

Επιχειρηματικότητα
από γενιά σε γενιά

Ag

Ψηφιακός μετασχηματισμός και επιχειρηματικό μέλλον

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΣΗΜΑΤΟΣ ΟΡΚΩΤΩΝ ΕΛΕΚΤΩΝ ΛΟΓΙΣΤΩΝ (ΓΕΣΟΕΛ)

ΠΕΡΙ-
ΟΔΙΚΟ
ΟΙΚΟ-
ΝΟΜΙ-
ΚΟΥ
ΛΟΓΙ-
ΣΜΟΥ

index

01.

News

04.

Editorial

06.

Σάββας Μ. Κλείτου: Οι τεχνολογίες και το μέλλον των επιχειρήσεων, **Baker Tilly South East Europe**

10.

Η νέα ατζέντα της οικονομικής διεύθυνσης: Ψηφιακός μετασχηματισμός και νέες ιδέες, **Διονύσιος Διαμαντόπουλος, KPMG**

12.

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός μπορεί να δημιουργήσει πρόσθετη κεφαλαιοποίηση ύψους 1,25 τρισεκατομμυρίων δολαρίων, **Deloitte**

16.

Φίλιππος Κάσσης: Η ελληνική ιδιωτική ασφάλιση την εποχή της ψηφιακής τεχνολογίας, **KPMG**

20.

Διασύνδεση επιχειρήσεων, τεχνολογίας, καινοτομίας και ανθρώπων, **Ανδρέας Μπρούστας, Grant Thornton Greece**

22.

Από την εποχή του email στο chatbot, **Αντωνία Πλατάκη, PwC Ελλάδας**

24.

Κρίσιμα ρυθμιστικά ζητήματα βιωσιμότητας και ESG για το 2023, **Χριστίνα Καλογεροπούλου, BDO Greece**

30.

Κριτική στην πρόταση φορολόγησης των χρηματιστηριακών υπερκερδών των εταιρειών ενέργειας στην Ε.Ε., **Δημήτρης Λιάκος, Κωνσταντίνος Ζιάβρας**

32.

Λογιστικά, ελεγκτικά και στατιστικά Διεθνή Πρότυπα: Εθνική διαδρομή αξιοπιστίας, **Παναγιώτης Β. Παπαδέας, τ. Πρόεδρος ΕΛΤΕ**

34.

Σταμάτης Δρίτσας Η εκπαίδευση των μελών των Δ.Σ. των εισηγμένων στο ΧΑΑ εταιρειών

37.

Ανάλυση αμοιβών μελών Δ.Σ. εισηγμένων επιχειρήσεων, **Μανόλης Μιχαλός, Θανάσης Ξύνας, Αθηνά Μουστάκη, Grant Thornton Greece**

40.

Η συνεισφορά των ευρωπαϊκών πηγών άμεσης χρηματοδότησης στην οικονομική ανάπτυξη της Ελλάδας, **Μελέτη EY - IOBE**

44.

Επιχειρηματικότητα από γενιά σε γενιά: Οι προκλήσεις των ελληνικών οικογενειακών επιχειρήσεων, **Βαγγέλης Αποστολάκης, Κατερίνα Πολυζώη, KPMG**

50.

Οι επενδύσεις ενισχύουν το βιώσιμο μέλλον του ελληνικού τουρισμού, **Παναγιώτης Αλαμάνο, ΣΟΛ Crowe**

51.

Οι υπηρεσίες CFO κρίσιμος ρυθμιστής για την ανάπτυξη μιας επιχείρησης, **Δημήτρης Δημητρίου, CPA Auditors**

54.

Η βιώσιμη ανάπτυξη των ελληνικών τουριστικών προορισμών: Από την προώθηση στη διαχείριση, **Ξενοφών Πετρόπουλος, ΣΟΛ Crowe**

56.

Συμβούλιο της Επικρατείας και φορολογική κατοικία, **Γεώργιος Χαραλαμπίδης, Baker Tilly South East Europe**

58.

Έκθεση 2023 Deloitte Global Marketing Trends: Ευκαιρίες και προκλήσεις, **Deloitte**

60.

Προτεραιότητα η αποκρυπτογράφηση των αναγκών των καταναλωτών, **KPMG**

63.

Παγκόσμιες επενδύσεις 18,6 δισ. δολ. στο regtech το 2022, σε πτώση οι παγκόσμιες επενδύσεις στο fintech, **KPMG**

66.

Φορολογικός μετασχηματισμός και ενδεχόμενοι κίνδυνοι, **EY**

68.

Διεύρυνση του πεδίου εφαρμογής της ATAD III και φορολογικές προεκτάσεις στον κλάδο του real estate, **Αθανάσιος Κωσταράκης, PwC Ελλάδας**

69.

Ενισχύοντας την αξία του εσωτερικού ελέγχου: Τεχνικές ανάλυσης δεδομένων και συνεχούς παρακολούθησης δικλίδων ασφαλείας, **Ανέστης Δημόπουλος, Ελένη Βασιλοπούλου, Baker Tilly South East Europe**

72.

Οι έλληνες CEOs επενδύουν στις επιχειρησιακές λειτουργίες, το ταλέντο και την ανθεκτικότητα, **EY**

74.

Το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο στηρίζει έμπρακτα τη μισθολογική διαφάνεια, **Κατερίνα Παπανικολάου, PwC Ελλάδας**

75.

Δυσχερές το α' τρίμηνο του 2023 για τις δημόσιες εγγραφές παγκοσμίως, **EY**

76.

Εξαγορές και Συγκωνεύσεις: Οκτώ τρόποι για να αντιμετωπίσετε την αβεβαιότητα, **Grant Thornton Greece**

78.

Συχνότερα ευρήματα στο ISQC 1, **Βίλλυ Ζαπάντη, ΣΟΕΛ**

80.

Νευροχρηματοοικονομική και νευροθητική, **Ευστράτιος Λιβάνης Επίκουρος Καθηγητής, Κωνσταντίνος Ζοπουνίδης Καθηγητής, Ακαδημαϊκός**

51



29η Τακτική Γενική Συνέλευση του ΣΟΕΛ

Την Τετάρτη 17 Μαΐου 2023 ολοκληρώθηκε υβριδικά με επιτυχία η 29η Τακτική Γενική Συνέλευση του Σώματος Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών, στον χώρο εκδηλώσεων του ΣΟΕΛ.

Μετά τον σύντομο χαιρετισμό του Προέδρου του ΣΟΕΛ κ. Χαρίλαου Αλαμάνου, τέθηκαν υπόψη τα θέματα της Ημερήσιας Διάταξης της Ετήσιας Τακτικής Γενικής Συνέλευσης, ήτοι η υποβολή και έγκριση των ετήσιων οικονομικών καταστάσεων έτους 2022 του ΣΟΕΛ και των «Λογαριασμών» Πρόνοιας, Υγείας και Επικουρικής Συνταξιοδότησης του Σώματος Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών, η έγκριση προϋπολογισμού του ΣΟΕΛ για το έτος 2023, ο ορισμός Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών για τον έλεγχο των οικονομικών καταστάσεων του Σώματος και των «Λογαριασμών» αυτού για το έτος 2023, καθώς επίσης και διάφορα άλλα θέματα προς συζήτηση όπως: Ταμείο Επαγγελματικής Ασφάλισης ΣΟΕΛ & Λογαριασμοί ΣΟΕΛ, Ποιοτικός Έλεγχος ΣΟΕΛ, Συνεχής Επαγγελματική Εκπαίδευση των ΟΕΛ, Υλοποίηση ολοκληρωμένου πληροφοριακού συστήματος για την λειτουργική υποστήριξη του ΣΟΕΛ κ.ά.

Κλείνοντας ο Πρόεδρος, εκ μέρους του Εποπτικού Συμβουλίου του ΣΟΕΛ, απεύθυνε θερμές ευχαριστίες σε όλους τους παραβρισκόμενους στην Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση του ΣΟΕΛ που συνέβαλαν να ολοκληρωθεί με σύμπνοια και απόλυτη επιτυχία.



Η Εύα Αγγελίδη, Πρόεδρος της ΣΟΛ Crowe, έλαβε τιμητική διάκριση στο 2ο Συνέδριο Γυναικών για τη συμβολή της στο επιχειρείν

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε η συμμετοχή της ΣΟΛ Crowe στο 2ο Συνέδριο Γυναικών με θέμα «Σύγχρονες Γυναίκες - Πετυχημένες Managers», που πραγματοποιήθηκε στις 22 Μαρτίου στο ΕΒΕΑ. Το Συνέδριο διοργανώθηκε υπό την αιγίδα των ΕΒΕΑ, Γενικής Γραμματείας Δημογραφικής και Οικογενειακής Πολιτικής και Ισότητας των Φύλων, ΕΓΕ και ΕΛΛΑ-ΔΙΚΑ ΜΑΣ.

Στο Συνέδριο, παρουσία της υφυπουργού Εργασίας και Κοινωνικών Υποθέσεων, κ. Μαρίας Συρεγγέλα, της υφυπουργού Μετανάστευσης και Ασύλου, κ. Σοφίας Βούλτεψη και του πρώην υπουργού και βουλευτή Βορείου τομέα Αθηνών, κ. Πώργου Κουμουτσάκου, δώδεκα διακεκριμένες Ελληνίδες στο επιχειρείν έλαβαν τιμητικές διακρίσεις, μεταξύ των οποίων και η κ. Εύα Αγγελίδη, πρόεδρος της ΣΟΛ Crowe.

Με την παραλαβή του βραβείου της η κ. Αγγελίδη μίλησε για την πορεία της σε ένα δύσκολο επιχειρηματικό περιβάλλον και ένα επάγγελμα που υπήρξε για πολλά χρόνια ανδροκρατούμενο και με πολλές απαιτήσεις. «Η αναγνώριση αυτή είναι πολύ σημαντική, τόσο για εμένα προσωπικά ως γυναίκα και ως επαγγελματία, αλλά και για τον συμβολικό της χαρακτήρα, αποτελώντας, ελπίζω, παράδειγμα και ενθαρρύνοντας τις γυναίκες του χώρου μας και όχι μόνο. Η ισορροπία των φύλων στα κέντρα λήψης αποφάσεων των επιχειρήσεων είναι πραγματικά πολύτιμη. Στις ηγετικές ομάδες είναι προς όφελος όλων να υπάρχουν τόσο οι ανδρικές όσο και οι γυναικείες φωνές, οι απόψεις και οι αξίες. Από τη φύση μας οι γυναίκες αντιλαμβανόμαστε με διαφορετικό τρόπο τον κίνδυνο και τις ευκαιρίες, αντιδρούμε με διαφορετικό τρόπο στα ερεθίσματα του περιβάλλοντός μας, έχουμε μεγαλύτερη ενσυναίσθηση. Είμαστε ικανότες στο να αναλαμβάνουμε πρωτοβουλίες, επιδεικνύουμε ακεραιότητα, οικοδομούμε σχέσεις, είμαστε δυνατές στην επικοινωνία και στη συνεργασία».

Ακόμη, όπως χαρακτηριστικά ανέφερε η κ. Αγγελίδη, απαραίτητη προϋπόθεση για να πάει μπροστά η κοινωνία μας και το επιχειρείν είναι η ενθάρρυνση ακόμα περισσότερων γυναικών στο να αναλάβουν θέσεις ευθύνης, καθώς έχουν γίνει βήματα προς αυτήν την κατεύθυνση, αλλά υπάρχει ακόμα δρόμος για να αλλάξουν ριζικά τα στερεότυπα και οι επικρατούσες αντιλήψεις.

ΝΕΟ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΤΟΥ ΣΟΕΛ

Το ΣΟΕΛ, στο πλαίσιο της προσπάθειας εκσυγχρονισμού και βελτίωσης των υπηρεσιών που προσφέρει προς τα Μέλη του, προέβη σε πλήρη αναβάθμιση των παρεχόμενων ηλεκτρονικών υπηρεσιών και σε επανασχεδιασμό των υφιστάμενων διαδικασιών. Το νέο πληροφοριακό σύστημα, το οποίο τέθηκε σε λειτουργία στις 8/5/2023, περιλαμβάνει μια σειρά από νέες λειτουργικότητες με σκοπό τη διευκόλυνση των μελών και των εταιρειών και την ταχύτερη εξυπηρέτησή τους.

Για την πληρέστερη ενημέρωση των εργαζομένων των Ελεγκτικών Εταιρειών, οι οποίοι είναι αρμόδιοι για τις υπηρεσίες του ΣΟΕΛ, την Πέμπτη 18 Μαΐου 2023 πραγματοποιήθηκε στον χώρο εκδηλώσεων του ΣΟΕΛ, παρουσίαση των λειτουργιών και διαδικασιών του νέου πληροφοριακού συστήματος.

Η ACCOUNTANCY EUROPE (πρώην FEE) ανακοινώνει τη νέα δημοσίευσή της με τίτλο «Ανάλυση εταιρικών αποτυχιών από πολλαπλούς συμφεροντούχους» («Multi-stakeholder analysis of corporate failures»). Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/45dNVNn>

Η ACCOUNTANCY EUROPE (πρώην FEE) ανακοινώνει τη νέα δημοσίευσή της με τίτλο «Οδηγία για τον Πυλώνα 2 της Ε.Ε.: επιπτώσεις στις επιχειρήσεις» («EU Pillar 2 Directive: impacts on businesses»). Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/42LKewJ>

Η ACCOUNTANCY EUROPE (πρώην FEE) ανακοινώνει τη νέα δημοσίευσή της με τίτλο «Δυναμική που επηρεάζει την επιλογή του ελεγκτή στην αγορά οντοτήτων δημοσίου συμφέροντος» («Dynamics influencing auditor choice in the Public interest entity market»). Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/3WcJNDJ>

Η ACCOUNTANCY EUROPE (πρώην FEE) ανακοινώνει τη νέα δημοσίευσή της με τίτλο «ΦΠΑ στην ψηφιακή εποχή – εκσυγχρονισμός του ευρωπαϊκού συστήματος ΦΠΑ» («VAT in the digital age – modernising the European VAT system»). Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/3Mk9wLF>

Το Συμβούλιο Διεθνών Προτύπων Ελέγχου και Διασφάλισης (IAASB) δημοσιεύει νέες συχνές ερωτήσεις με επίκεντρο την τεχνολογία. Οι ερωτήσεις αυτές και οι απαντήσεις τους διατίθενται στην ιστοσελίδα του. Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/3WepLOI>

Δημοσιεύθηκε νέα έκθεση των IFAC, AICPA και CIMA, σύμφωνα με την οποία οι μεγαλύτερες παγκόσμιες εταιρείες συνεχίζουν να επιδεικνύουν δυναμική όσον αφορά την εταιρική αναφορά και τη σχετική διασφάλιση που αφορά περιβαλλοντικά, κοινωνικά και θέματα διακυβέρνησης (ESG). Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/42MvnT3>

Το Συμβούλιο Διεθνών Προτύπων Δεοντολογίας (IESBA) ενισχύει και διευκρινίζει τις απαιτήσεις ανεξαρτησίας για τους ελέγχους ομίλων. Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/45a4ytw>

Το Συμβούλιο Διεθνών Προτύπων Δεοντολογίας (IESBA) θα πραγματοποιήσει την πρώτη συνεδρίαση του διοικητικού συμβουλίου του στη Μέση Ανατολή. Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/3Mfxo2P>

Το προσωπικό του Συμβουλίου Διεθνών Προτύπων Δεοντολογίας (IESBA) δημοσιεύει Συχνές Ερωτήσεις αποκαλύπτοντας τις βασικές αλλαγές στους ορισμούς της εισηγμένης οντότητας και της οντότητας δημοσίου συμφέροντος στον Κώδικα IESBA. Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/3Wesho8>

Επίσης, δημοσιεύτηκε βάση δεδομένων με τίτλο «Οντότητες Δημοσίου Συμφέροντος (ΟΔΣ) – ορισμοί και δικαιοδοσίες» («Public Interest Entity (PIE) definitions by jurisdiction»). Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/3IagwLY>

Το Συμβούλιο Διεθνών Προτύπων Δεοντολογίας για Λογιστές (IESBA) σημείωσε κατά την έναρξη της συνεδρίασης του Διοικητικού Συμβουλίου του Μαρτίου 2023 την ανακοίνωση από την Αρχή Λογοδοσίας του Άμπου Ντάμπι (ADAA), που φιλοξένησε την πενήντημερη συνεδρίαση, ότι υιοθέτησε την έκδοση του Διεθνούς Κώδικα Δεοντολογίας για Επαγγελματίες Λογιστές (συμπεριλαμβανομένων των Διεθνών Προτύπων Ανεξαρτησίας) IESBA έτους 2022. Ο Κώδικας θα ισχύει για όλες τις οντότητες που υπόκεινται στην εντολή της ADAA για ελέγχους οικονομικών καταστάσεων για περιόδους που ξεκινούν την ή μετά την 15η Δεκεμβρίου 2023. Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/3MfsEKE>

Το Συμβούλιο Διεθνών Προτύπων Δεοντολογίας για Λογιστές (IESBA) και το Συμβούλιο Διεθνών Προτύπων Ελέγχου και Διασφάλισης (IAASB) χαιρετίζουν την έκθεση που δημοσιεύθηκε από τον Διεθνή Οργανισμό Επιτροπών Κινητών Αξιών (IOSCO) σχετικά με την ανάπτυξη ενός παγκόσμιου πλαισίου διασφάλισης για εταιρικές αναφορές σχετικά με τη βιωσιμότητα. Η έκθεση της IOSCO αντικατοπτρίζει εκτεταμένη έρευνα και σχόλια από βασικούς συμφεροντούχους. Η έκθεση ζητά την έγκαιρη ανάπτυξη προτύπων δεοντολογίας και διασφάλισης για την υποβολή εκθέσεων βιωσιμότητας από το IESBA και το IAASB, αντίστοιχα. Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/3Ilvixn>

Η Διεθνής Ομοσπονδία Λογιστών (IFAC), ο παγκόσμιος οργανισμός για το λογιστικό επάγγελμα με μέλη και συνεργάτες σε περισσότερες από 130 δικαιοδοσίες, αναζητά ένα εξαιρετικό άτομο για να γίνει ο επόμενος διευθύνων σύμβουλός της. Ο επιτυχημένος υποψήφιος θα ενταχθεί στην IFAC στα τέλη του 2023, για να διευκολύνει την ομαλή μετάβαση από τον σημερινό διευθύνοντα σύμβουλο Kevin Dancey. Ο κ. Dancey υπηρετεί ως διευθύνων σύμβουλος από το 2018 και ανακοίνωσε τον Μάρτιο την πρόθεσή του να παραιτηθεί στα τέλη του 2023. Για περισσότερες πληροφορίες και περιγραφή της θέσης ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/42Q5jGy>

Υπό το πρίσμα της επείγουσας ανάγκης για καθοδήγηση σχετικά με την έκθεση βιωσιμότητας δημοσίου τομέα, το Συμβούλιο Διεθνών Λογιστικών Προτύπων Δημοσίου Τομέα (IPSASB), που έχει αναπτύξει τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα Δημοσίου Τομέα (IPSAS), καθώς και τα σχετικά διεθνή λογιστικά πρότυπα βάσει δεδομένων για χρήση από κυβερνήσεις και άλλες οντότητες του δημοσίου τομέα σε όλον τον κόσμο, έχει εκδώσει «Πληροφορίες προγράμματος έκθεσης βιωσιμότητας – Τροποποιήσεις στα RPG 1 και 3: Πρόσθετη μη εξουσιοδοτημένη καθοδήγηση» («Reporting Sustainability Program Information – Amendments to RPGs 1 and 3: Additional Non-Authoritative Guidance»). Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/43dJtmD>

Ένα νέο εργαλείο από τη Διεθνή Ομοσπονδία Λογιστών (IFAC) είναι τώρα διαθέσιμο για να βοηθήσει τους επαγγελματίες ελεγκτικούς – λογιστικούς οργανισμούς να αναλάβουν ηγετικό ρόλο στον αγώνα κατά της διαφθοράς στις δικαιοδοσίες τους. Το εργαλείο αυτό με τίτλο: «Παγκόσμιος αγώνας, τοπικές δράσεις: Βιβλίο εργασίας για την υπεράσπιση κατά της διαφθοράς για τους PAO» («Global Fight, Local Actions: Anti-Corruption Advocacy Workbook for PAOs») εξοπλίζει τους PAO και τους ηγέτες λογιστικών επαγγελματιών με το υπόβαθρο και το πλαίσιο για να δημιουργήσουν εξατομικευμένες προσεγγίσεις και μηνύματα που ταιριάζουν καλύτερα στη δικαιοδοσία και στις ανάγκες τους. Για περισσότερες πληροφορίες ανατρέξτε στην ηλεκτρονική διεύθυνση: <https://bit.ly/3Ornr6W>

51 EDITORIAL

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός προ των πυλών

Αγαπητοί αναγνώστες,

Οι επιχειρήσεις βρίσκονται μπροστά σε νέες προκλήσεις. Μπορεί αυτό να ακούγεται χιλιοειπωμένο, αλλά οι αλλαγές ακολουθούν ιλιγγιώδεις ρυθμούς, που αναγκάζουν όλους τους παράγοντες της αγοράς, τους θεσμούς και τις κυβερνήσεις να έχουν διαρκώς τεντωμένες τις κεραίες τους, ώστε να συλλαμβάνουν τα μηνύματα, να τα αποκωδικοποιούν και να εφαρμόζουν στρατηγικές και τακτικές προς όφελός τους. Ο ψηφιακός μετασχηματισμός των επιχειρήσεων είναι το θέμα που απασχολεί αρκετούς αρθρογράφους στο τεύχος που κρατάτε στα χέρια σας.

