ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΕΜΠΟΡΙΟΥ
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΓΟΡΑΣ
& ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΕΙΣΗΓΜΕΝΩΝ Α.Ε.

Αθήνα, 18-11-2025

Αρ. Πρωτ.: 3859295

Ταχ. Δ/νση : Πλ. Κάνιγγος
Ταχ. Κώδικας : 106 77, Αθήνα
Πληροφορίες : Άγγελος Φίλης
Τηλέφωνο : 210 3893377
E_mail : agfilis@mindev.gov.gr

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

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».**

Την 18-11-2025 καταχωρίσθηκε στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (Γ.Ε.ΜΗ.) με Κωδικό Αριθμό Καταχώρισης 5641926, η από 12-11-2025 ανακοίνωση του Διοικητικού Συμβουλίου της ανώνυμης εταιρείας με την επωνυμία «ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» και αριθμό Γ.Ε.ΜΗ. 1037501000, η οποία συντάχθηκε δυνάμει της από 12-11-2025 απόφασης του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρείας, σύμφωνα με την οποία ενέκρινε την παροχή ειδικής άδειας για την σύναψη συναλλαγών με συνδεδεμένα μέρη με τις διατάξεις των άρθρων 99-101 του Ν.4548/2018, το περιεχόμενο της οποίας έχει ως ακολούθως:

«Το Διοικητικό Συμβούλιο της ΟΤΕ Α.Ε. **ανακοινώνει** στο Γ.Ε.ΜΗ., σύμφωνα με τις παρ. 2 και 3 του άρθρου 101 του Ν.4548/2018, την παροχή ειδικής άδειας από το Διοικητικό Συμβούλιο για τη σύναψη των Επιμέρους Συμφωνιών (“Service Arrangements”) μεταξύ των ΟΤΕ Α.Ε. και DTAG και/ή TDG και/ή DTEH, καθώς και την υπέρβαση του ανώτατου προϋπολογισμού για το έτος 2025 κατά 669.621€ για υπηρεσίες που παρασχέθηκαν στον Τομέα της Τεχνολογίας Δικτύου από τις εταιρείες DTAG και DTEH στον ΟΤΕ στο πλαίσιο εγκεκριμένων από το Διοικητικό Συμβούλιο της ΟΤΕ Α.Ε (συνεδρίαση 3218/13.11.2024/θέμα 3ο) Επιμέρους Συμφωνιών για το 2025, μαζί με την έκθεση αξιολόγησης της ελεγκτικής εταιρείας «Grant Thornton Ανώνυμη Εταιρεία Ορκωτών Ελεγκτών και Συμβούλων Επιχειρήσεων» (“Grant Thornton”) για τις ως άνω Επιμέρους Συμφωνίες (“Service Arrangements”) που προτίθεται να συνάψει ο ΟΤΕ, σύμφωνα με την παρ. 1 σε συνδυασμό με την παρ. 3 του άρθρου 101 του Νόμου 4548/2018.

Για τη χορήγηση της ως άνω ειδικής άδειας το Διοικητικό Συμβούλιο της ΟΤΕ Α.Ε. έλαβε επίσης υπόψη την καταρτισθείσα σύμφωνα με την παρ. 1 του άρθρου 101 του Ν.4548/2018 **Έκθεση αξιολόγησης της ελεγκτικής εταιρείας** «Grant Thornton Ανώνυμη Εταιρεία Ορκωτών Ελεγκτών και Συμβούλων Επιχειρήσεων» (GRANT THORNTON) για τις ως άνω Επιμέρους Συμφωνίες (“Service Arrangements”) που προτίθεται να συνάψει η ΟΤΕ Α.Ε., η οποία (Έκθεση αξιολόγησης) επισυνάπτεται στην ως άνω απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου, ως **Παράρτημα Ι** (Κεφάλαιο Ε): Έκθεση Grant Thornton (της 06-11-2025)

Η αξία των υπηρεσιών που περιλαμβάνονται στις συγκεκριμένες Επιμέρους Συμφωνίες («Service Arrangements») αναφέρεται αναλυτικά ανά υπηρεσία στη συνημμένη στην απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου Παράρτημα Ι.
Οι Επιμέρους Συμφωνίες ("Service Arrangements") **θα υπογραφούν** μόνο μετά την ολοκλήρωση όλων των διαδικασιών σε σχέση με τη χορήγηση της ειδικής άδειας σύμφωνα με το άρθρο 101 παρ. 2 του Ν. 4548/201 και θα ισχύσουν **έως τις 31-12-2026.**»

Η Έκθεση Αξιολόγησης επισυνάπτεται στην παρούσα ανακοίνωση και αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της.

Ο Προϊστάμενος της Διεύθυνσης

Αθανάσιος Αργυρόπουλος

Grant Thornton

06/11/2025

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), με την νέα Σύμβαση Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών ('Νέα ΣΠΣΠΥ') που θα συναφθεί, των θυγατρικών της Telekom Deutschland GmbH (Germany), με την Σύμβαση Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών 37916 (ΣΠΣΠΥ 37916), και Deutsche Telekom Europe Holding (Germany), με την Σύμβαση Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών (ΣΠΣΠΥ 2024) είναι δίκαιη και εύλογη για τον Οργανισμό Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε. και τους μετόχους που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας

1.0 Εισαγωγή

Σε συνέχεια της μεταξύ μας σύμβασης με ημερομηνία 01.10.2025, η Grant Thornton Ανώνυμη Εταιρεία Ελεγκτών και Συμβούλων Επιχειρήσεων (εφεξής αναφερόμενη και ως «**Grant Thornton**») προχώρησε στην εκπόνηση της παρούσας έκθεσης αξιολόγησης (εφεξής η «**Έκθεση**»), σύμφωνα με τις διατάξειςτης 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:

1. Deutsche Telekom AG (Γερμανία) (εφεξής «**DTAG**» ή ο «**Πάροχος**») και των θυγατρικών της Telekom Deutschland GmbH (Germany) (εφεξής "TDG") και Deutsche Telekom Europe Holding (DTEH) (also TDG and DTEH, jointly referred to as the "Service Providers") και
2. Οργανισμού Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε. (εφεξής ο «**ΟΤΕ**»), για τους μετόχους του ΟΤΕ που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος, συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας και εξηγεί τις παραδοχές στις οποίες βασίζεται η παρούσα έκθεση μαζί με τις μεθόδους που χρησιμοποιήθηκαν.

