίας/Κινητής, δ) Έξοδα εκπαίδευσης και κατάρτισης προσωπικού, ε) Έξοδα διαχείρισης εφοδιαστικής αλυσίδας, στ) Έξοδα για εξοπλισμό πληροφορικής, και ζ) Αποσβέσεις εξοπλισμού πληροφορικής. Τα εν λόγω κόστη μπορούν να θεωρηθούν εύλογα λειτουργικά κόστη για τις παρεχόμενες υπηρεσίες.

Τα έξοδα τρίτων μερών αναφέρονται σε χρεώσεις από ανεξάρτητα μέρη για συνεισφορές απαραίτητες για την παροχή των υπηρεσιών. Για τις συνεισφορές αυτές ο Πάροχος των υπηρεσιών λειτουργεί ως ενδιάμεσος χωρίς να προσθέτει σημαντική αξία.

Περιθώριο Κέρδους (Mark-up)

Μετά τον εντοπισμό του σχετικού συνολικού κόστους προς επαναχρέωση, ο Πάροχος των υπηρεσιών εφαρμόζει ένα περιθώριο κέρδους της τάξεως του 5% μόνο επί του ιδίου κόστους. Η εφαρμογή του εν λόγω περιθωρίου στοχεύει στο να δημιουργήσει κέρδος για τον Πάροχο των υπηρεσιών ως αμοιβή για τις λειτουργίες που επιτελεί. Ως εκ τούτου, είναι λογικό να μην εφαρμόζεται περιθώριο κέρδους επί των εξόδων τρίτων μερών, δεδομένου ότι οι σχετικές λειτουργίες του Παρόχου των υπηρεσιών είναι εν προκειμένω πολύ περιορισμένες. Οι Οδηγίες του ΟΟΣΑ συμφωνούν με αυτήν την προσέγγιση, η οποία, ceteris paribus, συνεπάγεται μικρότερη δαπάνη για την TKR.[10]

Το δίκαιο και εύλογο του περιθωρίου κέρδους εξετάζεται με τη χρήση μιας συγκριτικής μελέτης η οποία αξιολογεί την κερδοφορία ανεξάρτητων παρόχων υπηρεσιών που επιτελούν παρόμοιες λειτουργίες. Για αυτόν το λόγο, λάβαμε από την διοίκηση του Ομίλου ΟΤΕ τα αποτελέσματα μιας συγκριτικής μελέτης τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών που διεξήχθη στο πλαίσιο του Φάκελου Τεκμηρίωσης της Cosmote για τη χρήση 2017 (που είναι μια θυγατρική εταιρία του Ομίλου ΟΤΕ η οποία επίσης λαμβάνει υπηρεσίες τηλεπικοινωνίας από τον Πάροχο των υπηρεσιών).

Ο σκοπός της εν λόγω μελέτης είναι να εντοπίσει ανεξάρτητους παρόχους υπηρεσιών που επιτελούν γενικά παρόμοιες λειτουργίες, αναλαμβάνουν παρόμοιους κινδύνους και χρησιμοποιούν παρόμοια πάγια περιουσιακά στοιχεία με τον συνδεδεμένο Πάροχο των υπηρεσιών στο πλαίσιο των υπό εξέταση συναλλαγών. Η κερδοφορία αυτών των ανεξάρτητων εταιρειών θα μπορέσει να χρησιμοποιηθεί ως σημείο αναφοράς για να αξιολογηθεί αν το υπό εξέταση περιθώριο κέρδους (5%) είναι αντίστοιχο με αυτά που εφαρμόζονται στην ελεύθερη αγορά.

[10] Βλ. OECD (2017) "OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations", paragraph 7.36

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες *(συνέχεια)*

Λαμβάνοντας υπόψη τη διαδικασία που ακολουθείται για την επιλογή ανεξάρτητων συγκρίσιμων παρόχων υπηρεσιών και τις περιορισμένες πληροφορίες που είναι διαθέσιμες για αυτούς, είναι πιθανό να υπάρξουν κάποιες αδυναμίες σε επίπεδο συγκρισιμότητας, οι οποίες δεν μπορούν να εντοπιστούν και/ή να ποσοτικοποιηθούν. Σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι συνήθως σκόπιμο να χρησιμοποιηθούν στατιστικά μέτρα (π.χ. το ενδοτεταρτημοριακό εύρος ή άλλα εκατοστημόρια) προκειμένου να περιοριστεί το εύρος των περιθωρίων κέρδους επί κόστους ενισχύοντας έτσι την αξιοπιστία της ανάλυσης.[11]

Η σχετική συγκριτική μελέτη προσδιόρισε ένα ενδοτεταρτημοριακό εύρος περιθωρίων κέρδους επί κόστους το οποίο κυμαίνεται από 4,07% έως 24,99%. Επομένως, ένα περιθώριο κέρδους της τάξεως του 5% μπορεί να θεωρηθεί δίκαιο και εύλογο δεδομένου ότι βρίσκεται εντός του εύρους των ανωτέρω περιθωρίων κέρδους που πραγματοποίησαν συγκρίσιμοι και ανεξάρτητοι πάροχοι υπηρεσιών. Επισημαίνουμε επίσης ότι το 5% τείνει προς το κατώτερο όριο του εύρους που σημαίνει μικρότερη δαπάνη για την ΤΚR.

Κατανομή Κόστους

Μετά τον εντοπισμό του σχετικού συνολικού κόστους προς επαναχρέωση και την εφαρμογή του περιθωρίου κέρδους 5% επί του ιδίου κόστους, τα συνολικά ποσά κατανέμονται στις λήπτριες συνδεδεμένες εταιρίες. Η εν λόγω κατανομή γίνεται με βάση είτε την άμεση είτε την έμμεση μέθοδο, ανάλογα με το αν οι υπηρεσίες παρέχονται σε συγκεκριμένους λήπτες και τα σχετικά ποσά που χρεώνονται μπορούν να προσδιοριστούν με σαφήνεια.