Καθώς ο ψηφιακός μετασχηματισμός επεκτείνεται σε ολόκληρο το εύρος της επιχείρησης, αναδύονται νέα επιχειρηματικά και λειτουργικά μοντέλα, απέναντι στα οποία τα υφιστάμενα μοντέλα συγκλίνουν ή καθίστανται ξεπερασμένα. Παρατηρούμε ολοένα περισσότερες επενδύσεις να επικεντρώνονται στην επιτάχυνση της ψηφιακής υιοθέτησης, στον εκσυγχρονισμό του εργατικού δυναμικού και στη δημιουργία εσόδων από τα δεδομένα.

Η ψηφιακή στρατηγική, η ευθυγράμμιση της τεχνολογίας με τη στρατηγική, η δυνατότητα ψηφιακών αλλαγών με την ενσωμάτωση νέων ιδεών και η αναζήτηση του κατάλληλου τεχνολογικού στελεχικού δυναμικού είναι μονόδρομος για το επιχειρηματικό μέλλον.

Η Συντακτική Επιτροπή.

www.accountancygreece.gr



**ACCOUNTANCY
GREECE**

Τριμηνιαίο Περιοδικό
Οικονομικού Λογισμού
www.accountancygreece.gr

Τεύχος 51

Απρίλιος - Μάιος - Ιούνιος 2023
Τιμή πώλησης 10 ευρώ

ISSN

1792-6009

ΚΩΔ. ΕΝΤ. 01-0028

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ
ΣΩΜΑΤΟΣ ΟΡΚΩΤΩΝ
ΕΛΕΓΚΤΩΝ ΛΟΓΙΣΤΩΝ

ΕΚΔΟΤΗΣ

ΧΑΡΙΛΑΟΣ ΑΛΑΜΑΝΟΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ

ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΑΖΑΣ

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΗΣ

ΓΙΑΝΝΗΣ Ν. ΜΠΑΣΚΟΖΟΣ

ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ

ΑΘΗΝΑ ΓΚΟΥΖΙΑ

ΑΘΑΝΑΣΙΑ ΚΥΡΤΣΗ

ΜΙΛΤΟΣ ΛΑΟΠΟΔΗΣ

ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ ΜΠΑΛΤΟΥΚΑ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΝΙΦΟΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΒΑΙΟΣ ΡΙΖΟΥΛΗΣ

ΑΛΚΙΒΙΑΔΗΣ ΣΙΑΡΒΑΣ

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΜΑΞΙΜΟΣ ΣΚΟΠΕΛΙΤΗΣ

ΜΑΡΙΑ ΤΥΡΒΟΛΑ

ΦΑΝΗ ΦΙΛΙΠΠΟΠΟΥΛΟΥ

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΧΥΤΗΣ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

ΚΑΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ

ΒΑΣΩ ΜΟΥΖΑΚΙΤΗ

vaso.mouzakiti@soel.gr

T. 210 3891400-466

ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ΠΡΟΣΧΕΔΙΟ

T. 210-3839020

anoikonl@otenet.gr

ACCOUNTANCY GREECE

ΙΕΣΟΕΛ, Καποδιστρίου 28, 10682,

Αθήνα, T. 210 3891400-466

F. 210 3825159

www.soel.gr, info@soel.gr,

iesoel@soel.gr

Στη ΣΟΛ Crowe επενδύουμε στο μέλλον της ελληνικής επιχειρηματικότητας και οικονομίας, παρέχοντας έξυπνες και εξατομικευμένες λύσεις σε όλο το εύρος των Ελεγκτικών και Συμβουλευτικών υπηρεσιών μας.

Στηρίζουμε τις επιχειρηματικές δράσεις που συμβάλλουν στον μετασχηματισμό των επιχειρήσεων, στη μετάβαση της Ελλάδας αλλά και της Ευρώπης σε μια πιο πράσινη, πιο ψηφιακή και πιο ανθεκτική εποχή.



www.solcrowe.gr

ΣΑΒΒΑΣ Μ. ΚΛΕΙΤΟΥ :

ΟΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ ΚΑΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΗΝ ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΑΣΠΡΗ (FORBES)

Ο Regional Managing Partner, Baker Tilly South East Europe προβλέπει το μέλλον των επαγγελματικών επιχειρήσεων στο πλαίσιο των τεχνολογικών εξελίξεων, της ψηφιακής έκρηξης και της εξέλιξης της τεχνητής νοημοσύνης με εκθετικό αριθμό.

Ποιο προβλέπετε να είναι το μέλλον των επαγγελματικών επιχειρήσεων ενόψει των τεχνολογικών εξελίξεων και τι περιλαμβάνουν τα άμεσα μελλοντικά σχέδια της εταιρείας σας έτσι ώστε να προπορευτείτε αυτών;

Η ταχεία ανάπτυξη της τεχνολογίας συνεχίζει να επηρεάζει τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούν οι επαγγελματικές επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο. Προβλέπεται ότι η τεχνολογία θα συνεχίσει να έχει καταλυτικό ρόλο στη λειτουργία πολλών επιχειρήσεων και θα προκαλέσει την ανάπτυξη νέων εργαλείων και τεχνολογιών που θα επιτρέπουν σε αυτές να



λειτουργούν πιο αποτελεσματικά και αποδοτικά. Οι τεχνολογίες της τεχνητής νοημοσύνης και της μηχανικής μάθησης αναμένεται να αποτελέσουν κυρίαρχο στοιχείο στη βελτίωση της απόδοσης και της αποτελεσματικότητας των επιχειρήσεων.

Μερικές από τις τεχνολογίες που αναμένεται να επηρεάσουν το μέλλον των επιχειρήσεων είναι η τεχνητή νοημοσύνη, η μηχανική μάθηση, η τεχνολογία blockchain και η αυτοματοποίηση. Αυτές οι τεχνολογίες θα βοηθήσουν τις επιχειρήσεις να αυξήσουν την αποδοτικότητά τους, να βελτιώσουν τις διαδικασίες τους και να προσφέρουν πιο αποτελεσματικές υπηρεσίες στους πελάτες τους.

Η Baker Tilly δεσμεύεται να παραμείνει στην πρωτοπορία αυτής της τεχνολογικής εξέλιξης και να εξερευνά συνεχώς τρόπους βελτίωσης των υπηρεσιών της, καθώς και τρόπους να επιτύχει πιο αποτελεσματικά τους στόχους της επιχείρησης. Στα άμεσα μελλο-

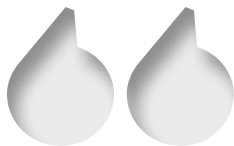
ντικά σχέδιά μας περιλαμβάνονται η χρήση τεχνολογιών όπως το machine learning και η τεχνητή νοημοσύνη, για τη βελτίωση της ακρίβειας και της ταχύτητας στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων και στην ανταπόκριση στις ανάγκες των πελατών.

Ποιες, κατά τη γνώμη σας, είναι οι κύριες επικείμενες προκλήσεις για τις επαγγελματικές επιχειρήσεις στον τομέα σας;

Μία από τις κύριες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις στον τομέα μας είναι η ανάγκη να παραμείνουν ανταγωνιστικές, ειδικότερα ενόψει των ταχύτατων τεχνολογικών εξελίξεων. Η τεχνολογία αλλάζει συνεχώς και οι επιχειρήσεις πρέπει να είναι σε θέση να προσαρμόζονται και να ενσωματώνουν αυτές τις αλλαγές στα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους. Η ταχεία πρόοδος της τεχνολογίας είχε βαθύ αντίκτυπο στον λογιστικό κλάδο. Η άνοδος του αυτοματισμού και

της τεχνητής νοημοσύνης έχει δημιουργήσει νέες ευκαιρίες για αποτελεσματικότητα και ακρίβεια, αλλά αποτελεί επίσης απειλή για τις παραδοσιακές λογιστικές υπηρεσίες.

Ένας άλλος σημαντικός παράγοντας είναι η ανάγκη για βιωσιμότητα και κοινωνική ευθύνη. Οι πελάτες είναι όλο και περισσότερο ενημερωμένοι και επηρεασμένοι από τις επιλογές που κάνουν οι επιχειρήσεις σχετικά με το περιβάλλον και την κοινωνία. Οι επιχειρήσεις πρέπει να ανταποκριθούν σε αυτήν την αυξανόμενη απαίτηση για κοινωνική ευθύνη, παρέχοντας προϊόντα και υπηρεσίες που είναι φιλικά προς το περιβάλλον. Οι πελάτες παρουσιάζουν και άλλου είδους πρόκληση, αφού έχουν υψηλότερες προσδοκίες από ποτέ, και οι εταιρείες που παρέχουν επαγγελματικές υπηρεσίες πρέπει να παρέχουν περισσότερες υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, πέρα από τις βασικές εργασίες συμμόρφωσης. Αυτό απαιτεί από τις επιχειρήσεις να επενδύσουν σε νέες



δεξιότητες και τεχνολογίες για να παραμείνουν ανταγωνιστικές.

Μια πρόκληση που δεν συνυπολογίζεται συχνά στις κυριότερες του τομέα μας, αλλά που είναι εξίσου σημαντική, είναι η διατήρηση ταλέντων: η προσέλκυση και η διατήρηση κορυφαίων ταλέντων είναι μια πρόκληση για τις λογιστικές εταιρείες, ειδικά καθώς οι νεότερες γενιές δίνουν μεγαλύτερη σημασία στην ισορροπία επαγγελματικής και προσωπικής ζωής και στην αίσθηση του σκοπού στην καριέρα τους.

Επιπλέον, οι επιχειρήσεις στον τομέα μας έχουν να αντιμετωπίσουν συχνές ρυθμιστικές αλλαγές: Ο λογιστικός κλάδος υπόκειται σε αυστηρές ρυθμίσεις, με συχνές αλλαγές στα λογιστικά πρότυπα και τη φορολογική νομοθεσία. Η ενημέρωση με αυτές τις αλλαγές και η διασφάλιση της συμμόρφωσης μπορεί να αποτελεί μια σημαντική πρόκληση.

Τέλος, δεν μπορούμε να αγνοήσουμε τους κινδύνους για την ασφάλεια στον κυβερνοχώρο: Εταιρείες στον κλάδο μας διαχειρίζονται ευαίσθητες οικονομικές πληροφορίες, καθιστώντας τις πρωταρχικό στόχο για κυβερνοεπιθέσεις. Η προστασία των δεδομένων πελατών από παραβιάσεις και άλλες απειλές για την ασφάλεια στον κυβερνοχώρο είναι μια κρίσιμη πρόκληση.

Η εξέλιξη της τεχνητής νοημοσύνης προχωρά με εκθετικό ρυθμό. Ποια είναι, κατά τη γνώμη σας, κάποια από τα υποσχόμενα χαρακτηριστικά στοιχεία της τεχνολογίας αυτής που παρουσιάζουν ευοίωνες προοπτικές για εφαρμογή τους στον τομέα εργασίας;

Η τεχνητή νοημοσύνη έχει ήδη επηρεάσει σημαντικά τον τομέα της εργασίας και προσφέρει πολλά υποσχόμενα χαρακτηριστικά για το μέλλον. Μερικά από αυτά τα χαρακτηριστικά περιλαμβάνουν:

- Αυτοματοποίηση των εργασιών: Με τη χρήση της τεχνητής νοημοσύνης, οι επαναλαμβανόμενες εργασίες και τα καθήκοντα ρουτίνας μπορούν να αυτοματοποιηθούν, επιτρέποντας στους ανθρώπους να εστιάζουν σε

ΜΙΑ ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΠΟΥ ΔΕΝ ΣΥΝΥΠΟΛΟΓΙΖΕΤΑΙ ΣΥΧΝΑ ΣΤΙΣ ΚΥΡΙΟΤΕΡΕΣ ΤΟΥ ΤΟΜΕΑ ΜΑΣ, ΑΛΛΑ ΠΟΥ ΕΙΝΑΙ ΕΞΙΣΟΥ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ, ΕΙΝΑΙ Η ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΑΛΕΝΤΩΝ: Η ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗ ΚΑΙ Η ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΤΑΛΕΝΤΩΝ ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΛΟΓΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ, ΕΙΔΙΚΑ ΚΑΘΩΣ ΟΙ ΝΕΟΤΕΡΕΣ ΓΕΝΙΕΣ ΔΙΝΟΥΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΣΤΗΝ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΑΙΣΘΗΣΗ ΤΟΥ ΣΚΟΠΟΥ ΣΤΗΝ ΚΑΡΙΕΡΑ ΤΟΥΣ

πιο δημιουργικές και προηγμένες εργασίες.

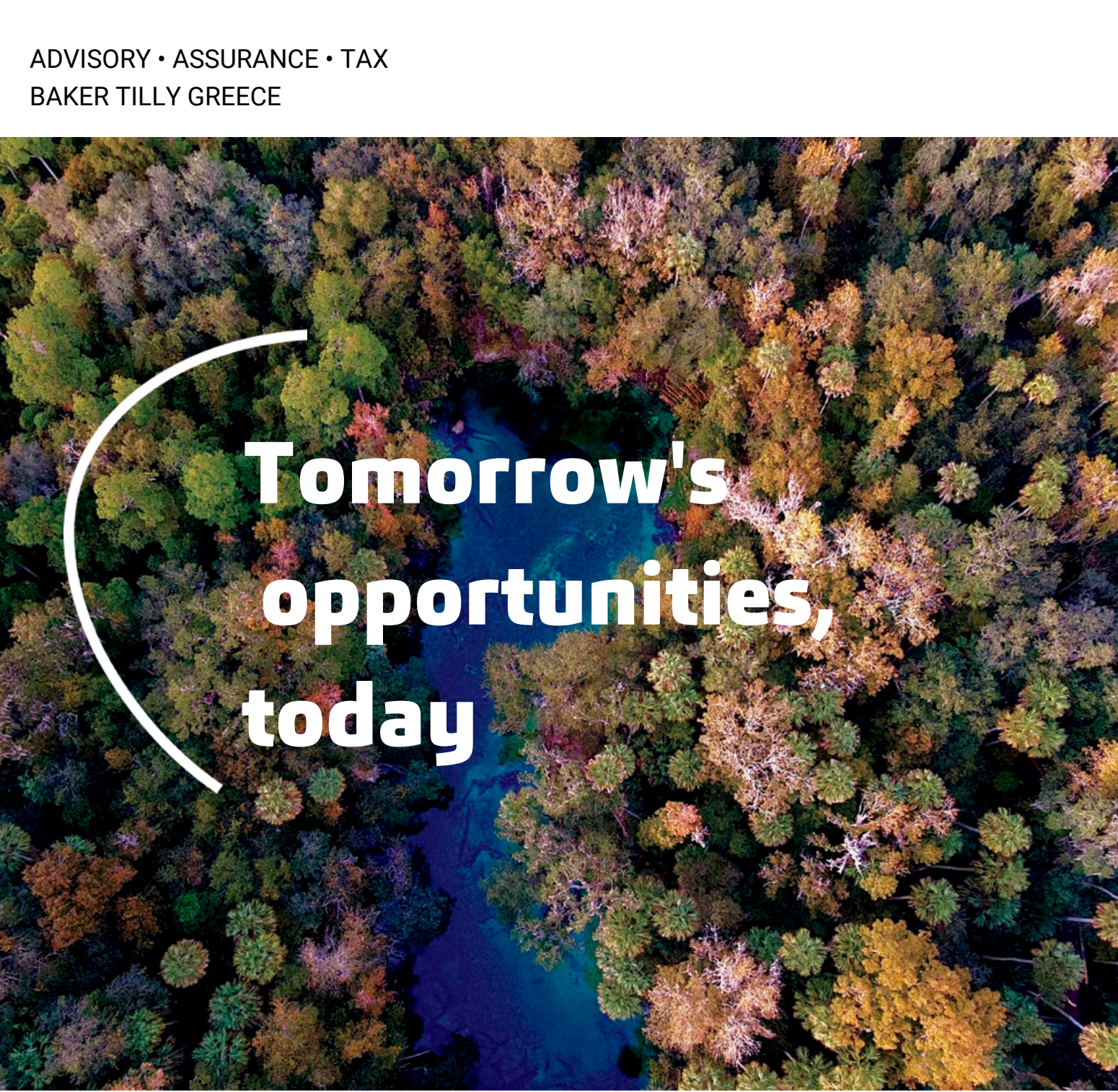
- Βελτιωμένη διαχείριση δεδομένων: Η τεχνητή νοημοσύνη μπορεί να βοηθήσει στη διαχείριση μεγάλου όγκου δεδομένων, καθώς και στην ανάλυση, ταξινόμηση και αναγνώριση προτύπων. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε καλύτερες αποφάσεις και στρατηγικές για επιχειρήσεις και άλλους οργανισμούς.

- Βελτίωση της απόδοσης και της ακρίβειας: Η τεχνητή νοημοσύνη μπορεί να βελτιώσει την απόδοση και την ακρίβεια στον τομέα της εργασίας, επιτρέποντας στους εργαζόμενους να επιτελούν πιο απαιτητικές και πολύπλοκες εργασίες με μεγαλύτερη ακρίβεια και αποτελεσματικότητα.

- Μηχανική μάθηση: Η μηχανική μάθηση επιτρέπει στους υπολογιστές να αναλύουν μεγάλα σύνολα δεδομένων και να εξαγάγουν αυτόματα πρότυπα και συσχετίσεις. Αυτό μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τη βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων και των υπηρεσιών, τη μείωση του χρόνου ανάπτυξης προϊόντων και τη βελτίωση της απόδοσης στην παραγωγή.

Είμαστε αισιόδοξοι για το μέλλον της εταιρείας μας, καθώς και της ευρύτερης επιχειρηματικής κοινότητας στην οποία λειτουργούμε. Παρά τις προκλήσεις, παραμένουμε σταθεροί στις αξίες μας και επιμένουμε στην καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των πελατών μας.





Tomorrow's opportunities, today

We believe in the power of great relationships, great conversations and great futures.

They represent what we stand for and what we are working together to achieve.