Η προτεινόμενη συναλλαγή αφορά την παροχή υπηρεσιών από τη DTAG και/ή τη TDG και/ή τη DTEH προς τον ΟΤΕ με σύμβαση (εφεξής η «**Σύμβαση**»), η οποία θα καλύπτει τις εξής 4 ξεχωριστές συμφωνίες υπηρεσιών (Service Arrangements, εφεξής οι «**Συμφωνίες Υπηρεσιών**»), για το έτος 2026, αρχής γενομένης από την ημερομηνία υπογραφής της Σύμβασης, σε συνέχεια χορήγησης ειδικής άδειας από το Διοικητικό Συμβούλιο του ΟΤΕ ή τη Γενική Συνέλευση των μετόχων του ΟΤΕ, εφόσον αυτό ζητηθεί από τη μειοψηφία των μετόχων του ΟΤΕ σύμφωνα με το ά. 100 του Ν.4548/2018, και έως τις 31.12.2026:

α) Τεχνολογία Δικτύου (Network Technology)

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

γ) Διεθνείς Υπηρεσίες Εμπορικού Τερματικού Εξοπλισμού (Intl Mobile Device Business Services)

δ) Προμήθειες (Procurement).

Η Σύμβαση υπάγεται στην εγκεκριμένη από το Διοικητικό Συμβούλιο του ΟΤΕ, σύμφωνα με τα ειδικότερα αναφερόμενα παρακάτω στην παρ. 1.1, «Συμφωνία-Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών» μεταξύ της DTAG και/ή της TDG και/ή της DTEH και του ΟΤΕ, που ολοκληρώθηκε σε συνέχεια της έγκρισής της. Η Σύμβαση αποτελεί συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος, όπου τα συνδεδεμένα μέρη (σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα 24 και 27 – ΔΛΠ 24 και ΔΛΠ27, αντιστοίχως) αποτελούνται από α) την DTAG, που αποτελεί άμεσο μέτοχο του ΟΤΕ, και β) τον ΟΤΕ.

1.1 Σκοπός της Παρούσας Έκθεσης

Στις 20 Δεκεμβρίου του 2018, το Διοικητικό Συμβούλιο του ΟΤΕ στη συνεδρίασή του με αριθ. 3078/20.12.2018 (Θέμα 10.4ο) ενέκρινε τη σύναψη νέας, αμφίδρομης «Σύμβασης - Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών» (Νέα ΣΠΣΠΥ) μεταξύ DTAG και ΟΤΕ, η οποία ρυθμίζει όλες τις Επιμέρους Συμφωνίες μεταξύ του ΟΤΕ (παρόχου ή αποδέκτη υπηρεσίας) και της DTAG (παρόχου ή αποδέκτη υπηρεσίας), οι οποίες συνάπτονται μετά την υπογραφή της Νέα ΣΠΣΠΥ για την παροχή υπηρεσιών.

Με την από 9.11.2021 Σύμβαση Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών 37916 (ΣΠΣΠΥ 37916) που συνάφθηκε μεταξύ της COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ Α.Ε (εφεξής "COSMOTE") και DTEH ρυθμίζονται όλες τις Επιμέρους Συμφωνίες μεταξύ της COSMOTE (αποδέκτη υπηρεσίας) και της DTEH (παρόχου υπηρεσίας), οι οποίες συνάπτονται μετά την υπογραφή της ΣΠΣΠΥ 37916 για την παροχή υπηρεσιών.

Με την υπ' αριθ. 3189349 απόφαση του Υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων που εκδόθηκε στις 02.01.2024, εγκρίθηκε η συγχώνευση των εταιρειών «ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ και «COSMOTE ΚΙΝΗΤΕΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ ΜΟΝΟΠΡΟΣΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ» με απορρόφηση της δεύτερης από την πρώτη και συνεπώς, η ΟΤΕ κατέστη καθολικός διάδοχος της COSMOTE αναλαμβάνοντας όλα τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις της COSMOTE μεταξύ των οποίων και αυτά έναντι της DTEH που απορρέουν από την ανωτέρω ΣΠΣΠΥ 37916.

Με την από 9.1.2024 Σύμβαση Πλαίσιο Συνεργασίας και Παροχής Υπηρεσιών 2024 (ΣΠΣΠΥ 2024) που συνάφθηκε μεταξύ του ΟΤΕ και της TDG ρυθμίζονται όλες τις Επιμέρους Συμφωνίες μεταξύ του ΟΤΕ (παρόχου ή αποδέκτη υπηρεσίας) και της TDG (παρόχου ή αποδέκτη υπηρεσίας), οι οποίες συνάπτονται μετά την υπογραφή της ΣΠΣΠΥ 2024 για την παροχή υπηρεσιών.