Μέθοδος άμεσης χρέωσης

Για την υπό εξέταση περίπτωση, υπάρχουν υπηρεσίες που παρέχονται ειδικά στην ΤΚR. Στο πλαίσιο αυτό, το κόστος που σχετίζεται με την παροχή αυτών των συγκεκριμένων υπηρεσιών χρεώνεται άμεσα στην ΤΚR (με την εφαρμογή ενός περιθωρίου κέρδους 5% επί του ιδίου κόστους) σύμφωνα με τη διαδικασία που περιγράφεται παραπάνω.

Μέθοδος έμμεσης χρέωσης

Εκτός από τα άμεσα κόστη, τα οποία είναι εύκολο να εντοπιστούν και να χρεωθούν στη λήπτρια, ο Πάροχος των υπηρεσιών επιβαρύνεται επίσης με έξοδα τα οποία γίνονται προς όφελος όλων των εταιρειών που λαμβάνουν τις υπηρεσίες. Τα έξοδα αυτά δεν μπορούν να ποσοτικοποιηθούν με σαφήνεια ανά λήπτρια εταιρία και για τον λόγο αυτό κατανέμονται με κάποιες μεθόδους κατανομής (κλειδιά κατανομής κόστους).

Ειδικότερα, ο Πάροχος των υπηρεσιών εφαρμόζει ποικίλα κλειδιά κατανομής κόστους, όπως κεφαλαιουχικές δαπάνες, λειτουργικά έξοδα, μέγεθος δικτύου, έσοδα, κλπ. για κάθε συγκεκριμένη κατηγορία υπηρεσιών. Τα εν λόγω κλειδιά κατανομής κόστους βασίζονται σε αντικειμενικά κριτήρια και χρησιμοποιούνται συχνά στις επιχειρήσεις.

[11] Ενθ. αν. , paragraphs 3.56, 3.57

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved

3.2 Δίκαιο και Εύλογο Τίμημα για τις Υπηρεσίες *(συνέχεια)*

Λοιπά Ζητήματα

Πραγματικά κόστη και μέγιστο όριο προϋπολογισμού

Η Σύμβαση κάνει αναφορά στα προϋπολογισμένα κόστη που θα χρεωθούν στην TKR. Τα προϋπολογισμένα κόστη που αναφέρονται στη Σύμβαση αποτελούν το μέγιστο δυνατό ποσό που μπορεί να χρεωθεί από τον Πάροχο των υπηρεσιών. Ο εν λόγω περιορισμός εξασφαλίζει ότι οποιοδήποτε έκτακτο ή επιπλέον κόστος δε θα χρεωθεί στην TKR από τον Πάροχο των υπηρεσιών που είναι ένας όρος προς όφελος της TKR.

Επαναλαμβανόμενες υπηρεσίες

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η Σύμβαση εξειδικεύει τις υπηρεσίες που θα λάβει η TKR εντός της χρήσης 2020. Η εν λόγω Σύμβαση αποτελεί Παράρτημα της Σύμβασης Πλαίσιο για την παροχή των υπηρεσιών («Framework Cooperation and Service Agreement») η οποία εγκρίθηκε από την Διοίκηση το 2011 και περιλαμβάνει τους βασικούς όρους και προϋποθέσεις που διέπουν τη συνεργασία μεταξύ του συνδεδεμένου Παρόχου των υπηρεσιών και της TKR.

Δεν έχουμε εντοπίσει σημαντικές διαφοροποιήσεις μεταξύ του προσχεδίου της Σύμβασης και των συμβάσεων των προηγούμενων ετών ως προς τους βασικούς όρους (μέθοδοι τιμολόγησης, παρεχόμενες υπηρεσίες, κ.λπ.). Σημειώνουμε επίσης ότι, οι προγενέστερες συναφείς συμβάσεις έχουν ελεγχθεί από τακτικούς και φορολογικούς ελεγκτές στο πλαίσιο του τακτικού ελέγχου και του φορολογικού πιστοποιητικού της Ελληνικής εταιρίας αντίστοιχα και δεν υπήρξαν ευρήματα, γεγονός που ενισχύει το δίκαιο και εύλογο της τιμολόγησης των υπηρεσιών αυτών.

4.0 Συμπεράσματα

Η γνώμη μας βασίστηκε στα δεδομένα που ζητήσαμε και μας παρασχέθηκαν, στην προσέγγιση και την μεθοδολογία που ακολουθήσαμε, στα δημόσια διαθέσιμα συγκριτικά στοιχεία που συλλέξαμε, στους κύριους όρους της προτεινόμενης Σύμβασης που επισκοπήσαμε και στις προαναφερθείσες διευκρινίσεις.

Με βάση τους όρους της επιστολής συνεργασίας (engagement letter) με τον Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε. με ημερομηνία 5.8.2019 και υπό την επιφύλαξη των παραπάνω διευκρινίσεων, η σύναψη της Σύμβασης μεταξύ της Deutsche Telekom AG και της Telekom Romania Communications S.A., που αφορά το έτος 2020, αποτελεί δίκαιη και εύλογη συναλλαγή σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν.4548/2018.

Με εκτίμηση,

_____
Αλέξης Χατζηπαύλου
Partner, Ορκωτός Ελεγκτής – Λογιστής
ΑΜ ΣΟΕΛ 42351
Deloitte Ανώνυμη Εταιρία Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών

© Deloitte Certified Public Accountants S.A.2019
All rights reserved