Patmou & Olimpou,
15123, Marousi, Greece
+30 215 5006060

www.bakertilly.gr
info@bakertilly.gr

Now, for tomorrow



Η νέα ατζέντα της οικονομικής διεύθυνσης: Ψηφιακός μετασχηματισμός και νέες ιδέες

ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
Partner MC, KPMG

Σε μια εποχή γεμάτη τόσο υποσχέσεις όσο και αβεβαιότητα, πολλές εταιρείες επανεξετάζουν ακόμη και τις πιο βασικές τους παραδοχές σχετικά με το επιχειρηματικό και λειτουργικό τους μοντέλο και τη στρατηγική τους:

- Είναι το πιο γνωστό και το πιο γρήγορο πάντα το καλύτερο;
- Θα πρέπει τα βραχυπρόθεσμα κέρδη να υπερισχύουν των μακροπρόθεσμων οφελών;
- Πώς χρηματοδοτούμε τον ψηφιακό μετασχηματισμό σε ένα περιβάλλον πιέσεων κόστους;

Πολλοί CEOs που συμμετείχαν στην έρευνα της KPMG «2022 U.S. CEO Outlook» εξετάζουν εναλλακτικούς τρόπους επιχειρηματικής δραστηριότητας. Επικεντρώνονται στην ανάπτυξη με βιώσιμους ρυθμούς, διατηρώντας την αίσθηση ενός σκοπού που στον πυρήνα του θέτει την ευθύνη στους τομείς Περιβάλλον, Κοινωνία και Διακυβέρνηση (ESG), καθώς και στην ανάπτυξη στρατηγικών που ως επίκεντρο και θεμελιώδες συστατικό έχουν τον άνθρωπο.

Όσον αφορά τη χρηματοοικονομική λειτουργία, σημαντικό κομμάτι αυτής της επανεξέτασης εστιάζει στην επιχείρηση και στον ψηφιακό μετασχηματισμό, ξεκινώντας από την υιοθέτηση λύσεων αυτοματισμού διαδικασιών για την αντιμετώπιση ελλείψεων σε απαρχαιωμένες πλατφόρμες ERP εσωτερικής εγκατάστασης (on premise). Βλέπουμε πλέον τις λύσεις που βασίζονται στο υπολογιστικό νέφος (cloud) να εξελίσσονται ταχύτατα, μαζί με την επέκταση και την ενσωμάτωση της μηχανικής μάθησης (ML), της τεχνητής νοημο-

σύνης (AI) και άλλων βοηθητικών ψηφιακών εργαλείων για την αναβάθμιση της ταχύτητας και της ποιότητας της επιχειρηματικής ευφυΐας. Πρόσθετη υποστήριξη σε αυτό προσφέρουν η αυξημένη υπολογιστική ισχύς, η πρόσβαση σε περισσότερα δεδομένα και οι εξελίξεις στην τεχνολογία. Οι δυνατότητες αυτές συνεχίζουν να ενισχύουν την αξία της ευφυΐας δεδομένων και τον ρόλο της ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Καθώς ο ψηφιακός μετασχηματισμός επεκτείνεται σε ολόκληρο το εύρος της επιχείρησης, αναδύονται νέα επιχειρηματικά και λειτουργικά μοντέλα, όπου τα υφιστάμενα μοντέλα συγκλίνουν ή καθίστανται ξεπερασμένα. Βλέπουμε ολοένα περισσότερες επενδύσεις να επικεντρώνονται στην επιτάχυνση της ψηφιακής υιοθέτησης, στον εκσυγχρονισμό του εργατικού δυναμικού και στη δημιουργία εσόδων από τα δεδομένα.

Βασική προτεραιότητα παραμένει η προσέλκυση κορυφαίου ταλαντούχου δυναμικού. Οι εργοδότες πλέον αναγκάζονται να εστιάσουν στα στοιχεία που τους καθιστούν ελκυστικούς για τους εργαζομένους τους, καθώς εκείνοι εξερευνούν ευκαιρίες και προσφορές από άλλους οργανισμούς. Πολλοί εργαζόμενοι αποφασίζουν ότι μια σταδιοδρομία που τους γεμίζει είναι πιο σημαντική ακόμα και από την ίδια την αμοιβή. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο κορυφαίοι οργανισμοί αναθεωρούν τις στρατηγικές διαχείρισης του ταλαντούχου δυναμικού τους, προκειμένου να επικεντρωθούν στην παροχή αξίας προς τους εργαζομένους και να ξεχωρίσουν ως προτιμώμενοι εργοδότες στην αγορά.

Κατά συνέπεια, κορυφαίοι οργανισμοί κά-
νουν σημαντικές επενδύσεις σε:

- Εσωτερικά και εξωτερικά προγράμματα για την εκπαίδευση και επιμόρφωση των εργαζομένων, ώστε να αποκτήσουν ψηφιακές δεξιότητες τις οποίες θα μπορούν να χρησιμοποιήσουν στην εργασία τους, εξοικονομώντας πολύτιμο χρόνο.
- Αποτελεσματικές συνεργασίες, εστιάζοντας σε δεξιότητες όπως η ικανότητα αφήγησης (story telling), η ενσυναίσθηση και η ηγεσία.
- Υποστήριξη της διαφορετικότητας, της ισότητας και της ενσωμάτωσης (DEI).
- Ανέλιξη καριέρας σε διαφορετικές μονάδες μιας επιχείρησης.
- Προγράμματα ανάπτυξης ηγετών.

Οι ψηφιακές λύσεις οδηγούν σε καλύτερα επιχειρηματικά αποτελέσματα, ανακατανομή του χρόνου σε τομείς υψηλότερης αξίας και βελτιωμένη ανθρώπινη εμπειρία. Ωστόσο, αυτές οι λύσεις είναι άχρηστες χωρίς τη διατήρηση και την ανάπτυξη ταλαντούχου δυναμικού που θα αξιοποιήσει την αξία αυτών των επενδύσεων.

Οι κορυφαίοι CFOs έχουν καταλυτικό ρόλο για την αλλαγή μιας επιχείρησης

Πιστεύουμε ότι οι CFOs και οι ομάδες τους είναι οι φυσικοί ηγέτες για τον ψηφιακό μετασχηματισμό. Με το αντικείμενό τους να επεκτείνεται πολύ πέρα από τους παραδοσιακούς ρόλους στα χρηματοοικονομικά και τη λογιστική, οι σημερινοί CFOs έχουν την ευκαιρία να λειτουργήσουν ως στρατηγικός εταίρος και

βασικός σύμβουλος σε όλη την επιχείρηση και να συμβάλλουν στην εξέλιξη της καθώς:

- Αποτελούν φυσική πηγή και είναι υπεύθυνοι για τη διαχείριση των αναλύσεων, των δεδομένων και των πληροφοριών.
- Καταγράφουν τον παλμό της επιχείρησης, ενώ παρακολουθούν τις δαπάνες, τα περιουσιακά στοιχεία, τις συναλλαγές, τις ταμειακές ροές και τα έσοδα.
- Έχουν τη δυνατότητα να προάγουν την ενοποίηση της αξίας σε όλες τις λειτουργίες, να καταρρίπτουν τα στεγανά, να κατανοούν τις συνέργειες και να συντονίζουν τους προϋπολογισμούς.

Σε ένα περιβάλλον πληθωριστικών πιέσεων και παγκόσμιων ανατροπών (disruptions), οι CFOs θα πρέπει να στραφούν σε μια πιο ευέλικτη και αποτελεσματική διαχείριση κεφαλαίων για να εξασφαλίσουν ότι οι επενδύσεις που γίνονται αποφέρουν την προσδοκώμενη αξία. Πρέπει επίσης να ανακατευθύνουν τις δαπάνες με βάση τις πιο πιεστικές προτεραιότητες της επιχείρησης σε σχέση με την ανάπτυξη, την εμπορική και λειτουργική αριστεία, το ταλάντοχο δυναμικό και την κουλτούρα.

Διατήρηση και ενίσχυση της αξίας

Ως οικονομικοί διαχειριστές του οργανισμού τους, οι CFOs και οι ομάδες τους είχαν πάντα ως κεντρική ευθύνη τους τη διατήρηση και την προστασία της αξίας. Αξιοποιώντας την αυτοματοποίηση, τα δεδομένα και ένα πιο εκσυγχρονισμένο εργατικό δυναμικό, μπορούν να συνεχίσουν να προστατεύουν τα περιουσιακά στοιχεία του οργανισμού αυξάνοντας την

ταχύτητα, την ακρίβεια και την ποιότητα των οικονομικών δεδομένων και αναλύσεων, ενώ ταυτόχρονα περιορίζουν τους οικονομικούς κινδύνους και τους κινδύνους συμμόρφωσης.

Οι σημερινοί CFOs μπορούν να κάνουν ακόμη περισσότερα για να προάγουν την αξία, αναπτύσσοντας νέες στρατηγικές που υποστηρίζουν την εταιρική ανάπτυξη, προωθώντας καινοτομίες για την κατανομή κεφαλαίων και βελτιώνοντας την αξιολόγηση νέων επιχειρηματικών μοντέλων. Μπορούν επίσης να ηγηθούν στην ενίσχυση των επιδόσεων της επιχείρησης, δίνοντας ώθηση στη στρατηγική κερδοφορία και τη διαχείριση κόστους, υποστηρίζοντας νέα επίπεδα επιχειρηματικού σχεδιασμού, ενισχύοντας τον ευέλικτο σχεδιασμό πόρων και δημιουργώντας νέους τρόπους βελτιστοποίησης του κεφαλαίου κίνησης.

Εν ολίγοις, παρά τις αβεβαιότητες και τις ταχύτερες αλλαγές, οι CFOs και οι ομάδες τους πρέπει να βρεθούν στην πρώτη γραμμή της αναβάθμισης της χρηματοοικονομικής λειτουργίας αλλά και της επιχείρησής τους γενικότερα, προκειμένου να ανταποκριθούν στις προκλήσεις και τις ευκαιρίες ενός επιχειρηματικού κόσμου που ωθείται από την τεχνολογία.

Στην KPMG πιστεύουμε ότι η αναβάθμιση της χρηματοοικονομικής λειτουργίας μπορεί να επιτευχθεί καλύτερα με μια στρατηγική που στηρίζεται από πέντε πυλώνες επιχειρηματικής αξίας που δεν είναι άλλες από τη στρατηγική και καινοτομία, την ψηφιακή επιτάχυνση, την ευφυία δεδομένων, το σύγχρονο εργατικό δυναμικό και η δυναμική διαχείριση κινδύνου.

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός μπορεί να δημιουργήσει πρόσθετη κεφαλαιοποίηση ύψους 1,25 τρισεκατομμυρίων δολαρίων

DELOITTE

Ο συνδυασμός στρατηγικής και δράσης είναι ο καθοριστικός παράγοντας για τη δημιουργία αξίας από τις προσπάθειες ψηφιακού μετασχηματισμού, διαπιστώνει η έκθεση της Deloitte με τίτλο «Unleashing value from digital transformation: Paths and pitfalls», η οποία δημοσιεύθηκε πρόσφατα. Σύμφωνα με την ανάλυση, ο σωστός συνδυασμός ενεργειών ψηφιακού μετασχηματισμού μπορεί να αποφέρει έως και 1,25 τρισεκατομμύρια δολάρια σε πρόσθετη κεφαλαιοποίηση αγοράς σε εταιρείες της λίστας Fortune 500. Επιπλέον διαπιστώθηκε ότι οι λανθασμένοι συνδυασμοί μπορούν να υπονομεύσουν την αξία της αγοράς, θέτοντας σε κίνδυνο περισσότερα από 1,5 τρισεκατομμύρια δολάρια ΗΠΑ για τις εταιρείες του Fortune 500 – καταδεικνύοντας έτσι τη σημασία της στρατηγικής προσέγγισης του ψηφιακού μετασχηματισμού.

Η ανάλυση της Deloitte επικεντρώθηκε στις μεμονωμένες και συνολικές επιπτώσεις τριών κομβικών παραγόντων:

- Την ψηφιακή στρατηγική ή τις επιπτώσεις του ψηφιακού μετασχηματισμού στην επιχείρηση,
- Την ευθυγράμμιση της τεχνολογίας με τη στρατηγική ή τους τεχνολογικούς τομείς που συνοδεύουν τον ψηφιακό μετασχηματισμό και
- Τη δυνατότητα ψηφιακής αλλαγής ή την ικανότητα ενός οργανισμού να προσαρμοστεί και να υιοθετήσει νέες διαδικασίες, πόρους και τρόπους εργασίας στο πλαίσιο του ψηφιακού μετασχηματισμού.

Πώς οι βασικοί παράγοντες δημιουργούν μεμονωμένα αξία

Η Deloitte διαπίστωσε σημαντικό θετικό αντίκτυπο στην αποτίμηση της εταιρικής αξίας όταν μια εταιρεία μοιράζεται την ψηφιακή στρατηγική της κατά τη δημοσίευση των οικονομικών της στοιχείων. Ενώ η ψηφιακή στρατηγική είναι το σημείο από όπου πολλοί οργανισμοί ξεκινούν το ταξίδι τους, μόνο το 44% διαθέτει υψηλή ωριμότητα που σχετίζεται με την ψηφιακή στρατηγική. Η αγορά κατανοεί τον αντίκτυπο της «ψηφιοποίησης» και αποδίδει τα εύσημα στη διοίκηση για την ιεράρχηση του εκσυγχρονισμού της επιχείρησης.

Όταν η τεχνολογία ευθυγραμμίζεται με τη στρατηγική μπορεί επίσης να επηρεάσει δραματικά την αποτίμηση της εταιρικής αξίας, όπως αποδεικνύεται από τις κατά 2 φορές υψηλότερες αποτιμήσεις όταν οι εταιρείες έκαναν τη σχετική αναφορά στη δημοσιοποίηση των οικονομικών τους στοιχείων. Αυτό επιτρέπει στα ενδιαφερόμενα μέρη να δουν πού επενδύει η επιχείρηση το κεφάλαιό της, καθώς πολλές από αυτές τις τεχνολογίες είναι αιχμής, καταδεικνύοντας μια προσέγγιση στραμμένη προς το μέλλον.

Εάν ένας οργανισμός μπορεί κάθε φορά να επικεντρώνεται μόνο σε έναν από τους τρεις προαναφερθέντες κομβικούς παράγοντες που επισημαίνονται στην έκθεση, η ευθυγράμμιση των τεχνολογικών επενδύσεων με την επιχειρηματική στρατηγική είναι η πιο επωφελής, σύμφωνα με την έκθεση της Deloitte. Μόνο το



34% των εταιρειών του Fortune 500 που αναλύθηκαν έδειξαν σημάδια στρατηγικής προσέγγισης σε ό,τι αφορά τις επενδύσεις τους στην τεχνολογία στις χρηματοοικονομικές τους δημοσιεύσεις – υπογραμμίζοντας έτσι τα σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης σε αυτόν τον τομέα.

Αντιθέτως, κατά την ανάλυση δημοσιεύσεων

που έδειχναν μια ικανότητα ψηφιακής αλλαγής που σχετίζεται με λειτουργίες, διαδικασίες και στρατηγικές εργατικού δυναμικού σε γενικούς όρους ή χωρίς αναφορά σε συγκεκριμένες ψηφιακές ενέργειες, η Deloitte διαπίστωσε ότι η κεφαλαιοποίηση συρρικνώθηκε. Όταν παρατηρήθηκε μεμονωμένα, η ψηφιακή αλλαγή είχε σχεδόν τρεις φορές μικρότερο αντίκτυπο

από την ψηφιακή στρατηγική. Σύμφωνα με την ανάλυση της Deloitte, η αλλαγή απλά και μόνο για την αλλαγή και χωρίς σκοπό είναι ανεπαρκής για τους stakeholders. Οι οργανισμοί μπορούν να αποκομίσουν μεγαλύτερα οφέλη στην αγορά με το να είναι συγκεκριμένοι προς τους stakeholders.

Πώς οι κομβικοί παράγοντες δίνουν αξία συλλογικά

Η Deloitte ανέλυσε συνδυασμούς αυτών των τριών κομβικών παραγόντων που θα μπορούσαν να επηρεάσουν περισσότερο θετικά ή αρνητικά την αξία ενός οργανισμού. Ο πιο θετικός συνδυασμός είναι το «ψηφιακό trifecta», το οποίο περιλαμβάνει και τους τρεις κομβικούς παράγοντες: ψηφιακή στρατηγική, τεχνολογία ευθυγραμμισμένη με τη στρατηγική και ψηφιακή αλλαγή. Με τα άλλα χαρακτηριστικά να παραμένουν ίδια, οι οργανισμοί που επιδεικνύουν και τα τρία αυτά χαρακτηριστικά σημείωσαν άνοδο 5% στην αγορά σε σχέση με αντίστοιχες εταιρείες.

Το χειρότερο δυνατό αποτέλεσμα προέκυψε από την έλλειψη δυνατότητας ψηφιακής αλλαγής παρά την έμφαση στους άλλους δύο παράγοντες. Η ψηφιακή στρατηγική και η τεχνολογία, ευθυγραμμισμένες με τη στρατηγική χωρίς δυνατότητα ψηφιακής αλλαγής, έχουν ως αποτέλεσμα σημαντική πτώση της εταιρικής αξίας. Οι απώλειες είναι 10 φορές μεγαλύτερες από εκείνες που παρατηρούνται με τον άλλο παράγοντα που καταστρέφει την αξία: την ψηφιακή αλλαγή από μόνη της. Ο πιο αρνητικός συνδυασμός ενέχει κίνδυνο μείωσης της αξίας κατά 9%, ο οποίος θα μπορούσε να κοστίζει στις εταιρείες του Fortune 500 1,5 τρισεκατομμύριο δολάρια σε αξία. Αυτό αποκάλυψε τη διττή φύση της ικανότητας ψηφιακής αλλαγής, τόσο ως ρίσκο προς την αξία όσο και ως παράγοντα που αξιοποιείται καλύτερα στην υπηρεσία της ψηφιακής στρατηγικής και των τεχνολογικών επενδύσεων που ευθυγραμμίζονται με τη στρατηγική.

Η έρευνα της Deloitte δείχνει ότι η δύναμη της ψηφιακής στρατηγικής, που ζωντανεύει από συγκεκριμένες τεχνολογικές επενδύσεις που ευθυγραμμίζονται με τη στρατηγική και η οποία υποστηρίζεται από δυνατότητες ψηφιακής αλλαγής, μπορεί να μετατοπίσει ουσιαστικά την αποτίμηση της αξίας μιας εταιρείας. Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τον τρόπο αποτελεσματικής αξιοποίησης αυτών των ευρημάτων, μπορείτε να επισκεφθείτε τη διεύθυνση: <https://www.deloitte.com/global/en/our-thinking/insights/topics/digital-transformation/digital-transformation-value-roi.html>.

Αναφορικά με τη νέα έρευνα της Deloitte, ο



κ. Νίκος Χριστοδούλου, Partner & Consulting Leader της Deloitte Ελλάδος, σημείωσε μεταξύ άλλων ότι: «Κάτω από αναπάντεχες αλλαγές και αυξημένη πίεση για τη δημιουργία νέας αξίας για τους οργανισμούς τους, οι διευθύνσεις των επιχειρήσεων καλούνται να αποδείξουν ότι οι επενδύσεις τους στον ψηφιακό μετασχηματισμό θα αποδώσουν μακροπρόθεσμα. Η έκθεση της Deloitte τους δίνει μια απόδειξη για το πόσο πραγματικά αποφέρει σε αξία στις επιχειρήσεις τους. Τα ευρήματα παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον και για τις ελληνικές επιχειρήσεις. Καθώς στη χώρα μας ο ψηφιακός μετασχηματισμός αποτελεί ένα τεράστιο πεδίο ευκαιριών και επενδύσεων προκειμένου να περάσουν στην επόμενη μέρα ανάπτυξης, οι επικεφαλής των εταιρειών οφείλουν να καταστρώσουν τη στρατηγική τους αφού προηγουμένως θα έχουν χαρτογραφήσει ποιες είναι οι ψηφιακές αλλαγές που θα προσδώσουν αξία στο brand τους και αφού έχουν διασφαλίσει ότι η τεχνολογία των υποδομών τους είναι επαρκής για τις αλλαγές αυτές. Για την επίλυση αυτής της σύνθετης, αλλά πολύ σημαντικής εξίσωσης, η Deloitte, με την εμπειρία και την εξειδίκευσή της, έρχεται να παίξει ρόλο καταλύτη, καθοδηγώντας εταιρείες και οργανισμούς να πετύχουν το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα μέσα από τους κατάλληλους συνδυασμούς και επενδύσεις στην ψηφιοποίηση».