Οι βασικοί όροι τόσο της Νέα ΣΠΣΠΥ όσο και της ΣΠΣΠΥ 2024 αναφέρουν μεταξύ άλλων, ότι:

- Τα συμβαλλόμενα μέρη δύνανται να λειτουργούν ως Πάροχος Υπηρεσίας και ως Αποδέκτης Υπηρεσίας.
- Οι συγκεκριμένες παρεχόμενες υπηρεσίες και η συγκεκριμένη αμοιβή για καθεμία από αυτές τις υπηρεσίες συμφωνούνται μεταξύ DTAG ή/και TDG και ΟΤΕ σε χωριστές συμφωνίες («Επιμέρους Συμφωνίες»), οι οποίες θα επισυνάπτονται ως Παραρτήματα στην Νέα ΣΠΣΠΥ ή/και ΣΠΣΠΥ 2024, υπό τον όρο έγκρισης εκάστης Επιμέρους Συμφωνίας από τα αρμόδια όργανα του ΟΤΕ, σύμφωνα με τις σχετικές προβλέψεις του Νόμου και των πολιτικών και κανονισμών του ΟΤΕ, όπως θα ισχύουν.
- Σύμφωνα με την Νέα ΣΠΣΠΥ και την ΣΠΣΠΥ 2024 η αμοιβή που θα καταβάλλεται στον παρόχο υπηρεσίας για τις συμφωνημένες υπηρεσίες θα είναι ποσοστό επί του πλήρους κόστους (ίδιον κόστος και κόστη τρίτων) για την παροχή των υπηρεσιών πλέον περιθωρίου κέρδους 5% επί των ιδίου (του παρόχου υπηρεσίας) κόστους, το οποίο (ποσοστό) θα καθορίζεται από τους παράγοντες κατανομής κόστους που θα συμφωνούνται στις Επιμέρους Συμφωνίες. Οι παράγοντες κατανομής κόστους θα ποικίλλουν ανάλογα με την υπηρεσία και θα είναι σε συμφωνία πάντα με την «αρχή των ίσων αποστάσεων» σύμφωνα με την ισχύουσα ελληνική νομοθεσία, αναφορικά με τις ενδοομιλικές συναλλαγές και σύμφωνα με τον ισχύοντα Κανονισμό Τεκμηρίωσης Τιμών Ενδοομιλικών Συναλλαγών του Ομίλου ΟΤΕ.

Η πιο πρόσφατη ετήσια Σύμβαση μεταξύ της DTAG και του ΟΤΕ λήγει στις 31.12.2025, ενώ η διοίκηση του ΟΤΕ επιθυμεί να συνάψει μία παρόμοια Σύμβαση για το έτος 2026. Συνεπώς, σύμφωνα με την προηγούμενη ετήσια σύμβαση που ίσχυε για το έτος 2025, το αντίστοιχο πεδίοεφαρμογής της Σύμβασης για το 2026 αφορά την παροχή υπηρεσιών στους ακόλουθους τομείς:

- **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 τεχνογνωσίας 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 προσφέρονταισε αυτόν τον τομέα αποσκοπούν στο 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).

- **Διεθνείς Υπηρεσίες Εμπορικού Τερματικού Εξοπλισμού (International Mobile Device Business Services) -** οι υπηρεσίες που 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 του ΟΤΕ 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.

Η Σύμβαση θα καλύπτει το έτος 2026, αφού πρώτα χορηγηθεί ειδική άδεια από το ΔιοικητικόΣυμβούλιο («**Δ.Σ.**») του ΟΤΕ, ή τη Γενική Συνέλευση («**ΓΣ**») των μετόχων του ΟΤΕ, εφόσον αυτό ζητηθεί από τη μειοψηφία των μετόχων του ΟΤΕ σύμφωνα με το άρθρο 100 του Ν.4548/2018, 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 τηνεταιρεία τρίτου μέρους, η οποία αξιολογεί κατά πόσον η συναλλαγή είναι δίκαιη και εύλογη γιατην 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/ DTAG αποτελεί συνδεδεμένο μέρος, καθώς 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, και θα επεξηγηθούν οι παραδοχές και οι μέθοδοι που χρησιμοποιήθηκαν για αυτή την αξιολόγηση.

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 2012-2025).

- Δημοσιευμένα στοιχεία και μελέτες σχετικά με την παροχή υπηρεσιών 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 Τιμολόγησης Ενδοομιλικών Συναλλαγών - 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:

- 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 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 (Ιανουάριος 2022)» (εφεξής «Οδηγίες του ΟΟΣΑ») που θεωρείται διεθνώς η πλέον έγκυρη πηγή σχετικά με την εφαρμογή της «αρχής των ίσων αποστάσεων». Η εν λόγω αρχή αποτελεί τον κανόνα τον οποίο χρησιμοποιούν οι χώρες μέλη του ΟΟΣΑ προκειμένου να προσαρμόσουν για φορολογικούς σκοπούς τα χαρακτηριστικά των εμπορικών και οικονομικών σχέσεων μεταξύ συνδεδεμένων επιχειρήσεων σε εκείνα που θα επικρατούσαν μεταξύ ανεξάρτητων επιχειρήσεων υπό συγκρίσιμες συνθήκες. Πρόκειται για αρχή της διεθνούς φορολογίας που επιδιώκει να αναπαράγει τις δυνάμεις αγοράς στο πλαίσιο των συναλλαγών μεταξύ συνδεδεμένων μερών, με στόχο τη διασφάλιση της κατάλληλης φορολογικής βάσης 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 θα υποβληθεί σε δημοσιότητα σύμφωνα με τα άρθρα 101 και 13 του Ν. 4548/2018 (υποβολή προς καταχώριση στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (Γ.Ε.ΜΗ.).

Διευκρινίζεται ότι στα πλαίσια της παρούσας Έκθεσης, η Grant Thornton 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 Grant Thornton δε φέρει καμία ευθύνη αναφορικά με τη χρήση ή αποφάσεις που μπορούν να ληφθούν βασισμένες στην παρούσα Έκθεση. Η Grant Thornton δε φέρει καμία ευθύνη για τυχόν βλάβη ή ζημία που μπορεί να προκύψει, λόγω αποφάσεων ή πράξεων που βασίστηκανστην 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, • Διεθνείς Υπηρεσίες Εμπορικού Τερματικού Εξοπλισμού και Προμήθειες).

© 2025 Grant Thornton Ορκωτοί Ελεγκτές Σύμβουλοι Επιχειρήσεων | Κατεχάκη 58, 115 25 Αθήνα | T: +30 210 7280000 Φ: +30 210 7212222 | www.grant-thornton.gr

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 διατυπώνουν τις προϋποθέσεις εγκυρότητας συναλλαγώνμε συνδεδεμένα μέρη και παρουσιάζονται συνοπτικά παρακάτω.

2.1 Άρθρο 99

Το Άρθρο 99 προβλέπει, μεταξύ άλλων, ότι όλες οι συμβάσεις μεταξύ μιας εταιρίας και συνδεδεμένων με αυτήν μερώνπρέπει 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 σεοργανωμένη αγορά είναι εκείνα που ορίζονται στην παρ. 2 (β) του Άρθρου 99. Επιπλέον, ωςσυνδεδεμένα μέρη για εισηγμένες εταιρίες ορίζονται 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 συναλλακτικώνσχέσεων 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).

Σύμφωνα με τη ρύθμιση του Ν. 4548/2018, 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 ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου 5% ή μεγαλύτερο) της εταιρίας (εν προκειμένω του ΟΤΕ), εντός 10 ημερών από τη δημοσίευση της ανακοίνωσης της χορήγησης άδειας από το Δ.Σ. της εταιρίας, ή
- όταν η λήψη απόφασης από το Δ.Σ. σχετικά με τη χορήγηση αδείας για συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος είναι αδύνατη (π.χ. λόγω σύγκρουσης συμφερόντων των περισσότερων μελών του- άρθρ. 97 παρ. 3 Ν.4548/2018).

Σε περίπτωση χορήγησης άδειας για τέτοιου τύπου συναλλαγή με συνδεδεμένο μέρος από τη Γενική Συνέλευση της 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 εταιρίας δοθεί 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, σε εταιρείες με μετοχές εισηγμένες σε ρυθμιζόμενη αγορά, η απόφαση του αρμόδιου εταιρικού οργάνου (ΔΣ ή ΓΣ κατά περίπτωση) για την έγκριση συναλλαγών μεσυνδεδεμένα μέρη λαμβάνεται με βάση έκθεση αξιολόγησης «*ορκωτού ελεγκτή λογιστή ή ελεγκτικής εταιρείας ή άλλου ανεξάρτητου προς τηνεταιρεία τρίτου μέρους, η οποία αξιολογεί κατά πόσον η συναλλαγή είναι δίκαιη και εύλογη γιατην 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, ανακοινώνεται από το ΔΣ και υποβάλλεται σε δημοσιότητα με καταχώριση στο ΓΕ.ΜΗ. πριν από την ολοκλήρωση της συναλλαγής. Για εταιρίες με μετοχές εισηγμένες σε ρυθμιζόμενη αγορά, η ανωτέρω ανακοίνωσηπρέπει 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 τουσχετικού 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 οφέλητου απορρέουν από την ανάθεση εξειδικευμένων υπηρεσιών σε έμπειρες εταιρίες με παγκόσμια τεχνογνωσία στον τομέα των τηλεπικοινωνιών.
- Τέλος, με βάση τα παραπάνω, εκτιμήσαμε την καταλληλόλητα 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.

3.1.1 Οι Προκλήσεις του Κλάδου Τηλεπικοινωνιών

Η ανταπόκριση στις προκλήσεις της αγοράς, η προσαρμογή στις τάσεις του κλάδου, η εφαρμογήτων κανόνων που επιβάλλουν οι ρυθμιστικές αρχές και η άμεση προσαρμογή στις 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/υπηρεσίεςή/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 τηνποιότητα των υπηρεσιών που λαμβάνουν.
- στην αυξημένη ζήτηση των καταναλωτών για ευρυζωνικότητα, λήψη δεδομένων και εφαρμογές που απαιτούν υψηλή κατανάλωση δεδομένων (data-heavy applications), και

[1] Βλ GSMA (2025) "Global Mobile Trends; The mobile Economy 2025.".

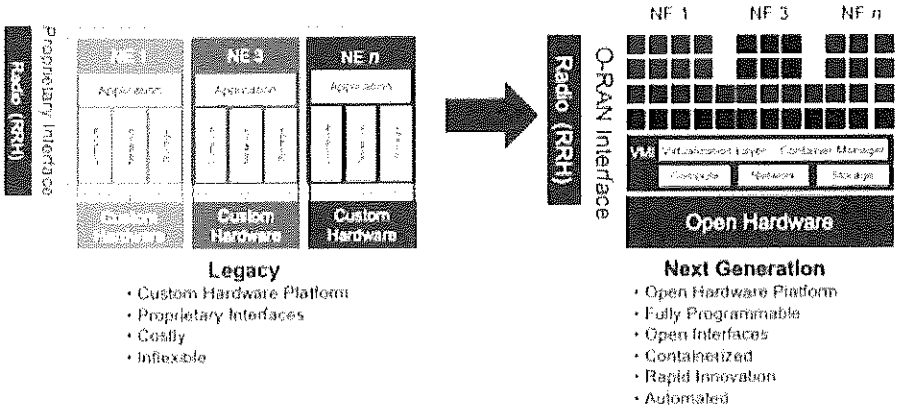
© 2025 Grant Thornton Ορκωτοί Ελεγκτές Σύμβουλοι Επιχειρήσεων | Κατεχάκη 58, 115 25 Αθήνα | T: +30 210 7260000 Φ: +30 210 7212222 | www.grant-thornton.gr