Μεθοδολογία

Η Deloitte επεξεργάστηκε περισσότερες από τρία εκατομμύρια σελίδες οικονομικών δημοσιεύσεων από 4.651 αμερικανικές και παγκόσμιες εταιρείες εισηγμένες στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης, προκειμένου να ανακαλύψει νέες πληροφορίες σχετικά με το πώς οι επενδύσεις στον ψηφιακό μετασχηματισμό αποδίδουν. Συγκεκριμένα, η Deloitte εξέτασε πώς οι οργανισμοί μίλησαν για την ψηφιακή στρατηγική τους, για υφιστάμενες ή προγραμματισμένες επενδύσεις τεχνολογίας που ευθυγραμμίζονται με την ευρύτερη επιχειρηματική στρατηγική τους και την ετοιμότητα των ανθρώπων και των διαδικασιών τους να προχωρήσουν σε μια τέτοια αλλαγή. Στη συνέχεια, η Deloitte εφάρμοσε ένα χρηματοοικονομικό μοντέλο για να καθορίσει τους συσχετισμούς μεταξύ αυτών των παραγόντων και της κεφαλαιοποίησης των εταιρειών.

Deloitte.



Our leading-edge technology
is redefining expectations
in audit and assurance.

www.deloitte.com/gr

**MAKING AN
IMPACT THAT
MATTERS**

since 1845

ΦΙΛΙΠΠΟΣ ΚΑΣΣΟΣ : Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΗΝ ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ ΨΗΦΙΑΚΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟΝ ΑΛΚΙΒΙΑΔΗ ΣΙΑΡΑΒΑ

Ο Partner, Audit, KPMG απαντά στο ερώτημα γιατί η ελληνική ασφαλιστική αγορά παραμένει τόσο μικρή, τόσα χρόνια τώρα, ποιο είναι το μέλλον της στον κόσμο των νέων τεχνολογιών και ποια είναι τα διεθνή στάνταρ των μεγάλων πολυεθνικών επιχειρήσεων.

Με αφορμή τον θόρυβο που γίνεται γύρω από το Insurtech, θα ήθελα να ξεκινήσω ρωτώντας πώς φαντάζεστε την ελληνική ασφαλιστική αγορά του κοντινού μας μέλλοντος;

Η ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα και σε όλο τον κόσμο είναι μια συντηρητική αγορά, με αποτέλεσμα να βλέπουμε τις τεχνολογικές εξελίξεις να προέρχονται κυρίως από άλλους κλάδους. Αυτό δεν σημαίνει ότι οι ασφαλιστές δεν συμβαδίζουν με όσα συμβαίνουν γύρω τους. Απλά, σε σύγκριση με άλλους κλάδους, ακόμη και τον τραπεζικό, ακολουθούν τις τάσεις, δεν τις διαμορφώνουν. Ωστόσο παρέχεται το πλεονέκτημα να βλέπουμε τι γίνεται αλλού, πώς εφαρμόζεται και να καταλαβαίνουμε τι θα συμβεί κατόπιν και στην ασφαλιστική αγορά.

Κατά συνέπεια μπορούμε με σιγουριά να



πούμε ότι περιμένουμε να γίνουν αλλαγές. Ήδη αυτό που παρατηρώ με τη δική μου εμπειρία είναι ότι οι εταιρείες κάνουν μια προσπάθεια να διαχωρίσουν και να απλοποιήσουν τα προϊόντα τους, να τα κάνουν όσο γίνεται πιο κατανοητά. Επίσης υπάρχει μια αυξανόμενη τάση προς το ψηφιακό underwriting και τις ψηφιακές εκδόσεις συμβολαίων και τις ψηφιακές αποζημιώσεις. Ακόμη, γίνεται προσπάθεια να ενταθεί η απευθείας επαφή της εταιρείας με τον πελάτη και η βελτίωση της εμπειρίας του, κάτι για το οποίο μεγάλο ρόλο θα παίξει και η ψηφιακή ανταπόκριση, τουλάχιστον στην αρχή της επικοινωνίας, και ο ψηφιακός, συνολικά, μετασχηματισμός.

Πολύς λόγος γίνεται και για τα περίφημα οικοσυστήματα και τη διεύρυνση των παρεχόμενων υπηρεσιών ή και τα ασφάλιστρα με βάση τη χρήση. Δηλαδή με βάση το πόσο σωστά οδηγεί ο ασφαλισμένος ή πόσο προσέχει την υγεία του. Θα δούμε αυτή τη φιλοσοφία να εξαπλώνεται;

Στο εξωτερικό αυτή η προσέγγιση υλοποι-

είται ήδη, μέσω πιλοτικών κυρίως προγραμμάτων, και στην Ελλάδα σε κάποιες εταιρείες. Το αν θα επικρατήσει αυτή η φιλοσοφία ή θα φτάσει ακόμη και να αντικαταστήσει τα παραδοσιακά προϊόντα σε σημαντικό ποσοστό, κατά τη γνώμη μου θα πάρει πολλά χρόνια. Χρειάζονται τρομερά μεγάλες επενδύσεις και ειδικός εξοπλισμός για μια τέτοια μεταστροφή, για να φτάσει να δέσει το ασφαλιστικό προϊόν με ένα νέο, αυτό που ονομάζουμε «οικοσύστημα». Θέλει τεχνολογικές επενδύσεις «από την αρχή μέχρι το τέλος», από τον τρόπο εισαγωγής του νέου πελάτη, από την έκδοση του συμβολαίου, τη διαχείριση και επεξεργασία της ζημιάς, το τελικό στάδιο και την αποζημίωση. Στην Ελλάδα η αγορά μας είναι υπερβολικά μικρή. Δεν υπάρχει ο απαιτούμενος όγκος δραστηριότητας για να γίνουν τέτοιες κινήσεις. Αν γίνουν επενδύσεις, σίγουρα θα έρθουν από τους ομίλους του εξωτερικού ως μεμονωμένες τεχνολογίες, αλλά και πάλι πιστεύω ότι θα αργήσουμε να τις δούμε. Από την άλλη, το να δημιουργηθούν συγκεκριμένα προϊόντα τα οποία, για παράδειγμα, χρεώνουν με βάση

τα χιλιόμετρα, αυτό συμβαίνει ήδη χωρίς σημαντικές διαφοροποιήσεις. Στην ουσία μετασχηματίζεται η σταθερή χρέωση σε σχέση με τα μέσα εκτιμώμενα διανυόμενα χιλιόμετρα.

Μου δώσατε την ευκαιρία για ένα χιλιοδιατυπωμένο ερώτημα: Γιατί η ελληνική αγορά παραμένει τόσο μικρή, τόσα χρόνια τώρα;

Πα πολλούς λόγους. Ο κυριότερος είναι ότι δεν υπάρχουν νέοι πελάτες. Υπάρχει δυσκολία να προσελκυστούν νέοι φορολογούμενοι ή καταναλωτές για να αγοράσουν προϊόντα. Αυτοί που ήταν να αγοράσουν, έχουν ήδη αγοράσει. Μεγάλο μέρος του πληθυσμού ζει στα όρια της φτώχειας και ένα άλλο μεγάλο μέρος είναι χαμηλόμισθοι – μην ξεχνάμε τις οικονομικές συγκυρίες των τελευταίων δύο - τριών δεκαετιών. Η ασφαλιστική κάλυψη δεν είναι είδος άμεσης ανάγκης για τις ανωτέρω κατηγορίες, οπότε, όταν μεγάλο μέρος του πληθυσμού περιορίζεται στα αναγκαία ή και στα απολύτως αναγκαία, προφανώς μπαίνει στην άκρη το θέμα της ασφάλισης – εκτός της υποχρεωτικής, βεβαίως.

Και στο εξωτερικό όμως δεν υπάρχει φτώχεια; Σε όλη την Ευρώπη δεν υπάρχει φτώχεια;

Εξαρτάται πώς ορίζεις το όριο της φτώχειας. Το δικό μας όριο είναι πολύ χαμηλό γιατί τα εισοδήματα είναι πάρα πολύ χαμηλά. Στην κεντρική ή στη βόρεια Ευρώπη, για παράδειγμα, ο χαμηλόμισθος είναι τρεις φορές πάνω. Οπότε είναι διαφορετική η αντιμετώπιση.

Στη χώρα μας, η μεσαία τάξη έχει ήδη αγοράσει σύμφωνα με τις δυνατότητές της, μην ξεχνάμε και ότι πολλοί εργαζόμενοι έχουν ομαδική ασφάλιση υγείας από την εταιρεία τους. Γι' αυτό και υπάρχει δυσκολία εξεύρεσης νέων πελατών από τους ασφαλιστές. Όσο για τις υπόλοιπες κατηγορίες του πληθυσμού, είναι δύσκολο να τις προσεγγίσουν ή δεν υπάρχουν προϊόντα ειδικά σχεδιασμένα γι' αυτές.

Μετά είναι και κλάδοι στους οποίους δεν υπάρχει καθόλου διείσδυση. Όπως στην ασφάλιση περιουσίας. Θα είδατε ίσως την έκθεση του ΟΟΣΑ, στην οποία υπήρχε παρότρυνση για ασφάλιση περιουσίας και τουλάχιστον υποχρεωτική ασφάλιση όσον αφορά τα ακραία φυσικά φαινόμενα. Αυτή τη στιγμή οι προστατευμένες κατοικίες είναι γύρω στο 15% επί του συνόλου. Αυτές οι κατοικίες όμως μπορεί και στο μεγαλύτερό τους ποσοστό να είναι και υπασφαλισμένες. Άρα καταλαβαίνετε πόσο μικρό είναι το ποσοστό κάλυψης. Στο εξωτερικό το θέμα της ασφάλισης ακινήτου είναι σχεδόν υποχρεωτικό – δεν διανοείται ο πολίτης να μην έχει ασφάλιση για το ακίνητό του, όπως έχει και για το αυτοκίνητό του.

Ένα άλλο θέμα είναι η αστική ευθύνη. Όλοι μας, ακόμη και στην KPMG, συνεργαζόμαστε με ελεύθερους επαγγελματίες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Εγώ προσωπικά δεν γνωρίζω πολλούς ανθρώπους, εκτός από εταιρείες ή στελέχη, που να έχουν ασφάλιση αστικής ευθύνης. Οι ελεύθεροι επαγγελματίες, οικονομολόγοι, λογιστές, μηχανικοί που αναλαμβάνουν ευθύνες, δεν είναι ασφαλισμένοι. Ακόμη και οι γιατροί, αν δεν δουλεύουν στο δημόσιο, δεν είναι όλοι ασφαλισμένοι. Αυτές οι ασφαλίσεις θεωρούνται συνήθειες, ένας μέσος καταναλωτής στην Ευρώπη έχει δύο

και τρεις από αυτές τις καλύψεις – ενώ εδώ έχει μόνο το αυτοκίνητό του. Δυστυχώς, όσο δεν αυξάνεται το εισόδημα, η παραγωγή θα καθυλώνεται στα γνωστά σημερινά επίπεδα.

Και οι πολυεθνικές που κάνουν κινήσεις στη χώρα μας, με ποιο σκεπτικό τις κάνουν;

Οι πολυεθνικές προσπαθούν να διοχετεύσουν τα κεφάλαιά τους εκεί που βλέπουν κάποια προοπτική ή κάποια ικανοποιητική απόδοση. Όπως ξέρετε, οι ασφαλιστικές πρέπει να δεσμεύουν σημαντικά κεφάλαια για να μπορούν να λειτουργήσουν. Άρα, για κάποιες, ειδικά μεγάλου μεγέθους εταιρείες/ομίλους, δεν έχει νόημα μετά από λίγο καιρό να συνεχίσουν σε μια αγορά αν βλέπουν πως ούτε σαν τοπική εταιρεία ούτε σαν προοπτικές αγοράς έχει κάτι ιδιαίτερο να τους προσφέρει. Φανταστείτε μια εταιρεία που έχει δισεκατομμύρια έσοδα. Αν αυξηθεί ο τζίρος της στην Ελλάδα πέντε, δέκα ή και είκοσι εκατομμύρια, για παράδειγμα, γι' αυτήν δεν είναι τίποτα το σημαντικό. Πιο ενδιαφέρον είναι η τοπική εταιρεία να βρίσκεται τουλάχιστον στην πρώτη πεντάδα, να έχει μια ιδιαίτερη παρουσία σαν εταιρεία σε μια χώρα. Με το σκεπτικό αυτό θα μπορούσε και να διατηρηθεί και να παραμείνει, κάτι που συνεισφέρει στη διεθνή της εικόνα κυρίως, και όχι για τις τυχόν προοπτικές της τοπικής αγοράς. Σε διαφορετική περίπτωση δεν έχει κανένα ιδιαίτερο λόγο για να συνεχίσει την παρουσία της σε μια μικρή αγορά. Γι' αυτό και βλέπετε να γίνεται προσπάθεια για συγχωνεύσεις, για το ποιος θα παραμείνει στην αγορά και ποιος θα αποχωρήσει. Δεν υπάρχει χώρος στην Ελλάδα για όλους.

Με αυτά τα δεδομένα ποια είναι η μοίρα των μικρότερων εταιρειών; Πώς θα αντέξουν τον ανταγωνισμό;

Έχει αναφερθεί στο παρελθόν, οι μικρότερες εταιρείες είχαν βοηθηθεί από τις συγκυρίες και τα καλά αποτελέσματα κυρίως από τον κλάδο του αυτοκινήτου. Πρώτα απ' όλα το χαμηλό επίπεδο των αποζημιώσεων λόγω πανδημίας βοήθησε τις εταιρείες να βγάλουν κάποια επιπλέον χρήματα που δεν τα είχαν προϋπολογίσει.

Την τελευταία περίοδο υπήρχε η κινητικότητα των ξένων εταιρειών για την απόκτηση μεριδίων – εκεί οι μικρότερες είχαν την ευκαιρία να διεκδικήσουν κάτι καλύτερο, πιστεύω, ή να εισπράξουν τουλάχιστον τα κεφάλαια που έχουν επενδύσει ή σωρευτεί. Το τονίζω αυτό γιατί στην ασφαλιστική αγορά δεν μπορείς να πεις απλά «κλείνω», να πάρεις τα κεφάλαιά σου να φύγεις. Αν πουλήσεις την εταιρεία σου είναι ένας εύκολος τρόπος να εισπράξεις τα κεφάλαιά σου ή ακόμη και να ζητήσεις υπεραξίες για το μέλλον – αρκεί φυσικά να βρεις αυτούς που μπορούν να στις προσφέρουν. Σε κάθε περίπτωση, θα πρέπει να έχεις και να βάλεις κάτι στο τραπέζι της διαπραγμάτευσης. Ένα ανεξάρτητο δίκτυο δεν είναι από μόνο του ικανή συνθήκη για να σου πληρώσει κάποιος μια υπεραξία. Προβλέπω ότι τώρα που οι μεγάλες ξένες εταιρείες έχουν στην ουσία αποφασίσει για κάποια θέση ή για κάποιες κινήσεις, είναι εξαιρετικά δύσκολο γι' αυτές να προβούν σε εκ νέου κινήσεις, να αποκτήσουν, για παράδειγμα, μια πολύ μικρή εταιρεία η οποία δεν θα τους προσδώσει νέο δίκτυο, δεν θα τους προσδώσει κάποια νέα τεχνολογία ή κάποιο νέο προϊόν, ούτε θα δημιουργήσει οικονομίες κλίμακος. Επειδή ήδη έχουν γίνει κάποιες κινήσεις και έχει ενταθεί η κινητικότητα το προηγούμενο διάστημα, αυτό πρακτικά σημαίνει ότι τα παράθυρα των ευκαιριών είναι περιορισμένα, αν δεν έχουν ήδη κλείσει, ιδιαίτερα για τις μικρές εταιρείες που στόχευαν σε εξαγορά με ιδιαίτερες προσδοκίες.

Δηλαδή αποκλείεται να επιβιώσουν μόνες τους;

Χωρίς υποστήριξη είναι εξαιρετικά δύσκολο. Γιατί το κόστος της συμμόρφωσης είναι πολύ μεγάλο και θα συνεχίσει να αυξάνεται. Από τον Ιανουάριο ισχύει και το ΔΠΧΑ 17, τα καινούργια λογιστικά πρότυπα που απαιτούν και καινούργια συστήματα. Έχουμε και τη συμμόρφωση με τα ESG να έρχεται. Η πίεση από την εποπτεία συνεχώς θα υπάρχει. Όλα αυτά σημαίνουν μεγάλο κόστος λειτουργίας και δυσκολία εξεύρεσης ανθρώπινου δυναμικού.

Επειδή απαιτούν εξειδίκευση και είναι σχε- τικά άγνωστα μοντέλα λειτουργίας;

Ακριβώς. Άρα θα κοστίζει πολύ περισσότερο να βρεθούν τα αναγκαία στελέχη, ενώ ταυτόχρονα ο ανταγωνισμός θα τρέχει. Αν δεν υπάρχει κάποιου άλλου είδους άμυνα, ή ένα πλεονέκτημα σε κάποιο άλλο πεδίο, το μόνο που μπορούν να κάνουν οι μικροί της αγοράς έναντι του ανταγωνισμού σε άμεσο βραχυπρόθεσμο ορίζοντα είναι να ρίξουν τις τιμές και τα περιθώρια κέρδους. Όμως όταν δύο μεγάλες εταιρείες συνασπίζονται, αρχίζουν και δημιουργούνται οικονομίες κλίμακος. Ο τζίρος προστίθεται σε μια συνένωση, το προσωπικό όμως όχι απόλυτα. Αυτό τι σημαίνει; Ότι τα κόστη λειτουργίας μειώνονται και δημιουργούνται οι συνθήκες για καλύτερα τιμολόγια και υπηρεσίες χωρίς να μειώνονται τα περιθώρια κέρδους. Επιπλέον, το ενωμένο σχήμα θα μπορεί να κάνει ευκολότερα μεγαλύτερες ψηφιακές επενδύσεις και όχι μόνο. Η νέα αγορά αναμένεται να δυσκολέψει τη λειτουργία και τη συνέχιση της κερδοφορίας των μικρότερων επιχειρήσεων

Δεν υπάρχει καμία ελπίδα για τους μικρούς δηλαδή;

Πιστεύω ότι μια καλή λύση είναι η συνεργασία και οι συνενώσεις. Με τον τρόπο αυτό θα αποκτήσουν ένα μέγεθος, που πρωτίστως θα τους επιτρέψει να σταθούν και να λειτουργήσουν στο νέο ανταγωνιστικό περιβάλλον ενώ δημιουργούν συνθήκες εξαγοράς για κάποιον που θέλει να ασχοληθεί ή να επεκταθεί στην ελληνική αγορά. Να αποκτήσουν δηλαδή ένα μέγεθος δελεαστικό, που να αξίζει τον κόπο.