- στον αυξανόμενο ανταγωνισμό που ασκούν νέο-εισερχόμενες εταιρίες στην αγορά τωντηλεπικοινωνιών, οι οποίες παραδοσιακά δεν θεωρούνταν ανταγωνιστές (π.χ. εταιρίες ψηφιακού περιεχομένου, πάροχοι υπηρεσιών διαδικτύου και 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 οδηγεί τους παρόχους τηλεπικοινωνιών να προσφέρουν όλο και περισσότερο πακέτα υπηρεσιών (π.χ. υπηρεσίες TriplePlay ή Quad Play), καθώς τα ασύρματα ευρυζωνικά δίκτυα (π.χ. το ήδη αναπτυσσόμενο δίκτυο 5G) επέτρεψαν τους διαχειριστές να προσθέσουν κινητικότητα (mobility) στις υπηρεσίεςτους όπως και να προσφέρουν νέες υπηρεσίες (π.χ. πλοήγηση/navigation)[2] και, ειδικότερα, υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας προστιθέμενης αξίας (mobile value added services, MVAS, υπηρεσίες και εφαρμογές κινητής τηλεφωνίας, δηλαδή, που προσφέρονται από παρόχους τηλεπικοινωνιών και δεν αφορούν τυπικές υπηρεσίες επικοινωνίας). Αντιστοίχως, η παγκόσμιααγορά MVAS, προβλέπεται ότι θα αυξηθεί με σωρευτικό μέσο ρυθμό ανάπτυξης (CAGR) 12,9% μέχρι το 2033.[3]

Αντιθέτως, σε παραδοσιακά δίκτυα παλαιού τύπου (legacy networks), κάθε υπηρεσία λειτουργείστο δικό της δίκτυο (π.χ. σταθερή τηλεφωνία σε δημόσια τηλεφωνικά δίκτυα ή PSTN, κινητές φωνητικές υπηρεσίες σε δίκτυα κινητής τηλεφωνίας, τηλεοπτικές εκπομπές μέσω δορυφορικώνκαι καλωδιακών δικτύων, κλπ.).

Αρχιτεκτονικές διαφορές μεταξύ Παραδοσιακών Δικτύων και NGN



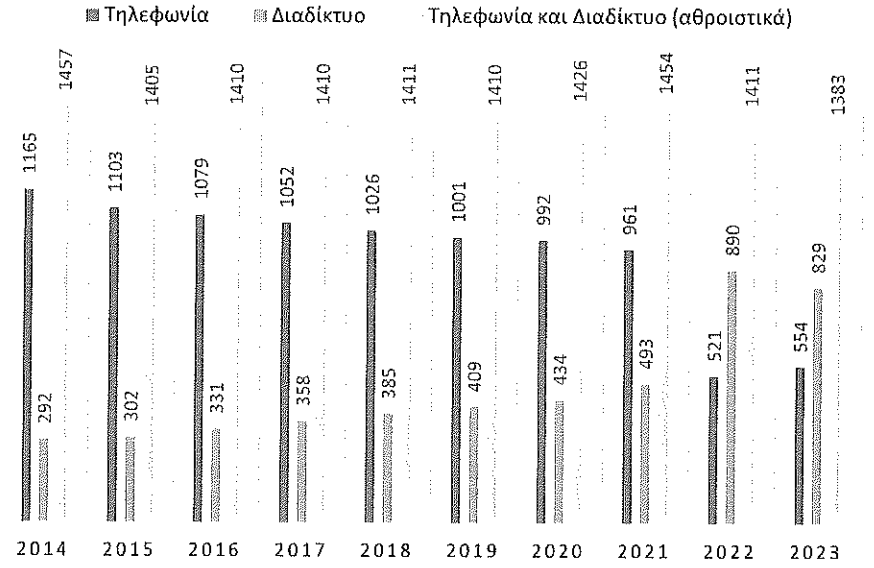
Πηγή: Mavenir (2019), "THE TOP CHARACTERISTICS OF A NEXT GENERATION NETWORK"

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, μεταξύ άλλων (όπως το ρυθμιστικό πλαίσιο λειτουργίας παρόχων τηλεπικοινωνιών), σε μειωμένο Μέσο Έσοδο ανά Χρήστη (Average Revenue Per User – ARPU) και σε όλο και πιο αυστηρά περιθώρια κέρδους για τους παρόχους τηλεπικοινωνιών παγκοσμίως. 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 από το 2016 παραμένουν σε ένα σταθερό υψηλό επίπεδο, είναι πολύ χαμηλότερα από τα προ-κρίσης επίπεδά τους.

[2] Βλ OECD (2015) "Triple and Quadruple Play Bundles of Communication Services".

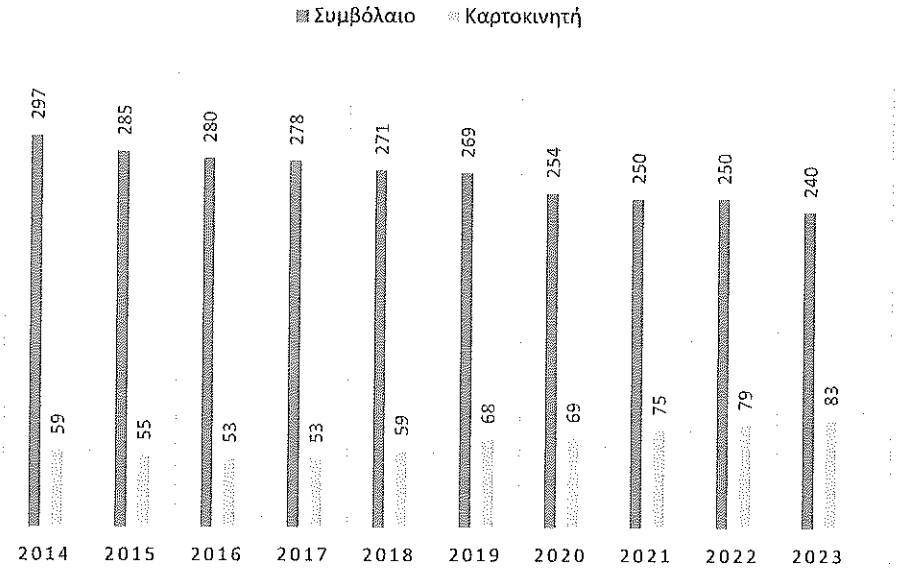
[3] Βλ "Mobile Value-Added Service Market (MVAS) (2025): Market Size, Share, Trends and Forecast by Solution, Device Type, End-User, Vertical, and Region, 2025-2033" report has been added to www.imarcgroup.com.

Λιανικά έσοδα από την παροχή υπηρεσιών τηλεφωνίας και Διαδικτύου σε σταθερή θέση



Πηγή: Πλέον πρόσφατη Ετήσια Επισκόπηση Αγορών 2023 από την ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των ενεργών αδειοδοτημένων παρόχων)

Μέσο ετήσιο έσοδο ανά σύνδεση κινητής τηλεφωνίας



Πηγή: Πλέον πρόσφατη Ετήσια Επισκόπηση Αγορών 2023 από την ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των ενεργών αδειοδοτημένων παρόχων)

© 2025 Grant Thornton Ορκωτοί Ελεγκτές Σύμβουλοι Επιχειρήσεων | Κατεχάκη 58, 115 25 Αθήνα | T: +30 210 7280000 Φ: +30 210 7212222 | www.grant-thornton.gr

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 πουδραστηριοποιούνται 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 σεθέση 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 τηγενικότερη 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 γίνειτόσο 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 συνδεδεμένηεταιρία 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 ναεπωφεληθεί από την κοινή εταιρική κουλτούρα του ομίλου, τελικά επιταχύνοντας την επίτευξη του απαιτούμενου αποτελέσματος.

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 της οντότητας εντός του ομίλου βασίζεται σε αντικειμενικούς λόγους και οι όροι της συμφωνίας εξωτερικής ανάθεσης (outsourcing arrangement) έχουν καθοριστεί βάσει ίσων αποστάσεων και αντιμετωπίζει ρητά συγκρούσεις συμφερόντων που ενδέχεται να εμπεριέχονται σε μία τέτοια συμφωνία εξωτερικής ανάθεσης». [4]

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 όροότι ο πάροχος υπηρεσιών στον οποίο ανατίθεται μια συγκεκριμένη εργασία χρησιμοποιεί υψηλήςποιότητας εξοπλισμό).

Η εξωτερική ανάθεση καθηκόντων είναι επίσης ένας αποτελεσματικός τρόπος για να ξεπεραστείτο 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 ναεπωφεληθούν μέσω:

[4] Βλ. EBA (2019) "Final Report on EBA Guidelines on Outsourcing Arrangements".

© 2025 Grant Thornton Ορκωτοί Ελεγκτές Σύμβουλοι Επιχειρήσεων | Κατεχάκη 58, 115 25 Αθήνα | Τ: +30 210 7280000 Φ: +30 210 7212222 | www.grant-thornton.gr

- εξοικονόμησης κόστους, λόγω του χαμηλότερου κόστους εργασίας, λιγότερο δαπανηρήςυποδομής ή/και εξοπλισμού του παρόχου των υπηρεσιών, ή συνδυάζοντας παρόμοιες υπηρεσίες που παρέχονται από διαφορετικά στελέχη της κάθε θυγατρικής του ευρύτερουομίλου, επιτυγχάνοντας, κατ' αυτόν τον τρόπο συνέργειες κόστους,
- πρόσβασης σε εξειδικευμένη τεχνογνωσία, καθώς οι ανθρώπινοι πόροι που απαιτούνται γιατη 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 σημαντικάκαθήκοντα, 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) 11,5% μέχρι το 2030.[5] 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 4,2% μέχρι το 2029.[6]

Όσον αφορά τις δραστηριότητες που ανατίθενται συχνότερα, ένα αναδυόμενο χαρακτηριστικότου 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 υπάρχουνπολλαπλά 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 έχειαυξηθεί 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 καιτη 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 πολύπλοκαστη 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.

[5] Βλ. GlobeNewswire (June 2023) 11.5% CAGR for Managed Network Services Market Worth $143.4Bn by 2030 with Managed WAN Segment Driving Growth Report by The Insight Partners

[6] Βλ. Report GlobeNewswire (October 23) The Global Business Process Outsourcing (BPO) Market Expected to Reach USD 241370m by 2029

© 2025 Grant Thornton Ορκωτοί Ελεγκτές Σύμβουλοι Επιχειρήσεων | Κατεχάκη 58, 115 25 Αθήνα | T: +30 210 7280000 Φ: +30 210 7212222 | www.grant-thornton.gr

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, επιταχύνονται οι οικονομίες κλίμακας 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' αυτόντον 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, ηαποτελεσματική 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 προςτην 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 σεκάθε αγορά όπου δραστηριοποιείται. Το 2024, η DTAG παρουσίασε συνολικά έσοδα άνω των € 115.8 δισ. με περίπου τα 3/4 αυτών να προέρχονται εκτός της Γερμανίας, όπου και εδρεύει η εταιρία.

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 στιςανάγκες και τις απαιτήσεις του ΟΤΕ, βοηθώντας την εταιρία να προσφέρει νέες υπηρεσίες ή/καινα 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 σημαντικήσυμβολή της στην τεχνολογία/αρχιτεκτονική/υποδομή δικτύων, ενδέχεται να υπάρχουν σημαντικά οφέλη στην ανάθεση δραστηριοτήτων προμηθειών και συναφών δραστηριοτήτωντου συνεπάγονται διαπραγματεύσεις με άλλους συμμετέχοντες στην παγκόσμια αγορά τηλεπικοινωνιών. Για παράδειγμα, οι δραστηριότητες προμηθειών περιλαμβάνουν τις διαδικασίεςτου 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 τηςοικονομικής 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, ειδικά στον τομέα των τηλεπικοινωνιών, επηρεάζεται συνήθως από το μέγεθός του (δηλαδή τη χωρητικότητα του δικτύου, την πελατειακή βάση, κλπ.). Από την άποψη αυτή, οι ανάθεση εργασιών προμηθειώνσε 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 τηςαπόδοσης του πλειοδότη.