Ας αλλάξουμε θέμα. Πόσο ρεαλιστική βλέπετε την προοπτική μιας σύμπραξης δημοσίου και ιδιωτικού τομέα στην υγεία ή στην περιουσία;

Στην υγεία η τρέχουσα οικονομική συγκυρία δεν είναι ίσως ακόμη η κατάλληλη. Υπό την έννοια αυτή, ό,τι κινήσεις θα μπορούσε να κάνει μια κυβέρνηση θα παρουσιάζονταν περισσότερο σαν «δώρο» στην ιδιωτική ασφάλιση. Όμως στην περιουσία, μετά και την έκθεση του ΟΟΣΑ, βλέπω τις συνθήκες λίγο πιο ώριμες για

να συζητηθεί μια σύμπραξη – αν δεν συμβεί κάποιο άλλο συνταρακτικό γεγονός, μια νέα πανδημία ή κάποια άλλη τεράστια αναστάτωση. Θα μπορούσε, για παράδειγμα, να διερευνηθεί η εξής εναλλακτική πρόταση: Να δημιουργηθεί ένα ειδικό ταμείο ή ένας ασφαλιστικός φορέας για την υποχρεωτική ασφάλιση όλων των ακινήτων σε σχέση με τα ακραία φυσικά φαινόμενα, με εισφορές να εισπράττονται μέσω του ΕΝΦΙΑ. Ο νέος φορέας, μέσω του μηχανισμού είσπραξης του ΕΝΦΙΑ, θα καλύπτει ασφαλιστικά τα ακίνητα από τα ακραία φυσικά φαινόμενα απαλλάσσοντας το κράτος, αφού τον κίνδυνο θα τον έχει αναλάβει το ταμείο. Οπότε το κράτος θα μπορούσε να συνεισφέρει με ένα μέρος των πόρων του ΕΝΦΙΑ να κατευθυνθεί στον φορέα αυτό, περιορίζοντας την όποια επιβάρυνση των καταναλωτών. Φυσικά, αυτό το ταμείο δεν θα αναλάμβανε τους κινδύνους με κρατικά κεφάλαια. Οι κίνδυνοι αυτοί θα καλύπτονταν μέσω της ανασφάλισης. Εδώ θα υπήρχε και η συνεισφορά του ιδιωτικού τομέα, που ξέρει καλύτερα να διαχειρίζεται τους κινδύνους αυτούς. Με το σχέδιο αυτό μπορεί να δημιουργηθεί ένα ελάχιστο επίπεδο ασφάλισης για όλα τα ακίνητα και ξεκάθαροι όροι αποζημιώσεων αν συμβεί κάποιο ακραίο φαινόμενο, γιατί δεν μιλάμε φυσικά για το σύνολο του ασφαλιζόμενου κινδύνου. Στην υγεία, πάντως, έχουμε πάρα πολύ δρόμο μπροστά μας, ενώ ακόμα και στη συνταξιοδότηση, στον τρίτο πυλώνα, είναι εξαιρετικά δύσκολο να δούμε σύντομα κάποια σύμπραξη. Θεωρώ πιο πιθανό στα πεδία αυτά ένα περιθώριο για φορολογικές ελαφρύνσεις, διότι και το κράτος θα επωφεληθεί από τη μειωμένη δαπάνη στο ΕΣΥ και στον ΕΟΠΥΥ και ο καταναλωτής θα αποκτήσει καλύτερες υπηρεσίες.

Με δεδομένα όλα αυτά που μας είπατε, τι τρόπος υπάρχει να αυξηθεί η ασφαλιστική διείσδυση στη χώρα μας;

Θα μπορούσαν να γίνουν κινήσεις να βελτιωθεί η ασφαλιστική συνείδηση, αν και δεν είναι εύκολο. Θεωρώ, όπως είναι τα πράγματα στη δεδομένη στιγμή, ότι δύσκολα ένας νέος φορολογούμενος πολίτης θα εξετάσει

ουσιαστικά την ανάγκη για ιδιωτική ασφάλιση, θα πιστέψει ότι χρειάζεται προαιρετική ασφάλιση. Ίσως γιατί δεν έχει μάθει τη σημασία, καθώς δεν υπάρχει το παράδειγμα ή η παρότρυνση από το σπίτι ή το περιβάλλον του, σε αντίθεση με την Ευρώπη και τις ώριμες χώρες. Η ασφαλιστική συνείδηση δεν αλλάζει από τη μια στιγμή στην άλλη, αλλά θα μπορούσε να στοχεύσει η ασφαλιστική αγορά στην καλλιέργεια και στη βελτίωσή της. Για παράδειγμα, μέσω μιας σύμπραξης με το δημόσιο, οι ιδιωτικοί φορείς θα μπορούσαν να επενδύσουν στα σχολεία είτε για την καλλιέργεια της ιδέας της πρόληψης και της αποταμίευσης είτε για την έννοια της προστασίας της περιουσίας και της προστασίας των αγαθών. Φυσικά, πρέπει να υπάρξει συνεννόηση και σύμπνοια στο εσωτερικό της αγοράς. Τέτοιου είδους δράσεις γίνονται σε συνολικό επίπεδο, είναι μακροπρόθεσμες και, βεβαίως, κοστίζουν.

Οπότε, κλείνοντας, δεν θα πρέπει να έχουμε και μεγάλες εκπλήξεις ή να περιμένουμε ανατροπές από την ελληνική αγορά σε βάθος πενταετίας.

Κοιτάξτε, δεν θέλω να φανώ απαισιόδοξος, αλλά αν κοιτάξουμε το ΑΕΠ για τη φετινή χρονιά, γνωρίζουμε ότι θα κυμανθεί σε χαμηλά επίπεδα. Άρα, σχετικά με την ανάπτυξη της οικονομίας δεν περιμένουμε να δούμε μια γενική και ουσιαστική βελτίωση των εισοδημάτων, άρα μάλλον δεν θα δούμε και φέτος πολλούς νέους πελάτες. Πιστεύω ότι οι περισσότερες προοπτικές της αγοράς είναι στον κλάδο περιουσίας, στην αστική ευθύνη και στο cyber security. Οι κυβερνοεπιθέσεις είναι πλέον τακτικές, και δεν γίνονται γνωστές στο σύνολό τους. Οι κυβερνοαπειλές αποτελούν πλέον βασικό κίνδυνο και οι εταιρείες αναζητούν προστασία, άρα ένα ακόμη πεδίο ασφάλισης που υπάρχει περισσότερος χώρος για τον κλάδο.

Διασύνδεση επιχειρήσεων, τεχνολογίας, καινοτομίας και ανθρώπων

ΑΝΔΡΕΑΣ ΜΠΡΟΥΣΤΑΣ

Director, Technology Intelligence & Performance, Grant Thornton Greece

Η διασύνδεση επιχειρήσεων, τεχνολογίας, καινοτομίας και ανθρώπων (εστιάζοντας κυρίως στους Millennials και τους Gen Zs) είναι ένας σημαντικός τομέας που πρέπει να εξετάσουν οι εταιρείες που επιθυμούν να συνδεθούν με την επόμενη γενιά καταναλωτών και εργαζομένων.

Υπάρχει μια ευρεία συνεχής συζήτηση σχετικά με τις απαιτήσεις των νεότερων γενεών όσον αφορά τον τύπο απασχόλησης, την ισορροπία μεταξύ εργασίας και προσωπικής ζωής, αλλά και τις καταναλωτικές τους συνήθειες και τη γενικότερη άποψή τους για την ίδια τη ζωή. Φαίνεται ότι οι άνθρωποι που έχουν γεννηθεί από το 1997 και μετά έχουν αναπτύξει μια διαφορετική προσέγγιση για τον τρόπο με τον οποίο πρέπει να ζει κανείς τη ζωή, σε σύγκριση με τις παλαιότερες γενιές, όπως οι millennials ή η Gen X, για παράδειγμα.

Θα ήταν ενδιαφέρον να μάθουμε πώς η τεχνολογία και η καινοτομία, ως θεμελιώδεις πτυχές της σύγχρονης ζωής, μπορούν να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις να έρθουν πιο κοντά στους ανθρώπους.

Η σημασία της τεχνολογίας και της καινοτομίας στον σχεδιασμό εξατομικευμένων εμπειριών

Η Gen Z εκτιμά την εξατομίκευση και την ευκολία, και ως εκ τούτου οι επιχειρήσεις πρέπει να χρησιμοποιούν τα κατάλληλα εργαλεία τεχνολογίας και καινοτομίας για να δημιουργήσουν τέτοιες εξατομικευμένες εμπειρίες που θα διασφαλίζουν επίσης ότι τα προϊόντα και οι υπηρεσίες προσφέρονται γρήγορα και εύκολα. Πάρτε για παράδειγμα την επιτυχημένη υλοποίηση αυτής της ιδέας που υιοθετήθηκε από το Netflix, την Uber, τις υπηρεσίες διανομής φαγητού, την Airbnb και τόσες άλλες. Αυτές οι επιχειρήσεις βασίζονται στις τεχνολογίες τεχνητής νοημοσύνης (AI) και μηχανικής μάθησης (machine learning) για τη δημιουργία εξατομικευμένων εμπειριών και την αυτοματοποίηση επαναλαμβανόμενων εργασιών, καθιστώντας τα προϊόντα τους πιο προσιτά και πιο εύχρηστα.

Εκτός από αυτό, εκτιμούν επίσης την αυθεντικότητα και τη διαφάνεια. Πολλές επιχειρήσεις έχουν ήδη κατανοήσει τη σημασία της σωστής χρήσης της τεχνολογίας και της καινοτομίας για τη δημιουργία αυθεντικών και διαφανών εμπειριών. Παραδείγματα μπορούν να αντληθούν από τη χρήση των social media για τη δικτύωση με τους πελάτες σε πραγματικό χρόνο και τη χρήση της τεχνολογίας blockchain για τη διασφάλιση της διαφάνειας σε επιχειρήσεις που σχετίζονται με συναλλαγές.

Σήμερα έχουμε πλέον τα τεχνολογικά εργαλεία για τη δημιουργία μιας εικονικής και επαυξημένης πραγματικότητας που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τη δημιουργία καθηλωτικών και διαδραστικών εμπειριών. Ο αυξανόμενος αριθμός των ανθρώπων που περνούν όλο και περισσότερο χρόνο στον εικονικό κόσμο επιβεβαιώνει την αξία της εμπειρίας έναντι της υλικής απόκτησης στη Gen Z. Υπάρχει μια αυξανόμενη τάση τον τελευταίο καιρό για το Metaverse και τα NFTs (Non-Fungible Tokens), όπου οι άνθρωποι δημιουργούν έναν εξατομικευμένο κόσμο στο Διαδίκτυο. Εργάζονται, ζουν, κοινωνικοποιούνται, δημιουργούν επιχειρήσεις, πραγματοποιούν συναλλαγές μεταξύ τους κ.λπ. Πρόκειται για μια επανάσταση που ήδη συμβαίνει και σύντομα θα επηρεάσει και τον «πραγματικό» κόσμο. Οι επιχειρήσεις θα πρέπει να συμμετέχουν ενεργά στη νέα πραγματικότητα, προσπαθώντας να είναι προσβάσιμες στους εργαζόμενους και τους καταναλωτές τους παντού και ανά πάσα στιγμή. Πια να συμβεί αυτό, θα πρέπει να ενσωματώσουν τεχνολογίες όπως το blockchain και το cloud computing για να εξασφαλίσουν διαφάνεια, ευκολία στις συναλλαγές αλλά και να κάνουν τις υπηρεσίες και τα προϊόντα τους προσβάσιμα από οπουδήποτε και σε οποιαδήποτε συσκευή.

Η καινοτομία ως κινητήριος δύναμη για την κοινωνική υπευθυνότητα

Τέλος, υπάρχει μια έντονη κινητικότητα όσον αφορά τη βιωσιμότητα και τον κοινωνικό αντίκτυπο. Οι άνθρωποι που εκπροσωπούν αυτές τις γενιές είναι πιο ευαισθητοποιημένοι από



τις προηγούμενες και οι επιχειρήσεις πρέπει να χρησιμοποιήσουν την τεχνολογία και την καινοτομία για να δημιουργήσουν προϊόντα και υπηρεσίες που θα είναι ελκυστικά γι' αυτό το κοινό και τις νέες απαιτήσεις του. Έρευνες έχουν δείξει ότι οι Millennials και οι Gen Zs είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν περισσότερα για να αποκτήσουν βιώσιμα προϊόντα, και η τάση αυτή θα συνεχίσει να αυξάνεται, καθώς το εισόδημα αυτών των γενεών αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου. Παρ' όλα αυτά, και ανεξάρτητα από τις πρόσφατες προσπάθειές τους, οι επιχειρήσεις δεν έχουν καταφέρει ακόμη να είναι αρκετά διαφανείς όσον αφορά τις διαδικασίες παραγωγής τους, την πράσινη μετάβαση και τη δέσμευσή τους σε αυτά τα προϊόντα ώστε να πείσουν περισσότερους καταναλωτές και, ως εκ τούτου, υπάρχουν πολλά βήματα που πρέπει να γίνουν τα επόμενα χρόνια.

Η τεχνολογία μπορεί να βοηθήσει τις επι-

χειρήσεις να προσαρμοστούν σε αυτή τη νέα εποχή, χρησιμοποιώντας ανανεώσιμες πηγές ενέργειας για την τροφοδοσία των data centers τους, εφαρμόζοντας ενεργειακά αποδοτικές τεχνολογίες και χρησιμοποιώντας ψηφιακές λύσεις για τη μείωση των αποβλήτων και των εκπομπών κ.λπ. Εκτός από αυτό, η τεχνολογία μπορεί βελτιώσει την πρόσβαση σε ζωτικούς πυλώνες μιας κοινωνίας, όπως η παιδεία, η υγειονομική περίθαλψη και οι χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες, δημιουργώντας θετικό κοινωνικό αντίκτυπο σε μη προνομιούχες κοινότητες.

Τα ρυθμιστικά πλαίσια που βασίζονται στο ESG παρέχουν στις επιχειρήσεις ένα μονοπάτι προς ένα πιο συνειδητοποιημένο μέλλον και ωθούν τις εταιρείες να υιοθετήσουν βιώσιμες και κοινωνικά υπεύθυνες πρακτικές προκειμένου να προσελκύσουν επενδύσεις, καθώς και να μειώσουν τον κίνδυνο. Η μη αντιμετώπιση των θεμάτων ESG μπορεί να δημιουργήσει σημαντι-

κούς κινδύνους για τις δραστηριότητες και τη φήμη τους, και έτσι η τεχνολογία αποτελεί και πάλι τη λύση για τον έγκαιρο εντοπισμό και τη διαχείριση των κινδύνων αυτών.

Όλοι οι προαναφερθέντες παράγοντες επηρεάζουν όλο και περισσότερο τον τρόπο με τον οποίο οι επιχειρήσεις βλέπουν και προσεγγίζουν την τεχνολογία. Οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν την τεχνολογία για να βελτιώσουν την εμπειρία των πελατών, τη βιωσιμότητα, τον κοινωνικό αντίκτυπο, τη διαφάνεια, τη διακυβέρνηση και να αντιμετωπίσουν νέες τάσεις, αλλά και για να δημιουργήσουν μια νέα εικονική πραγματικότητα. Επιπλέον, η υπεύθυνη επένδυση και η διαχείριση κινδύνων γίνονται βασικοί παράγοντες που ωθούν τις επιχειρήσεις να υιοθετήσουν πρακτικές που θα τους επιτρέψουν να προσελκύσουν και να διασυνδεθούν με ανθρώπους που θέτουν τα πρότυπα του κόσμου μας για την επόμενη μέρα.

Από την εποχή του email στο chatbot

ΑΝΤΩΝΙΑ ΠΛΑΤΑΚΗ

*Senior Manager, Tax, PwC Ελλάδας,
υπεύθυνη της υπηρεσίας Chat Tax*

αντιπρόσωπο υποστήριξης. Κατ' αναλογία με την περίπτωση του email, που πλέον όλοι θεωρούμε αυτονόητο ως τρόπο επικοινωνίας, έτσι και για το chat, μεσολάβησε ένα μεγάλο διάστημα μέχρι οι επιχειρήσεις να κατανοήσουν την αξία του ως καναλιού επικοινωνίας με τους πελάτες τους. Ενώ το chat πρωτοεμφανίστηκε ως μορφή επικοινωνίας για οικονομικές συναλλαγές (π.χ. σε e-shops) στις αρχές της δεκαετίας του 2000, χρειάστηκε τουλάχιστον μια δεκαετία για να μετατραπεί σε τάση, αρχικά για εμπορικές συναλλαγές καταναλωτικών αγαθών, αλλά και στον τομέα των υπηρεσιών, με άξια αναφοράς την προσωπική εμπειρία στο πεδίο των συμβουλευτικών φορολογικών υπηρεσιών.

Τι ακολουθεί μετά το chat;

Στην εποχή των ταχύτατων τεχνολογικών εξελίξεων, το επόμενο βήμα έχει ήδη πραγματοποιηθεί με την τεχνητή νοημοσύνη. Οι εφαρμογές chat αντικαθίστανται ήδη από εφαρμογές chatbot, που εκτελούν ζητούμενες λειτουργίες μιμούμενες όσο το δυνατόν καλύτερα τον ανθρώπινο γραπτό και προφορικό λόγο.

Πρόσφατη και πολύ δημοφιλής λύση είναι γνωστό chatbot που αναπτύχθηκε βασισμένο τόσο σε εποπτευόμενες όσο και σε ενισχυτικές τεχνικές μάθησης και γρήγορα προσέλκυσε την προσοχή του κοινού για τις λεπτομερείς απαντήσεις σε ευρύ γνωσιακό φάσμα, αλλά και για το γεγονός ότι, ως μοντέλο μηχανικής μάθησης, καλείται να διαχειριστεί μεγάλο αριθμό ταυτόχρονων χρηστών. Αναπτυγμένη πάνω στην ίδια τεχνολογία είναι και μια δεύτερη, εξίσου δημοφιλής, πλατφόρμα που χρησιμοποιεί επεξεργασία φυσικής γλώσσας, μηχανική εκμάθηση και ανάλυση δεδομένων νομικού ενδιαφέροντος για την αυτοματοποίηση και τη βελτίωση διαφόρων πτυχών σχετικών εργασιών.

Μένει βεβαίως να κριθεί στην πράξη η αποτελεσματικότητα τέτοιου είδους εργαλείων, ενώ τα πρώτα σημάδια αμφισβήτησης εκφράζονται ήδη. Παράδειγμα, στην

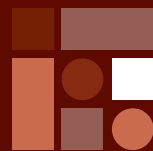
περίπτωση του προαναφερθέντος chatbot, τα σχόλια αφορούν κυρίως τις ετεροχρονισμένες πληροφορίες που έχει παρατηρηθεί ότι αναπαράγει, καθώς τροφοδοτείται με πληροφορίες επικαιροποιημένες μέχρι το 2021, ενώ δημοσιεύματα αναφέρουν ότι μια πιο επικαιροποιημένη έκδοση της εφαρμογής διατέθηκε πρόσφατα μόνο σε περιορισμένους συνδρομητές.

Αξιοσημείωτο είναι ότι σε ερώτημα που τέθηκε στην ίδια την εφαρμογή σχετικά με την αποτελεσματικότητα στο πεδίο των φορολογικών συμβουλευτικών υπηρεσιών, η εφαρμογή απάντησε ότι δεν έχει πρόσβαση σε βάση δεδομένων με φορολογικούς κανονισμούς ή νόμους αλλά, παρόλα αυτά, μπορεί να παρέχει γενικές πληροφορίες για φορολογικά θέματα, αν και αυτές είναι πιθανό να μην είναι πάντα απόλυτα ακριβείς. Και τελικά η εφαρμογή συμβούλευσε τους χρήστες για σχετικά ερωτήματα να απευθύνονται σε εξειδικευμένους φορολογικούς συμβούλους!

Γεγονός είναι ότι η αποτελεσματικότητα των chatbots μάλλον απέχει ακόμα αρκετά από τις προσδοκίες, καθώς η ανθρώπινη νοημοσύνη βρίσκεται πάντα σε υψηλότερο επίπεδο. Βεβαίως, ήδη καταγράφονται αντιδράσεις σχετικά με τα ηθικά διλήμματα που προκύπτουν από την ανάπτυξη της τεχνητής νοημοσύνης, αλλά και τους κινδύνους που εγκυμονεί η έλλειψη σχετικού ρυθμιστικού πλαισίου. Μάλιστα, πρώτη από την Ευρώπη η Ιταλία απαγόρευσε πρόσφατα τη χρήση της εφαρμογής, κατόπιν αιτήματος της ιταλικής υπηρεσίας προστασίας προσωπικών δεδομένων, επικαλούμενη λόγους ασφαλείας των χρηστών. Είχαν προηγηθεί η Κίνα, το Ιράν, η Βόρεια Κορέα και η Ρωσία. Παρά τις αντιδράσεις, είναι μάλλον προδιαγεγραμμένο ότι οι υποστηρικτές της ανθρώπινης επικοινωνίας θα πρέπει να αποδεχθούν τις τεχνολογικές εξελίξεις. Και ιδίως αν στο μέλλον αποδειχθεί ότι, δεδομένης της συνεχόμενης εκπαίδευσης των chatbots από τις ίδιες τις συνομιλίες τους με τους χρήστες, η αποδοτικότητά τους βελτιώνεται με γεωμετρική πρόοδο.