© 2025 Grant Thornton Ορκωτοί Ελεγκτές Σύμβουλοι Επιχειρήσεων | Κατεχάκη 58, 115 25 Αθήνα | T: +30 210 7280000 Φ: +30 210 7212222 | www.grant-thornton.gr

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. Ωςεκ τούτου, με βάση τις συζητήσεις που πραγματοποιήσαμε με τους εκπροσώπους της διοίκησηςτου 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 καιδιαχείριση έργου) και ανάθεση υπηρεσιών 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, εξειδικευμένου μεν στις συγκεκριμένες υπηρεσίες χωρίς όμως τη γνώση του τηλεπικοινωνιακού περιβάλλοντος, θα απαιτούσε επιπρόσθετα τη χρήση εσωτερικών πόρων για την υλοποίηση και πιθανώς να οδηγούσε σε υποδεέστερο σχεδιασμό, λόγω της έλλειψης εξειδίκευσης στο συγκεκριμένο τομέα από τον τρίτο πάροχο (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).
- **Διεθνείς Υπηρεσίες Εμπορικού Τερματικού Εξοπλισμού (International Mobile Device Business Services)** - 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 της 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. 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 δύναται να λάβει 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 τον πολύπλοκο, αλλά κρίσιμο τομέα, των τεχνολογιών δικτύου.

© 2025 Grant Thornton Ορκωτοί Ελεγκτές Σύμβουλοι Επιχειρήσεων | Κατεχάκη 58, 115 25 Αθήνα | T: +30 210 7280000 Φ: +30 210 7212222 | www.grant-thornton.gr

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 (2012-2025), ως αποτέλεσμα των αντίστοιχων Συμβάσεων προηγούμενων ετών.

Ενδεικτικά, βάσει των εσωτερικών εγγράφων που επισκοπήσαμε, ο ΟΤΕ κατάφερε, στον τομέατης 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 εκσυγχρονίσει τον εξοπλισμό δικτύου ραδιοπρόσβασης (RAN), εξοικονομώντας κόστη σε σχέση με τον υφιστάμενο εξοπλισμό, και διασφαλίζοντας ταχύτερο χρόνο διάθεσης στην αγορά λόγω της απορρέουσας συγκεντροποίησης (centralization) της διαδικασίας RFQ.
- 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 αντικαταστήσει επιτυχώς τον εξοπλισμό VDSL με τον εξοπλισμό VDSL IAD που επιτρέπειμεγαλύτερες ταχύτητες στο διαδίκτυο.
- Να ολοκληρώσει επιτυχώς την προμήθεια υλικού που σχετίζεται με τη λειτουργία του δικτύου, καθώς και λογισμικό που αφορά στα συστήματα πληροφορικής (IT) του ΟΤΕ.

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 σημαντικήεξοικονόμηση κόστους.

© 2025 Grant Thornton Ορκωτοί Ελεγκτές Σύμβουλοι Επιχειρήσεων | Κατεχάκη 58, 115 25 Αθήνα | T: +30 210 7280000 Φ: +30 210 7212222 | www.grant-thornton.gr

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.
- 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 κόστητου 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 τουιδίου κόστους του Παρόχου των υπηρεσιών για τις υπηρεσίες που παρείχε (και όχι επί τουκόστους με το οποίο επιβαρύνθηκε από τρίτα μέρη) είναι σύμφωνο με την αρχή των ίσωναποστάσεων.
- Τέλος, συγκρίναμε τους όρους 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 που εφαρμόζουν ανεξάρτητοι πάροχοι υπηρεσιών, όπως η σταθερή τιμολόγηση ανά έργο ή η χρονοχρέωση με βάση το χρόνο που δαπανήθηκε.[7] Οι Οδηγίες του ΟΟΣΑ αποδέχονται ένα μοντέλο τιμολόγησης βάσει κόστους, παρόμοιο με αυτό πουπεριγράφεται στη Σύμβαση, το οποίο θεωρούν ως σύμφωνο με την αρχή των ίσων αποστάσεων για την τιμολόγηση ενδοομιλικών υπηρεσιών.[8]

Σύμφωνα με τη Σύμβαση, ο Πάροχος των υπηρεσιών επιμερίζει το συνολικό κόστος μιας υπηρεσίας σε όλες τις εταιρείες του Ομίλου DTAG που λαμβάνουν αυτή την υπηρεσία μέσω προκαθορισμένων κλειδιών κατανομής κόστους και κατά συνέπεια χρεώνει στον ΟΤΕ ένα μέρος των συνολικών εξόδων που τον επιβάρυναν (ίδια κόστη και κόστη τρίτων μερών), όπως αυτό καθορίζεται από τα κλειδιά κατανομής κόστους, συν ένα περιθώριο κέρδους (mark-up) επί τουιδίου κόστους μόνο. Το περιθώριο κέρδους επί του ιδίου κόστους είναι σταθερό και ίσο με 5%.

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 τωνυπηρεσιών,
- Η κατανομή κόστους σε κάθε λήπτη της υπηρεσίας, ήτοι σε κάθε εταιρία του Ομίλου DTAG που λαμβάνει τη σχετική υπηρεσία,
- Το περιθώριο κέρδους που εφαρμόζεται επί του ιδίου κόστους.

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

[8] Βλ. OECD (2022) "OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations", par. 7.3

© 2025 Grant Thornton Ορκωτοί Ελεγκτές Σύμβουλοι Επιχειρήσεων | Κατεχάκη 58, 115 25 Αθήνα | T: +30 210 7280000 Φ: +30 210 7212222 | www.grant-thornton.gr

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 πουμας παρασχέθηκαν, τα κόστη που περιλαμβάνονται στο σχετικό υπολογισμό τιμολόγησης της DTAG, μπορούν αρχικά να διαχωριστούν σε δύο κύριες κατηγορίες: τα ίδια έξοδα και τα έξοδατρίτων μερών.

Τα ίδια έξοδα είναι τα λειτουργικά έξοδα του Παρόχου των υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένωνκαι των εξόδων που συνδέονται με το συντονισμό και τη διαχείριση τρίτων μερών. Οι βασικέςκατηγορίες ιδίων εξόδων είναι οι εξής: α) Έξοδα προσωπικού, β) Αποσβέσεις, γ) Λοιπά λειτουργικά έξοδα. Τα εν λόγω κόστη μπορούν να θεωρηθούν εύλογα λειτουργικά κόστη για τιςπαρεχόμενες υπηρεσίες.

Τα έξοδα τρίτων μερών αναφέρονται σε χρεώσεις από ανεξάρτητα μέρη για συνεισφορέςαπαραίτητες 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. Ηεφαρμογή 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.[9]

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 για την κερδοφορία από την παροχή διοικητικών υπηρεσιών που διεξήχθη στο πλαίσιο του Φάκελου Τεκμηρίωσης του ΟΤΕ για τη χρήση 2025.

Ο σκοπός της εν λόγω μελέτης είναι να εντοπίσει ανεξάρτητους παρόχους υπηρεσιών πουεπιτελούν 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 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 ποσοτικοποιηθούν. Σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι συνήθως σκόπιμο να χρησιμοποιούνται 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.

Η σχετική συγκριτική μελέτη προσδιόρισε ένα ενδοτεταρτημοριακό εύρος περιθωρίων κέρδους επί κόστους το οποίο κυμαίνεται από 1,38% έως 23,56%. 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 εύρουςπου σημαίνει μικρότερη δαπάνη για τον ΟΤΕ.

[9] Βλ. OECD (2022) "OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations", paragraph 7.31

© 2025 Grant Thornton Ορκωτοί Ελεγκτές Σύμβουλοι Επιχειρήσεων | Κατεχάκη 58, 115 25 Αθήνα | T: +30 210 7280000 Φ: +30 210 7212222 | www.grant-thornton.gr

Κατανομή Κόστους

Μετά τον εντοπισμό του σχετικού συνολικού κόστους προς επαναχρέωση και την εφαρμογή τουπεριθωρίου 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 σχετικάποσά 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 υπηρεσιώνχρεώνεται 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, όπωσκεφαλαιουχικές 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 στον ΟΤΕ. Τα προϋπολογισμένα κόστη που αναφέρονται στη Σύμβαση αποτελούν το μέγιστο δυνατό ποσό που μπορεί να χρεωθεί από τον Πάροχο των υπηρεσιών για τις εν λόγω υπηρεσίες.

Αντιστοίχως, ζητήθηκε και μας παρασχέθηκε η ανάλυση των προϋπολογισμένων και πραγματικών ποσών που τελικά χρεώθηκαν στην Εταιρεία για τις υπηρεσίες που έλαβε το 2025. Βάσει της εν λόγω ανάλυσης παρατηρήθηκε υπέρβαση κόστους από τα προϋπολογισθέντα ποσά για τον ΟΤΕ κατά το ποσό των € 669.621. Η υπέρβαση οφείλεται στην πώληση της T-Mobile Netherlands (TMNL). Λόγω της ως άνω πώλησης, η T-Mobile Netherlands (TMNL), έπαυσε να λαμβάνει υπηρεσίες και δεν συμμετέχει πλέον στο μοντέλο κατανομής των χρεώσεων μεταξύ των εταιρειών του Ομίλου Telekom με τη χρήση ενοποιημένου κλειδιού διανομής. Στο πλαίσιο αυτό, η Deutsche Telekom AG προχώρησε σε ανακατανομή της αμοιβής που λαμβάνει ως πάροχος υπηρεσιών μεταξύ των συνδεδεμένων εταιρειών του Ομίλου Telekom (Natcos) στις οποίες παρέχονται υπηρεσίες. Η κατανομή βασίστηκε σε μοντέλο χρέωσης που αφορά στον Τομέα Τεχνολογία Δικτύου και το οποίο με στόχο τη δίκαιη κατανομή κόστους μεταξύ των εταιρειών του Ομίλου Telekom στις οποίες παρέχονται οι υπηρεσίες Τεχνολογίας Δικτύου, χρησιμοποιεί ενοποιημένο κλειδί διανομής για τις υπηρεσίες αυτές, το οποίο διαμορφώνεται από τα έσοδα από τις εν λόγω υπηρεσίες (Service Revenues) και το μέγεθος δικτύου (RAN Sites). Το εν λόγω μοντέλο παρουσιάστηκε στην υπ' αριθμό 3191/08.11.2023 εισήγηση προς το Διοικητικό Συμβούλιο ΟΤΕ.

Επαναλαμβανόμενες υπηρεσίες

Όπως έχει ήδη αναφερθεί, η Σύμβαση εξειδικεύει τις υπηρεσίες που θα λάβει ο ΟΤΕ εντός της χρήσης 2026. 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 2018 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 τους τακτικούς και φορολογικούς ελεγκτές στο πλαίσιο του τακτικού ελέγχου και του φορολογικού πιστοποιητικού της Ελληνικής εταιρίας αντίστοιχα και δεν υπήρξαν ευρήματα, γεγονός που επιβεβαιώνει το δίκαιο και εύλογο της τιμολόγησης τωνυπηρεσιών 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 01.10.2025, η σύναψη της Σύμβασης μεταξύ της Deutsche Telekom AG και της ΟργανισμόςΤηλεπικοινωνιών Ελλάδος Α.Ε., που αφορά το έτος 2026 και των όσων αναφέρονται στην ενότητα «Λοιπά Ζητήματα» για την χρήση 2025, και υπό την επιφύλαξη των παραπάνω διευκρινίσεων, τα ανωτέρω αποτελούν δίκαιη και εύλογη συναλλαγή για τον ΟΤΕ και τους μετόχους του που δεν αποτελούν συνδεδεμένο μέρος,συμπεριλαμβανομένων των μετόχων μειοψηφίας.

Αθήνα, 06/11/2025

Ο Ορκωτός Ελεγκτής Λογιστής

Ελευθέριος Κουτσόπουλος

Α.Μ. Σ.Ο.Ε.Λ 44651

Grant Thornton

Ορκωτοί Ελεγκτές Σύμβουλοι Επιχειρήσεων
Ζεφύρου 56, 17564 Παλαιό Φάληρο
Α.Μ. ΣΟΕΛ 127