Το 1971 ο προγραμματιστής ηλεκτρονικών υπολογιστών Ρέι Τόμλινσον έστειλε το πρώτο μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στον εαυτό του, πιθανώς μη γνωρίζοντας ότι η ανακάλυψή του θα αποτελούσε βασικό εργαλείο επικοινωνίας για τις επόμενες γενιές. Την εποχή του millennium, αν μια επιχείρηση δεν είχε διεύθυνση email για να επικοινωνεί με τους πελάτες της, δεν είχε ακολουθήσει έγκαιρα το ρεύμα που οδηγούσε στην εποχή της ψηφιοποίησης της επικοινωνίας.

Σήμερα, σε μια εποχή που οι καταναλωτές αναζητούν άμεση εξυπηρέτηση των καθημερινών αναγκών και συναλλαγών τους, η αντίστοιχη πρόκληση είναι η υποστήριξη της ζωντανής συνομιλίας, γνωστής ως chat. Το chat έρχεται να καλύψει την ανάγκη της σύντομης και εξατομικευμένης εξυπηρέτησης σε πραγματικό χρόνο, από εξειδικευμένο



Premium
AUDIT

ΟΡΚΩΤΟΙ ΕΛΕΓΚΤΕΣ
ΛΟΓΙΣΤΕΣ

WE MOVE
YOUR BUSINESS
FORWARD

ΚΕΝΤΡΙΚΟ:

Λ. Βασιλίσσης Σοφίας 100, Αθήνα

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ:

Μπουνιαλή 11-19, Χανιά

T: 28210 28810

E: info@premiumaudit.gr

www.premiumaudit.gr

Κρίσιμα ρυθμιστικά ζητήματα βιωσιμότητας και ESG για το 2023

ΧΡΙΣΤΙΝΑ ΚΑΛΟΓΕΡΟΠΟΥΛΟΥ

*Επικεφαλής Νομικού Τμήματος, BDO
Greece*

Οι συζητήσεις περί βιωσιμότητας συνεχίζουν να αυξάνονται και οι κυβερνήσεις ανά τον κόσμο διαδραματίζουν όλο και μεγαλύτερο ρόλο εκδίδοντας κανονισμούς, οδηγίες, αλλά και θεσπίζοντας κίνητρα. Καθώς η νομοθεσία που σχετίζεται με τη βιωσιμότητα και το περιβάλλον, την κοινωνία και τη διακυβέρνηση (ή, αλλιώς, το τρίπτυχο ESG) κερδίζει όλο και μεγαλύτερο έδαφος, είναι απαραίτητο για τους οργανισμούς παγκοσμίως να παρακολουθούν στενά τις πιθανές επιπτώσεις στις στρατηγικές τους, τις λειτουργίες, τη διαδικασία υποβολής εκθέσεων, την πρόσβαση σε κεφάλαια και ούτω καθεξής.

Κατωτέρω παρουσιάζονται κάποια κρίσιμα ζητήματα, στα οποία έχουν εστιάσει οι ρυθμιστικές αρχές σε όλη την υφήλιο, καθώς και το τι θα μπορούσαν να σημαίνουν για τις επιχειρήσεις οι εξελίξεις αυτές. Ανεξάρτητα από το πού βρίσκεται ένας οργανισμός, η παγκόσμια εμβέλεια των δραστηριοτήτων, των αλυσίδων

εφοδιασμού και των χρηματοπιστωτικών αγορών συνεπάγεται ότι σύντομα μπορεί να απαιτηθεί η ανάληψη δράσης σε όρους ESG.

Δημοσιοποίηση στοιχείων σχετικά με το κλίμα

Τι ισχύει σήμερα: Η υποχρέωση δημοσιοποίησης στοιχείων σχετικά με το κλίμα αποτελεί ένα εξέχουσας σημασίας ζήτημα για τις ρυθμιστικές αρχές παγκοσμίως. Η απαίτηση υποχρεωτικής δημοσιοποίησης των στοιχείων αυτών υποχρεώνει τους οργανισμούς να μοιράζονται με τα ενδιαφερόμενα μέρη τους συγκεκριμένες πληροφορίες σχετικά με το κλίμα, όπως τις εκπομπές αερίων του θερμοκηπίου (GHG).

Οι απαιτήσεις δημοσιοποίησης που έχουν θεσπιστεί από πολλές δικαιοδοσίες είναι στενά ευθυγραμμισμένες με την Ομάδας Εργασίας για τις Χρηματοοικονομικές Γνωστοποιήσεις σχετικά με το Κλίμα (Task Force on Climate-related Financial Disclosures,



TCFD), ένα εθελοντικό πλαίσιο που έχει καταστεί το de facto πρότυπο για την υποβολή εκθέσεων που σχετίζονται με το κλίμα, από τη θέσπισή του το 2017. Η TCFD συνιστά στους οργανισμούς να προβαίνουν σε δημοσιοποίηση χρηματοοικονομικών πληροφοριών σχετικών με το κλίμα σε τέσσερις βασικούς τομείς: Διακυβέρνηση, Στρατηγική, Διαχείριση κινδύνων, Μετρήσεις και στόχοι.

Νέοι κανόνες: Από τις αρχές του 2022, έχουν τεθεί σε ισχύ κανόνες για την υποβολή εκθέσεων σχετικά με το κλίμα στη Σιγκαπούρη, την Κίνα, το Ηνωμένο Βασίλειο και τη Νέα Ζηλανδία, μεταξύ άλλων. Η Ε.Ε. εξέδωσε την Οδηγία για την Υποβολή Εκθέσεων Βιωσιμότητας από τις Εταιρείες (CSRD) (<https://www.bdo.com/insights/assurance/q-a-eu-expands-esg-reporting-requirements-through-the-csrd>) που αφορά τη δημοσιοποίηση στοιχείων ESG μεγάλης κλίμακας και θα απαιτεί από τους οργανισμούς που πληρούν συγκεκριμένα κριτήρια να υποβάλλουν λε-

πτομερείς δημοσιοποιήσεις στοιχείων σχετικά με το κλίμα. Το Ελβετικό Ομοσπονδιακό Συμβούλιο ενέκρινε επίσης κανόνες για την υποβολή εκθέσεων σχετικά με το κλίμα, οι οποίοι θα τεθούν σε ισχύ το 2024.

Προτάσεις κανόνων: Επίσης, κατά τη διάρκεια του 2022, η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς των Ηνωμένων Πολιτειών (SEC) πρότεινε απαιτήσεις υποβολής εκθέσεων σχετικά με το κλίμα (<https://www.bdo.com/insights/assurance/sec-proposes-rules-to-enhance-and-standardize-climate-related-disclosures-for-investors>). Ο Καναδάς ανακοίνωσε ότι επανεξετάζει τους προτεινόμενους κανόνες υποβολής εκθέσεων για το κλίμα, ενώ η Αυστραλία ξεκίνησε διαβούλευση σχετικά με το τι μορφή θα μπορούσαν να έχουν οι κανόνες υποβολής εκθέσεων για το κλίμα.

Τι σημαίνει αυτό: Οι οργανισμοί πρέπει να παρακολουθούν στενά τις απαιτήσεις δημοσιοποίησης των κλιματικών στοιχείων και να

αξιολογούν τη στρατηγική και την ανάπτυξη των προγραμμάτων τους αναφορικά με το ESG για να προσδιορίσουν τυχόν κενά που εμποδίζουν τη συμμόρφωσή τους με τους νέους κανόνες. Η δέσμευση αυτή είναι απαραίτητη όχι μόνο για να διασφαλιστεί ότι οι διαδικασίες υποβολής εκθέσεων υποστηρίζουν τις απαιτήσεις δημοσιοποίησης, αλλά και για να κατανοήσουν τις τρέχουσες και μελλοντικές επιπτώσεις που σχετίζονται με το κλίμα στις δραστηριότητές τους.

Διασφάλιση

Τι ισχύει σήμερα: Οι ρυθμιστικές αρχές έχουν αρχίσει να περιλαμβάνουν απαιτήσεις διασφάλισης από ανεξάρτητους φορείς στους κανόνες δημοσιοποίησης προς ενίσχυση της αξιοπιστίας των πληροφοριών για το κλίμα που αναφέρονται στις εκθέσεις τους οι οργανισμοί.

Οι κανονισμοί συχνά περιλαμβάνουν σταδιακά εισαγόμενες απαιτήσεις διασφάλισης,

οι οποίες δίνουν στους οργανισμούς πρόσθετο χρόνο για την εφαρμογή των εν λόγω απαιτήσεων. Για παράδειγμα, οι οργανισμοί μπορεί να απαλλάσσονται από την υποχρέωση λήψης διασφάλισης κατά το πρώτο έτος υποβολής της έκθεσης, ενώ αναφορικά με το επίπεδο διασφάλισης ανεξαρτησίας θα τους δοθεί, πιθανότατα, πρόσθετος χρόνος για να μεταβούν από το επίπεδο περιορισμένης διασφάλισης στο πιο εκτεταμένο επίπεδο εύλογης διασφάλισης.

Νέοι κανόνες: Η CSRD της Ε.Ε. (<https://www.bdo.com/insights/assurance/q-a-eu-expands-esg-reporting-requirements-through-the-csrd>) εισάγει μια σταδιακή προσέγγιση, από τις απαιτήσεις περιορισμένης διασφάλισης για την υποβολή εκθέσεων βιωσιμότητας έως το 2026 σε λογικά επίπεδα διασφάλισης έως το 2028.

Προτάσεις κανόνων: Οι κανόνες που έχουν προταθεί από τη SEC για το κλίμα θα απαιτούσαν από ορισμένες εισηγμένες εταιρείες να αποκτήσουν περιορισμένη διασφάλιση για τα δεδομένα εκπομπών των Πεδίων 1 και 2 ήδη από το 2024 και εύλογη διασφάλιση από το 2026.

Τι σημαίνει αυτό: Η διασφάλιση αναφορικά με το ESG απαιτεί μεθοδική προσέγγιση και θα πρέπει να διεξάγεται σε συνεργασία με εξωτερική ελεγκτική εταιρεία. Για να προετοιμαστούν, οι οργανισμοί θα πρέπει να προβούν σε καταγραφή της τρέχουσας κατάστασης της διαδικασίας υποβολής εκθέσεων βιωσιμότητας και ESG και να εντοπίσουν τους τομείς που χρήζουν προσοχής για να προετοιμαστούν για τη διασφάλιση. Συνήθως, οι τομείς αυτοί περιλαμβάνουν διαδικασίες και δικλίδες ασφάλειας, υποστήριξη για βασικές εκτιμήσεις και διαθέσιμους πόρους. Οι οργανισμοί μπορούν να εξετάσουν το ενδεχόμενο να αναζητήσουν διασφάλιση για ένα ευρύτερο σύνολο μετρήσεων ESG από αυτό που απαιτείται από τους κυβερνητικούς κανονισμούς, ως στοιχείο ανταγωνιστικής διαφοροποίησης (<https://www.bdo.com/insights/assurance/esg-assurance-a-competitive-differentiator>).

Διαφορετικότητα, ισότητα και συμπερίληψη

Τι ισχύει σήμερα: Η διαφορετικότητα, η ισότητα και η συμπερίληψη (ή, εν συντομία, DEI) είναι ζωτικής σημασίας για ένα βιώσιμο μέλλον και είναι γεγονός ότι πολλοί πρόσφατοι κανονισμοί εστιάζουν στην ισότητα των φύλων. Το οικονομικό επιχείρημα για την ισότητα των φύλων είναι καλά τεκμηριωμένο – μια μελέτη του Παγκόσμιου Ινστιτούτου McKinsey (<https://www.mckinsey.com/mgi/overview/in-the-news/the-economic-benefits-of-gender-parity>) διαπίστωσε ότι η ισότητα των φύλων στον χώρο εργασίας θα μπορούσε να προσθέσει 28 τρισεκατομμύρια δολάρια στην παγκόσμια οικονομία έως το 2025.

Νέοι κανόνες: Η Ε.Ε. θέσπισε πρόσφατα έναν κανόνα που απαιτεί από τις εισηγμένες εταιρείες να υποβάλλουν εκθέσεις σχετικά με τη σύνθεση του διοικητικού τους συμβουλίου αναφορικά με το φύλο και να επιτυγχάνουν ποσοστώσεις ως προς το λιγότερο εκπροσωπούμενο φύλο. Το CSRD της Ε.Ε. θα απαιτεί επίσης από τις εταιρείες να υποβάλλουν εκθέσεις σχετικά με θέματα διαφορετικότητας, όπως η ισότητα των φύλων.

Στη Μαλαισία, πρόσφατοι κανόνες απαιτούν από τις εισηγμένες εταιρείες να έχουν τουλάχιστον μία γυναίκα στα μέλη του διοικητικού συμβουλίου. Το χρηματιστήριο του Χονγκ Κονγκ θέσπισε κανόνες δημοσιοποίησης της διαφορετικότητας των φύλων και θα απαγορεύσει την ύπαρξη διοικητικών συμβουλίων που αποτελούνται από άτομα του ενός μόνο φύλου. Στη Σιγκαπούρη, την προηγούμενη χρονιά, τέθηκαν σε ισχύ οι κανόνες πολυμορφίας στη σύνθεση των διοικητικών συμβουλίων. Στις ΗΠΑ, ο NASDAQ απαιτεί από τις εταιρείες που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριό του να δημοσιοποιούν πληροφορίες για τη διαφοροποίηση σε επίπεδο διοικητικού συμβουλίου και είτε να διαθέτουν τουλάχιστον δύο διαφορετικού φύλου μέλη του Δ.Σ. είτε να αιτιολογήσουν το γιατί δεν διαθέτουν.

Προτεινόμενοι και δυνητικοί κανόνες: Οι νομοθέτες της Ε.Ε. κατέληξαν σε μια προσωρινή συμφωνία στα τέλη του περασμένου έτους, η οποία θα απαιτούσε από πολλές εταιρείες να υποβάλουν έκθεση αναφορικά με τις μισθολογικές διαφορές μεταξύ των φύλων. Η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς των ΗΠΑ εξετάζει το ενδεχόμενο ενίσχυσης ευρύτερων γνωστοποιήσεων για τη διαχείριση του ανθρώπινου κεφαλαίου και αναμένεται να προτείνει τον Απρίλιο του 2023 έναν πρόσθετο κανόνα περί ενίσχυσης των δημοσιοποιήσεων για την πολυμορφία σε επίπεδο εταιρικού διοικητικού συμβουλίου.

Τι σημαίνει αυτό: Οι οργανισμοί πρέπει να είναι πρόθυμοι να αποδεχθούν τα υπάρχοντα κενά και να δεσμευτούν για βελτιώσεις ώστε να μπορέσουν να δημιουργήσουν διαφοροποιημένα και χωρίς αποκλεισμούς εργασιακά περιβάλλοντα. Η ανάληψη δράσης μπορεί να περιλαμβάνει τον καθορισμό στόχων αναφορικά με το τρίπτυχο DEI σε επίπεδο οργανισμού και τη δημοσιοποίηση της προόδου. Οι οργανισμοί πρέπει επίσης να αξιολογήσουν τις διαδικασίες προσέλκυσης και επιλογής υποψηφίων και να δημιουργήσουν έναν ασφαλή χώρο όπου να μπορούν να διαπρέψουν οι εργαζόμενοι. Η υποστήριξη των στελεχών, οι εσωτερικές ομάδες DEI, οι ομάδες ένταξης και τα προγράμματα καθοδήγησης είναι, επίσης, σημαντικοί παράγοντες.

Δέουσα επιμέλεια στην αλυσίδα εφοδιασμού

Τι ισχύει σήμερα: Οι οργανισμοί δέχονται αυξανόμενη πίεση για να αποδείξουν ότι οι αλυσίδες εφοδιασμού τους δεν προκαλούν ζημιά. Ορισμένοι από τους νόμους περί δέουσας επιμέλειας στην αλυσίδα εφοδιασμού έχουν ευρύ περιεχόμενο, στοχεύοντας στην προστασία των ανθρώπων και του περιβάλλοντος. Άλλοι στοχεύουν σε συγκεκριμένους τομείς, όπως η προστασία των ανθρωπίνων δικαιωμάτων για τον τερματισμό της σύγχρονης δουλείας και η μείωση των ωρών εργασίας.

Νέοι κανόνες: Στη Γερμανία, τέθηκε σε ισχύ την 1η Ιανουαρίου μια ρύθμιση που απαιτεί από τους οργανισμούς να προλαμβάνουν και να δίνουν τέλος στις παραβιάσεις των ανθρωπίνων δικαιωμάτων και του περιβάλλοντος στις αλυσίδες εφοδιασμού τους. Οι οργανισμοί πρέπει να καθιερώσουν διαδικασίες δέουσας επιμέλειας, όπως συστήματα διαχείρισης κινδύνων και διαδικασίες υποβολής καταγγελιών κατά μήκος της αλυσίδας εφοδιασμού τους.

Ένας κανόνας δέουσας επιμέλειας για τα ανθρώπινα δικαιώματα τέθηκε επίσης σε ισχύ στη Νορβηγία πέρυσι. Στις ΗΠΑ, υπογράφηκε ο Νόμος για την Πρόληψη της Καταναγκαστικής Εργασίας των Ουιγούρων (Uyghur Forced Labor Prevention Act), ο οποίος απαγορεύει τις εισαγωγές προϊόντων που έχουν κατασκευαστεί με καταναγκαστική εργασία στην περιοχή Xinjiang της Κίνας.

Προτάσεις κανόνων: Η προτεινόμενη Οδηγία της Ε.Ε. για την Εταιρική Δέουσα Επιμέλεια όσον αφορά τη Βιωσιμότητα (CSDD) θα απαιτεί από τους οργανισμούς να εντοπίζουν, να προλαμβάνουν και να δίνουν τέλος στις δυσμενείς επιπτώσεις στα ανθρώπινα δικαιώματα και στο περιβάλλον, τόσο στο πεδίο των δραστηριοτήτων τους όσο και στις αλυσίδες αξίας τους. Οι προτάσεις στον Καναδά και την Ε.Ε. αποσκοπούν στον τερματισμό της καταναγκαστικής εργασίας.

Τι σημαίνει αυτό: Η διαφάνεια στις πρακτικές της αλυσίδας εφοδιασμού μπορεί να αποδειχθεί ζωτικής σημασίας για τη μείωση του κινδύνου φήμης και την προώθηση κοινωνικά και περιβαλλοντικά υπεύθυνων επιχειρηματικών πρακτικών στο πλαίσιο διακυβέρνησης ενός οργανισμού. Ο κίνδυνος για την αλυσίδα εφοδιασμού μπορεί να είναι ιδιαίτερα υψηλός για τις εταιρείες με παραγωγή σε όλο τον κόσμο. Οι οργανισμοί θα πρέπει να ενσωματώσουν τις υπεύθυνες προμήθειες στην εταιρική στρατηγική, τον καθορισμό αξιών και τη διαχείριση κινδύνων, ώστε να βοηθήσουν στην πρόληψη και τον περιορισμό της ζημιάς στις αλυσίδες εφοδιασμού

τους. Οι δράσεις μπορεί να περιλαμβάνουν επιτόπιες επισκέψεις, απαίτηση από τους προμηθευτές να αναγνωρίσουν τα έγγραφα του Κώδικα Δεοντολογίας και ελέγχους των αλυσίδων εφοδιασμού για τη συμμόρφωση με τους κανονισμούς.

«Πράσινο ξέπλυμα» (Greenwashing)

Τι ισχύει σήμερα: Οι ανησυχίες σχετικά με το πράσινο ξέπλυμα (greenwashing) (<https://www.bdo.com/insights/advisory/how-to-avoid-greenwashing-in-corporate-sustainability-reporting>) δηλαδή τη δημιουργία εντύπωσης ότι μια δραστηριότητα, ένα προϊόν, μια μάρκα ή μια επένδυση είναι πιο βιώσιμη από ό,τι είναι στην πραγματικότητα έχουν αυξηθεί, παράλληλα με τις πιέσεις για δημοσιοποίηση των πρακτικών ESG και βιώσιμη λειτουργία.

Οι δικαιοδοσίες ανά τον κόσμο καταπολεμούν το greenwashing με νόμους περί δημοσιοποίησης που απαιτούν από τους οργανισμούς να υποβάλλουν εκθέσεις που θα περιλαμβάνουν πιο συνεπείς, διαφανείς και συγκρίσιμες πληροφορίες αναφορικά με το ESG. Το greenwashing βρίσκεται επίσης στο στόχαστρο των ρυθμιστικών αρχών με κανόνες που επικεντρώνονται στην παραπλανητική επισήμανση και ονομασία.

Νέοι κανόνες: Τα επενδυτικά κεφάλαια βρίσκονται στο επίκεντρο του μεγαλύτερου μέρους της στοχευμένης νομοθεσίας για το greenwashing από τις ρυθμιστικές αρχές σε όλο τον κόσμο. Η Σιγκαπούρη θέσπισε κατευθυντήριες γραμμές για τη δημοσιοποίηση και την υποβολή εκθέσεων ως προς τα κεφάλαια που προορίζονται για το ESG, οι οποίες τέθηκαν σε ισχύ την 1η Ιανουαρίου. Οι αυστραλιανές ρυθμιστικές αρχές εξέδωσαν ενημερωτικό δελτίο με λεπτομερή καθοδήγηση στα διαχειριζόμενα κεφάλαια σχετικά με τον τρόπο αποφυγής του greenwashing κατά την προσφορά ή προώθηση προϊόντων που σχετίζονται με τη βιωσιμότητα.

Προτάσεις κανόνων: Πέρυσι, η Ε.Ε., η Ελβετία, το Ηνωμένο Βασίλειο και οι ΗΠΑ

εξέδωσαν προτάσεις για την αποτροπή του greenwashing όσον αφορά τα χαρακτηριστικά βιωσιμότητας των χρηματοπιστωτικών προϊόντων και υπηρεσιών. Στις ΗΠΑ, μία από τις προτάσεις της SEC θα διευρύνει τις απαιτήσεις του Κανόνα Ονομασίας (Naming Rule), απαιτώντας από κεφάλαια με σήμανση που υποδηλώνει επενδύσεις σε περιουσιακά στοιχεία με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά όπως «ESG» ή «βιώσιμα» να επενδύουν τουλάχιστον το 80% τους σε περιουσιακά στοιχεία με τα εν λόγω χαρακτηριστικά. Η άλλη πρόταση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς θα απαιτούσε από πολλούς διαχειριστές και συμβούλους κεφαλαίων να γνωστοποιούν πιο εξειδικευμένες πληροφορίες σχετικά με τις επενδυτικές στρατηγικές τους αναφορικά με το ESG.

Η Ε.Ε. πρότεινε επίσης τροποποιήσεις ενός κανόνα για την προστασία των καταναλωτών που θα βοηθούσε στην καταπολέμηση του greenwashing. Η πρόταση θα ενισχύσει τον περιβαλλοντικό και κοινωνικό αντίκτυπο ενός προϊόντος, καθώς και την ανθεκτικότητα και την επιδιωρθωσιμότητά του, στον κατάλογο των χαρακτηριστικών που ο πωλητής δεν θα μπορεί εν προκειμένω να παραποιήσει. Θα απαγορεύσει επίσης πρόσθετες παραπλανητικές κοινοποιήσεις, όπως η χρήση σήμανσης βιωσιμότητας που δεν υποστηρίζεται από την κυβέρνηση ή από πιστοποίηση τρίτου μέρους.

Τι σημαίνει αυτό: Οι οργανισμοί θα πρέπει να καθιερώσουν εσωτερικές δικλίδες ασφαλείας για τα δεδομένα ESG και την υποβολή εκθέσεων, ώστε να διασφαλίσουν ότι αποφεύγουν παραπλανητικές ή απατηλές πρακτικές και ότι μπορούν να τεκμηριώσουν τις δημοσιοποιήσεις τους. Αυτά τα συστήματα, οι πολιτικές και οι διαδικασίες εσωτερικού ελέγχου θα πρέπει να καλύπτουν τον πλήρη κύκλο διαχείρισης, συγκέντρωσης, αξιολόγησης και υποβολής εκθέσεων για τα δεδομένα ESG. Η διασφάλιση από τρίτους μπορεί επίσης να αποτελεί αναγκαία εξασφάλιση.

Φορολογία

Τι ισχύει σήμερα: Η χρήση φορολογικών κινήτρων εκ μέρους των κυβερνήσεων για την προώθηση βιώσιμων δραστηριοτήτων, καθώς και οι ευκαιρίες συμμετοχής των οργανισμών σε αυτά τα προγράμματα, είναι ευρέως διαδεδομένες. Οι εκπώσεις φόρων έχουν από καιρό συμβάλει στην προώθηση έργων ανανεώσιμης ενέργειας και τη στήριξη της ποιότητας ζωής στις κοινότητες μέσω της προσιτής στέγασης και της οικονομικής ανάπτυξης. Αναμένουμε ότι η αναπόσπαστη σύνδεση του φορολογικού δικαίου με τη βιωσιμότητα και το ESG θα συνεχίσει να επεκτείνεται.

Νέοι κανόνες: Ο Νόμος περί Μείωσης του Πληθωρισμού (<https://www.bdo.com/insights/tax/esg-and-the-inflation-reduction-act-of-2022>) (IRA) αποτελεί πρόσφατο παράδειγμα στις ΗΠΑ. Η περσινή νομοθεσία για το κλίμα επεκτείνει, ενισχύει και εισάγει πολλές φορολογικές ελαφρύνσεις που σχετίζονται με την ενεργειακή μετάβαση. Εισάγει, επίσης, νέες επιλογές νομιμοποίησης με τη μορφή άμεσης πληρωμής και δυνατότητας μεταφοράς, ώστε να καταστήσει τα έργα καθαρής ενέργειας και μείωσης των εκπομπών ελκυστικά από οικονομικής άποψης για ακόμα περισσότερους οργανισμούς.

Προτάσεις κανόνων: Στα τέλη του 2022, η Ε.Ε. κατέληξε σε προσωρινή συμφωνία για την επιβολή φόρου άνθρακα στις εισαγωγές σιδήρου, χάλυβα, τσιμέντου, λιπασμάτων, αλουμινίου, ηλεκτρικής ενέργειας και υδρογόνου. Ο Μηχανισμός Συνοριακής Προσαρμογής Άνθρακα (CBAM) της Ε.Ε. θα απαιτούσε από τις εταιρείες που εισάγουν τα αγαθά αυτά να πληρώνουν για πιστοποιήσεις για την κάλυψη των εκπομπών CO₂ που συνεπάγονται οι δραστηριότητές τους. Η Ε.Ε. πρότεινε επίσης, πρόσφατα, ένα σχέδιο που θα χρησιμοποιούσε τις φορολογικές ελαφρύνσεις και τα υπόλοιπα κίνητρα για την επιτάχυνση της τεχνολογίας και των προϊόντων που θα βοηθούσαν την Ευρώπη να επιτύχει τη φιλοδοξία του καθαρού μηδενός.

Τι σημαίνει αυτό: Η φορολογία διαδραματίζει έναν κρίσιμο, παρότι συχνά ανεκμετάλλευτο, ρόλο στην ανάπτυξη της στρατηγικής ESG ενός οργανισμού. Η αυξημένη απαίτηση των μετόχων και των λοιπών ενδιαφερόμενων μερών για πλήρη φορολογική διαφάνεια από τους οργανισμούς έχει καταστήσει κρί-

σιμη γι' αυτούς τη διασφάλιση της ευθυγράμμισης των φορολογικών τους στρατηγικών με τις στρατηγικές ESG. Η δημιουργία μιας φορολογικής στρατηγικής με γνώμονα το ESG θα οδηγήσει σε βελτίωση της διαδικασίας λήψης αποφάσεων, σε οικοδόμηση της εμπιστοσύνης των ενδιαφερόμενων μερών, σε διαχείριση κινδύνου και θα δημιουργήσει μεγαλύτερη διαφάνεια και λογοδοσία. Μια φορολογική στρατηγική ευθυγραμμισμένη με ESG θα συμβάλει επίσης στην αξιοποίηση των ευκαιριών που προσφέρει το ESG και στον μετριασμό των υποχρεώσεων. Λόγω του εύρους των διαθέσιμων κινήτρων και πιστώσεων βιωσιμότητας (sustainability credits) και της συχνής αλλαγής των κανονισμών και των απαιτήσεων των προγραμμάτων, οι οργανισμοί μπορούν να επιτύχουν μεγαλύτερη αξία ζητώντας τη βοήθεια πιστοποιημένων επαγγελματιών σε ζητήματα φορολογίας.

Κυκλική οικονομία

Τι ισχύει σήμερα: Οι ρυθμιστικές αρχές εξακολουθούν να θεσπίζουν κανόνες που αποσκοπούν στη μείωση των αποβλήτων και την προώθηση της επαναχρησιμοποίησης, δύο σημαντικά στοιχεία της κυκλικής οικονομίας. Πολλές εξ αυτών των πρωτοβουλιών επικεντρώνονται στα πλαστικά και τις συσκευασίες και λαμβάνουν τη μορφή απαγορεύσεων, απαιτήσεων ανακύκλωσης και υποχρεώσεων Διευρυμένης Ευθύνης του Παραγωγού (EPR). Οι κανόνες EPR φορολογούν τις εταιρείες για τα απόβλητα που παράγουν και μπορούν να χρησιμοποιούν τα κεφάλαια για την κατασκευή υποδομών ανακύκλωσης.

Νέοι κανόνες: Το 2022, η Καλιφόρνια υιοθέτησε τον Νόμο για την Πρόληψη της Ρύπανσης από Πλαστικά και την Ευθύνη Συσκευασίας του Παραγωγού (Plastic Pollution Prevention and Packaging Producer Responsibility Act). Ο Νόμος απαιτεί όλες οι συσκευασίες και τα πλαστικά σκεύη μιας χρήσης στον τομέα των τροφίμων και της εστίασης να είναι ανακυκλώσιμα ή λιπασματοποιήσιμα μέχρι το 2032. Ιδρύει, επίσης, το Ταμείο Περιορισμού της Ρύπανσης από Πλαστικά της Καλιφόρνιας (California Plastic Pollution Mitigation Fund) και επιβάλλει την εφαρμογή μελλοντικών απαιτήσεων χρηματοδότησης για τους παραγωγούς. Πέρυσι, το Κολοράντο υιοθέτησε επίσης νομοθεσία EPR

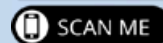
που καλύπτει τα υλικά συσκευασίας και τα προϊόντα χάρτου.

Το περασμένο έτος τέθηκαν σε ισχύ στις Φιλιππίνες οι κανόνες EPR για τους παραγωγούς πλαστικών. Η Ινδία δημοσίευσε κατευθυντήριες γραμμές όσον αφορά το EPR για πλαστικές συσκευασίες και στο Ηνωμένο Βασίλειο τέθηκε σε ισχύ φόρος στις πλαστικές συσκευασίες και ξεχωριστό EPR για τα απόβλητα συσκευασίας.

Προτάσεις κανόνων: Στο πλαίσιο του Σχεδίου Δράσης της για την Κυκλική Οικονομία (Circular Economy Action Plan), η Ε.Ε. πρότεινε αναθεωρήσεις της νομοθεσίας της για τις συσκευασίες και τα απόβλητα συσκευασιών, που απαιτούν όλες οι συσκευασίες να είναι ανακυκλώσιμες έως το 2030. Μεταξύ άλλων, η πρόταση θα ορίσει υποχρεωτικά ποσοστά ανακυκλωμένου περιεχομένου στις νέες πλαστικές συσκευασίες και θα θεσπίσει πρόσθετες απαιτήσεις EPR.

Τι σημαίνει αυτό: Η μετάβαση σε μια κυκλική οικονομία μπορεί να συμβάλει σημαντικά στη διατήρηση του περιβάλλοντος και στον μετριασμό των επιπτώσεων της κλιματικής αλλαγής. Η αγορά επαναχρησιμοποιήσιμων και ανακυκλώσιμων συσκευασιών και προϊόντων θα συνεχίσει να διευρύνεται. Οι κατασκευαστές, οι λιανοπωλητές και οι επιχειρήσεις καταναλωτικών προϊόντων θα πρέπει να εφαρμόσουν διαδικασίες για την αποφυγή αποβλήτων και τη διατήρηση των υλικών σε χρήση για μεγαλύτερα χρονικά διαστήματα, να προσαρμόσουν τις λειτουργίες τους ώστε να αξιοποιήσουν τις νέες ευκαιρίες και να διασφαλίσουν τη συμμόρφωσή τους με νέους νόμους και τέλη EPR στις περιοχές που πωλούν και προμηθεύουν προϊόντα.

Η παγκόσμια δράση των ρυθμιστικών αρχών για τη βιωσιμότητα και το ESG δεν πρόκειται να ρίξει τους ρυθμούς της σύντομα. Είναι επιτακτική ανάγκη οι οργανισμοί να ενημερώνονται γι' αυτές τις ραγδαίες αλλαγές, προκειμένου να παραμένουν συμβατοί και να ξεκλειδώνουν ευκαιρίες για την οικοδόμηση ενός πιο βιώσιμου μέλλοντος. Η Μονάδα ESG Center of Excellence της BDO θα συνεχίσει να παρακολουθεί τις κανονιστικές αλλαγές και να μοιράζεται ενημερώσεις για να βοηθήσει τους οργανισμούς να ξεπεράσουν τις επιπτώσεις.



Sustainability is not a trend, it's a mindset that drives innovation, efficiency, and long-term success in business.

People who know, know BDO

Audit | Tax | Advisory | BSO
www.bdo.gr

BDO is the brand name for the BDO network
and for each of the BDO Member Firms.
© 2023 BDO. All rights reserved.

Κριτική στην πρόταση φορολόγησης των χρηματιστηριακών υπερκερδών των εταιρειών ενέργειας στην Ε.Ε.

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΛΙΑΚΟΣ
Οικονομολόγος

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΖΙΑΒΡΑΣ
Οικονομολόγος

Η άνοδος των τιμών της ενέργειας, ως αποτέλεσμα της εισβολής της Ρωσίας στην Ουκρανία, εκτόξευσε τις ενεργειακές δαπάνες των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Από την άλλη πλευρά, όμως, για πολλές εταιρείες ενέργειας ο πόλεμος αποτέλεσε μια μεγάλη ευκαιρία, καθότι είδαν τα κέρδη τους και τις τιμές των μετοχών τους να εκτινάσσονται από την αύξηση των τιμών του πετρελαίου και του φυσικού αερίου.

Ως απάντηση στο ενεργειακό σοκ και την αναδιανομή του πλούτου που προκάλεσε, η ερευνητική ομάδα του EU Tax Observatory παρουσίασε, σε συνεργασία με το Ινστιτούτο Eteron, το κείμενο εργασίας «Ένας σύγχρονος φόρος υπερκερδών», στο οποίο προτείνει να φορολογηθεί η αύξηση της χρηματιστηριακής κεφαλαιοποίησης των εταιρειών ενέργειας. Οι συγγραφείς της μελέτης υποστηρίζουν πως η επιβολή ενός απλού φόρου υπερκερδών 33% επί της αύξησης της χρηματιστηριακής κεφαλαιοποίησης των εταιρειών ενέργειας που έχουν έδρα ή πραγματοποιήσαν πωλήσεις στην Ευρωπαϊκή Ένωση το 2022 θα μπορούσε να αποφέρει έσοδα ύψους περίπου 65 δισεκατομμυρίων ευρώ (βλ. Πίνακα 1) για την Ευρωπαϊκή Ένωση, ποσό που αντιστοιχεί στο 0,3% του ΑΕΠ της Ε.Ε. Αυτός ο εφάπαξ φόρος, αν μοιραζόταν ισόποσα σε όλα τα νοικοκυριά της Ε.Ε., θα ισοδυναμούσε με 145 ευρώ ανά άτομο, δηλαδή πάνω από 600 ευρώ για μια τετραμελή οικογένεια.

Σύμφωνα, λοιπόν, με τον Gabriel Zucman και την ομάδα του, η πρόταση του EU Tax Observatory έχει δύο βασικά πλεονεκτήμα-

τα σε σχέση με τους παραδοσιακούς φόρους υπερκερδών:

Πρώτον, δεδομένου ότι η χρηματιστηριακή κεφαλαιοποίηση είναι μετρήσιμη και δύσκολα παραποιείται, ο φόρος που προτείνεται θα είναι εύκολο να επιβληθεί. Οι εταιρείες δεν θα μπορούσαν να τον αποφύγουν μεταφέροντας τα κέρδη τους σε φορολογικούς παραδείσους.

Δεύτερον, ο φόρος αυτός θα συλλάμβανε όλα τα κέρδη των εταιρειών ενέργειας, συμπεριλαμβανομένων των κερδών από την εξόρυξη πετρελαίου και φυσικού αερίου (upstream δραστηριότητες), αντί μόνο των κερδών από τη διύλιση και άλλες downstream δραστηριότητες.

Ο φόρος υπεραξίας, διατείνεται το EU Tax Observatory, με φορολογικό συντελεστή 33% θα απέφερε τριπλάσια έσοδα (65 δισ. €) σε σχέση με την εισφορά αλληλεγγύης που προτείνει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή (25 δισ. €).

Οι συντάκτες της πρότασης εξετάζουν, όμως, και τα ενδεχόμενα προβλήματα που μπορούν να προκύψουν από την επιβολή του φόρου στα υπερκέρδη των εταιρειών ενέργειας, όπως η πιθανή διπλή φορολόγησή τους και η πιθανή έλλειψη ρευστότητας εκ μέρους τους για την πληρωμή του φόρου, αποφαινόμενοι, όμως, πως αυτής της μορφής οι κίνδυνοι είναι περιορισμένοι.

Ωστόσο τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά όσο διατείνονται οι εμπνευστές της πρότασης. Πρώτον, η χρηματιστηριακή αποτίμηση επηρεάζεται μεν από τη λειτουργική κερδοφορία μιας επιχείρησης, αλλά δεν συσχετίζεται με αυτήν απόλυτα.

Δεύτερον, η χρηματιστηριακή αξία δεν επη-



Έσοδα από φόρο επί της αύξησης της χρηματιστηριακής αξίας κεφαλαιοποίησης των εταιρειών ενέργειας							
Αύξηση χρηματιστηριακής κεφαλαιοποίησης (σε δισ €)				Έσοδα φόρου (σε δισ €)			
	Μεικτή		Προερχόμενη από Ε.Ε.		20%	33%	50%
Εταιρίες εκτός Ε.Ε.	1.211,1		156,3		31,3	51,6	78,2
Εταιρίες εντός Ε.Ε.	39,3		39,3		7,9	13,0	19,7
Σύνολο	1.250,4		195,7		39,1	64,6	97,8

ρεάζει ούτε τη λειτουργική δραστηριότητα ούτε την τελική κερδοφορία μιας εταιρείας (μόνο στην περίπτωση που η εταιρεία έχει προχωρήσει σε επαναγορά ιδίων μετοχών).

Τρίτον, κάτοχοι των μετοχών που έχουν εκδοθεί δεν είναι οι εταιρείες αλλά οι μέτοχοί τους, οι οποίοι έχουν πληρώσει ένα αντίτιμο, είτε κατά την έκδοση των μετοχών είτε κατά την αγορά τους από κάποια οργανωμένη χρηματιστηριακή αγορά. Επομένως, τίθεται ένα σημαντικό ηθικό, αλλά και πρακτικό ζήτημα περί του δικαίου φορολόγησης ενός νομικού ή φυσικού (δεν διαφέρει στην ουσία) προσώπου, για στοιχεία ενεργητικού/πλούτου/περιουσίας τα οποία δεν κατέχει. Αντιλαμβανόμαστε, λοιπόν, ότι πέραν του ηθικού ζητήματος μπαίνουν και σοβαρά θέματα νομικής φύσης.

Τέταρτον, σε πολλές χώρες η τυχόν υπεραξία που προκύπτει από την κατοχή μετοχών φορολογείται είτε αυτοτελώς (το πιο σύνη-

θες) είτε ως μέρος του συνολικού εισοδήματος. Η πρόταση, όπως κατατίθεται, δεν είναι προβληματική μόνο υπό το πρίσμα της διπλής φορολόγησης της υπεραξίας μεταξύ των χωρών μελών της Ε.Ε., αλλά και υπό το πρίσμα του ότι η υπεραξία των μετοχικών αποτιμήσεων, ενδεχομένως, να έχει αποτελέσει ήδη αντικείμενο φορολόγησης.

Πέμπτον, σε πολλές περιπτώσεις κάτοχοι των μετοχών είναι είτε φυσικά πρόσωπα που δεν χαρακτηρίζονται ως πλούσια με βάση τα τελικά εισοδήματά τους (μικρομέτοχοι, όπως λέγονται χαρακτηριστικά) είτε και ασφαλιστικά ταμεία που διαχειρίζονται τις εισφορές των μελών τους. Η πρόταση της οριζόντιας φορολόγησης κάθε άλλο παρά ικανοποιεί τον χαρακτήρα του «δίκαιου» που οι εμπνευστές της ευαγγελίζονται.

Στον αντίποδα θα προτείναμε να προχωρήσει, επιτέλους, η εφαρμογή της συμφωνίας για την υιοθέτηση ενός ελάχιστου παγκό-

σμιου εταιρικού φόρου που έχει «κολλήσει» στα γρανάζια της ευρωπαϊκής γραφειοκρατίας και στις αντιδράσεις ορισμένων χωρών που θα απολέσουν το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα. Αυτή η πρόταση θα αύξανε σημαντικά τα έσοδα των ευρωπαϊκών χωρών με σταθερό τρόπο σε ετήσια βάση, αντί του προσωρινού χαρακτήρα που έχει η πρόταση του EU Tax Observatory. Σε μακροπρόθεσμο επίπεδο η ιδέα ενός ελάχιστου φορολογικού συντελεστή θα μπορούσε να εξεταστεί και για τα φυσικά πρόσωπα, προκειμένου, αφενός, να αντιμετωπιστεί το διαπιστωμένο παγκόσμιο πρόβλημα της φοροδιαφυγής και, αφετέρου, να δημιουργηθούν μέσω των αναγνωρισμένων υπερεθνικών οργανισμών (πχ. ΟΗΕ, Ε.Ε. κ.ά.) οι προϋποθέσεις για την αντιμετώπιση κοινών διεθνούς εμβέλειας προβλημάτων, όπως η κλιματική κρίση, η φτώχεια και η πείνα των τρίτων χωρών.

Λογιστικά, ελεγκτικά και στατιστικά Διεθνή Πρότυπα: Εθνική διαδρομή αξιοπιστίας

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Β. ΠΑΠΑΔΕΑΣ

*Καθηγητής Λογιστικής, τ. Πρόεδρος
ΕΛΤΕ*

Το Συμβούλιο των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων Δημοσίου Τομέα εκδίδει από το 1996 τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα Δημοσίου Τομέα (International Public Sector Accounting Standards, IPSAS) που βασίζονται κυρίως στην αρχή του δουλευμένου (accrual IPSAS) και συγκλίνουν με τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Αναφοράς (International Financial Reporting Standards, IFRS) του ιδιωτικού τομέα μετά την κατάλληλη προσαρμογή. Τα IPSAS αφορούν όλους τους φορείς του δημοσίου τομέα, εκτός από τις δημόσιες επιχειρήσεις για τις οποίες εφαρμόζονται τα IFRS.

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση εκδόθηκε από το 2013 μια έκθεση για την ανάπτυξη ενός συνόλου Ευρωπαϊκών Λογιστικών Προτύπων Δημοσίου Τομέα (European Public Sector Accounting Standards, EPSAS). Έχουν ως βάση τα IPSAS και ο αισιόδοξος στόχος είναι να εφαρμοστούν από το 2025.

Όμως, αρκετά κράτη μέλη παρακολουθούν τις συναλλαγές σε ταμειακή βάση που πρέπει να μετατραπεί σε δουλευμένη βάση μέσω μακροοικονομικών (εθνικολογιστικών) προσαρμογών στο νέο Ευρωπαϊκό Σύστημα Εθνικών και Περιφερειακών Λογαριασμών (European System of Accounts, ESA 2010). Αξιοποιούνται κοινοί πίνακες μεταξύ των κωδικών λογιστικής παρακολούθησης των συναλλαγών στα κράτη μέλη και κωδικών του ESA, για να διευκολύνονται οι διαδικασίες στατιστικής επαλήθευσης και να μειώνεται ο κίνδυνος που σχετίζεται με την αξιοπιστία των στοιχείων που προέρχονται από τα κράτη μέλη και δημοσιεύονται από την Eurostat.

Η αξιόπιστη σύνταξη Εθνικών Λογαριασμών είναι κεφαλαιώδους σημασίας για τα κράτη μέλη της Ευρωζώνης. Περιέχουν, μεταξύ άλλων, δείκτες για το έλλειμμα ως προς το ΑΕΠ, αλλά και για το χρέος, που είναι απαραίτητοι για την παρακολούθηση της δημοσιονομικής

πειθαρχίας. Η αξιοπιστία αυτών των στατιστικών πληροφοριών για την ελληνική οικονομία επηρεάζει την εμπιστοσύνη των διεθνών παρατηρητών και ερευνητών προς την υπηρεσία που τις δημοσιεύει, δηλαδή προς την Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ).

Όμως, για την υποχρεωτική υιοθέτηση των EPSAS θα πρέπει να χρησιμοποιούνται τα ίδια λογιστικά πρότυπα σε όλα τα επίπεδα διακυβέρνησης. Αυτός είναι ο λόγος που ψηφίστηκε στη χώρα μας το Π.Δ. 54/2018 για το περιεχόμενο και τον χρόνο εφαρμογής του λογιστικού πλαισίου της Γενικής Κυβέρνησης, του οποίου το σχέδιο λογαριασμών ήταν υποχρεωτικό στη σύνταξη των κρατικών προϋπολογισμών από το 2019 μέχρι σήμερα. Σε αυτό, οι προτεινόμενες χρηματοοικονομικές καταστάσεις, εκτός της Κατάστασης Ταμειακών Ροών, βασίζονται στην παραδοχή (υπόθεση) της διαρκούς επιχειρηματικής δραστηριότητας και στην αρχή του δουλευμένου. Για την ταξινόμηση ακολουθεί τα πρότυπα του ESA και συμπληρωματικά του Συστήματος Χρηματοοικονομικής Στατιστικής Κυβερνήσεων (Governmental Financial Statistics Manual, GFSM).

Οι παραπάνω προϋποθέσεις λειτουργούν ήδη στο θεωρητικό πλαίσιο της Χρηματοοικονομικής Λογιστικής και των Ελληνικών Λογιστικών Προτύπων (ΕΛΠ). Συγκεκριμένα, εκτός των ΕΛΠ 16, 17, 25 (Ορισμός, Αρχές και Στοιχεία των Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων), από 1/1/2018 άρχισε η εφαρμογή του IFRS 15: Έσοδα από Συμβάσεις με Πελάτες, το οποίο υπερκαλύπτει τα IAS 18, IPSAS 9 (Έσοδα), στα οποία εξακολουθεί να ισχύει η υπόθεση ότι η αυτοτελής οικονομική οντότητα συνεχίζει τη δραστηριότητά της επί αρκετό χρονικό διάστημα για να υλοποιήσει το τρέχον πρόγραμμά της και να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις που έχει αναλάβει. Ταυτόχρονα, το λογιστικό αποτέλεσμα της χρήσεως αποτελεί τη διαφορά μεταξύ των εσόδων που αναγνωρίζονται

σύμφωνα με την αρχή της πραγματοποίησης των εσόδων, αλλά και των εξόδων, τα οποία αναγνωρίζονται σύμφωνα με την αρχή της συσχέτισης των εσόδων με τα έξοδα. Αυτή η διαδικασία αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο της Χρηματοοικονομικής Λογιστικής και καλείται Λογιστική των δουλευμένων εσόδων και εξόδων ή Λογιστική δουλευμένης βάσης (ESA 1995/2010, EPSAS, Π.Δ. 54/2018), σε αντιδιαστολή με τη Λογιστική ταμειακής βάσης, που ισχύει στο «Δημόσιο Λογιστικό» και εφαρμόζει την αρχή του εισπραγμένου εσόδου και του πληρωμένου εξόδου.

Αυτές οι αρχές αποτελούν μέρος από τα λογιστικά πρότυπα της Ε.Ε. που ισχυρίστηκε ότι εφάρμοσε ο διωχθείς επικεφαλής της ΕΛΣΤΑΤ (2010-2015). Όμως, η βασική κατηγορία στο έργο του ήταν ότι δεν ζήτησε την έγκριση του συμβουλίου της ΕΛΣΤΑΤ πριν κοινοποιήσει στη Eurostat την αναθεώρηση των «greek statistics». Ένα γεγονός που αντίκειται στον Κώδικα Ορθής Πρακτικής (ΚΟΠ) για τις ευρωπαϊκές στατιστικές –που είχε ήδη ενσωματωθεί στην ελληνική νομοθεσία– βάσει του οποίου τα στατιστικά στοιχεία αποτελούν ρητώς «αποκλειστική ευθύνη» («sole responsibility») του επικεφαλής της στατιστικής υπηρεσίας. Παραδόξως, καταδικάστηκε βάσει του επιχειρήματος... «άλλο ευθύνη, άλλο αρμοδιότητα». Αν, όμως, έχει κάποιος την ευθύνη, δεν μπορεί να έχει άλλος την αρμοδιότητα. Τα στατιστικά στοιχεία δεν υπόκεινται σε ψηφοφορία από κάποιο «αρμόδιο» συμβούλιο (ΚΟΠ, Αρχή 1.4).

Αντίστοιχα, στον χώρο της Ελεγκτικής εξακολουθούν να ισχύουν, μεταξύ άλλων, τα Διεθνή Πρότυπα Ελέγχου (ΔΠΕ). Σκοπός του ΔΠΕ 200 είναι η διατύπωση γνώμης από τον ελεγκτή, σχετικά με το αν οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις έχουν συνταχθεί, από κάθε ουσιώδη άποψη, σύμφωνα με το εφαρμοστέο λογιστικό πλαίσιο κανόνων, δηλαδή σύμφωνα με τα ΕΛΠ ή/και τα IFRS, ενώ του ΔΠΕ 250

είναι ο ελεγκτής να αποκτήσει επαρκή και τάλληλα ελεγκτικά τεκμήρια αναφορικά με τη συμμόρφωση της ελεγχόμενης εταιρείας με σχετικούς νόμους και κανονισμούς, που έχουν άμεση επίπτωση στον προσδιορισμό ουσιωδών ποσών και γνωστοποιήσεων στις χρηματοοικονομικές καταστάσεις. Εκτός των προαναφερθέντων, το Ινστιτούτο Εσωτερικών Ελεγκτών (Institute of Internal Auditors) και ο Διεθνής Οργανισμός Ανώτατων Ελεγκτικών Ιδρυμάτων (International Organization of Supreme Audit Institutions, INTOSAI) υποστηρίζουν τις διαδικασίες για τον προσδιορισμό ΔΠΕ στον δημόσιο τομέα.

Παράλληλα, ο Κανονισμός (ΕΚ) με αριθ. 223/2009 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου από 11/3/2009 έχει προβλέψει τον Κώδικα Ορθής Πρακτικής (ΚΟΠ) για τις ευρωπαϊκές στατιστικές (άρθρο 11), σύμφωνα με τις στατιστικές αρχές (άρθρο 2) της επαγγελματικής ανεξαρτησίας, της αμεροληψίας, της αντικειμενικότητας και της αξιοπιστίας, καθώς και για τη στατιστική ποιότητα (άρθρο 12) που αναφέρεται σε ακρίβεια, προσβασιμότητα, σαφήνεια, συγκρισιμότητα και συνοχή. Στη χώρα μας, ο Οργανισμός της ΕΛΣΤΑΤ (Π.Δ. 73/2019) περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, από τον ΚΟΠ της Ε.Ε. και τον Κανονισμό στατιστικών υποχρεώσεων των φορέων του Ελληνικού Στατιστικού Συστήματος (ΕΛΣΣ) μέχρι και τη Διεύθυνση Εθνικών Λογαριασμών για την εκτίμηση του ΑΕΠ.

Όλα τα προαναφερθέντα πρότυπα εμφανίζουν ως κοινό τόπο την έννοια του «δουλευμένου» και ως κοινή διαφορά των αξιόπιστων ή μη εθνικών/ευρωπαϊκών στατιστικών αποτελεσμάτων την εφαρμογή ή μη των αναθεωρημένων διαδικασιών που αποδέχεται η Eurostat. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι από τον Σεπτέμβριο του 2014 το ESA 2010 αντικατέστησε το ESA 1995 και το αναθεωρημένο (αποδεκτό από την Eurostat) εγχώριο ΑΕΠ του 2010 εμφα-

νίστηκε αυξημένο περίπου κατά 4 δισ. ευρώ, αφού συνυπολογίστηκαν και 1,281 δισ. από την κεφαλαιοποίηση των δαπανών για έρευνα και ανάπτυξη, 1,25 δισ. από την κεφαλαιοποίηση των στρατιωτικών δαπανών και 1,295 δισ. από το εξωτερικό εμπόριο των πετρελαιοειδών. Η αντίστοιχη ύφεση αυξήθηκε κατά 0,5% (5,4% από 4,9%).

Είναι φανερό ότι η αξιόπιστη ευρωπαϊκή στατιστική πληροφόρηση δεν πρέπει να εξαρτάται από επιμέρους εθνικές στρατηγικές, αλλά από τις εκάστοτε κοινές ευρωπαϊκές διαδικασίες που είναι αποδεκτές από την Eurostat. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο εκδιωχθείς πρόεδρος της ΕΛΣΤΑΤ ανέλαβε τα καθήκοντά του τον Αύγουστο του 2010. Είχαμε υπογράψει ήδη από τον Μάιο του 2010 το πρώτο μνημόνιο με βάση αναθεωρημένα, αλλά προσωρινά, στοιχεία και με έλλειμμα 12,5% για το 2009. Σύμφωνα με την αποδεκτή μεθοδολογία της Eurostat (ESA 2010), τον Νοέμβριο του 2010 η ΕΛΣΤΑΤ ολοκλήρωσε τη διαδικασία με έλλειμμα 15,4% για το 2009. Σε αυτό συνυπολογίστηκαν και τα ελλείμματα των ΔΕΚΟ (όπως ο ΟΣΕ), τα οποία συμμετείχαν στο 148% του δημοσίου χρέους κατά 4-5 μονάδες.

Αυτή η διαδικασία/μεθοδολογία έγινε πλήρως αποδεκτή διεθνώς και αποτελεί τη βάση για τη σύνταξη/κατάθεση των ετήσιων τακτικών προϋπολογισμών 2012-2023. Η αναγκαιότητα «ευρωπαϊκή αποκρυπτογράφηση» στα ελλείμματα των ΔΕΚΟ θα μπορούσε να προκαλέσει ύψιστη αφορμή για την αναδιάρθρωση των δομών τους εκ μέρους του πολιτικού προσωπικού της χώρας, χωρίς προσωπικά, συντεχνιακά ή κομματικά συμφέροντα.

Επομένως, η ταυτόχρονη εφαρμογή διαφορετικών ευρωπαϊκών προτύπων για την αξιοπιστία (και τη διαβάθμιση) των οικονομικών δεδομένων της χώρας μας απαιτεί ισχυρούς και ανεξάρτητους θεσμούς, πέραν της δημοσιονομικής υγείας, του αναπτυξιακού δυναμισμού και των πρωτογενών πλεονασμάτων.

ΣΤΑΜΑΤΗΣ ΔΡΙΤΣΑΣ

Η ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΤΩΝ ΜΕΛΩΝ ΤΩΝ Δ.Σ. ΤΩΝ ΕΙΣΗΓΜΕΝΩΝ ΣΤΟ ΧΑΑ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΗΝ ΧΡΥΣΑ ΓΡΙΒΑ
(CNN GREECE)

Συνέντευξη για το κρίσιμο ζήτημα της εκπαίδευσης των μελών των διοικητικών συμβουλίων των εισηγμένων εταιρειών στο ΧΑΑ παραχώρησε ο κ. Σταμάτης Δρίτσας, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της ΣΟΛ Crowe Συμβουλευτικής, στο CNN Greece.

Ο κύριος Δρίτσας, αναλύοντας την ανάγκη διαρκούς εκπαίδευσης για τα μέλη του Δ.Σ. των εισηγμένων εταιρειών, τονίζει πως, αφενός, προκύπτει από τον νέο νόμο 4706/2020, ο οποίος καλύπτει συγκεκριμένες ανάγκες, αφετέρου, είναι απαραίτητη για την αποτελεσματικότερη λειτουργία της κάθε εισηγμένης εταιρείας και το όφελος των συμφεροντούχων. «Η εκπαίδευση αυτού του επιπέδου στοχεύει στην ενδυνάμωση των τεχνικών και επαγγελματικών δεξιοτήτων τους, στην παροχή επίκαιρων πρακτικών γνώσεων και στην ανάπτυξη μιας νοοτροπίας διακυβέρνησης επικεντρωμένης στους κινδύνους, έχοντας ως τελικό αποτέλεσμα την αναβάθμιση των δεξιοτήτων των Δ.Σ., την αποτελεσματικότερη λήψη αποφάσεων και τελικά την αύξηση της ανταγωνιστικότητας της επιχείρησης την οποία εκπροσωπούν», εξηγεί ο ίδιος.

Η ΣΟΛ Crowe Συμβουλευτική, μέσω των συμβουλευτικών υπηρεσιών εταιρικής διακυβέρνησης, παρέχει συγκεκριμένα και απολύτως στοχευμένα στο προφίλ, τους ρόλους και τις ανάγκες των μελών των Δ.Σ.

προγράμματα εκπαίδευσης. Όπως τονίζει ο κ. Δρίτσας, «η ΣΟΛ Crowe Συμβουλευτική διαθέτει ένα πλήρες πακέτο συμβουλευτικών υπηρεσιών και υπηρεσιών διασφάλισης, ειδικά προσαρμοσμένο στον σχεδιασμό και την ανάπτυξη μοντέλων εταιρικής διακυβέρνησης, με σκοπό, αφενός, την υποστήριξη και την υποβοήθηση της διαδικασίας συμμόρφωσης των διοικήσεων των υποκείμενων στον νόμο ανώνυμων εταιρειών στο νέο πλαίσιο, αλλά και, αφετέρου, την υποστήριξη στη λήψη αποφάσεων στρατηγικής, ως προς την επιλογή του κατάλληλου για το μέγεθος και την πολυπλοκότητα της οντότητας μοντέλου εταιρικής διακυβέρνησης σε όλα τα επίπεδα».

Ακολουθεί ολόκληρη η συνέντευξη που παραχώρησε ο κ. Σταμάτης Δρίτσας, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος της ΣΟΛ Crowe Συμβουλευτικής, στο CNN Greece

Κύριε Δρίτσα, ο νέος νόμος 4706/2020 διαμορφώνει ένα νέο κανονιστικό πλαίσιο για τις ανώνυμες εταιρείες με τίτλους εισηγμένους στο Χρηματιστήριο Αθηνών, σύμφωνα με το οποίο γίνεται πλέον υποχρεωτική η εκπαίδευση των μελών των διοικητικών συμβουλίων. Πόσο σημαντική είναι αυτή η εκπαίδευση για τις ελληνικές επιχειρήσεις;

Όπως είναι λογικό, τα ανώτατα στελέχη των εταιρειών, όπως είναι τα μέλη των διοι-



κητικών τους συμβουλίων, είναι απαραίτητο να κατέχουν τη γνώση και τις δεξιότητες, οι οποίες διαρκώς εμπλουτίζονται, όσον αφορά τόσο διαδικαστικά ζητήματα όσο και την ουσία του αντικειμένου. Μέσω της διαρκούς εκπαίδευσης διασφαλίζεται η διατήρηση των τεχνικών δεξιοτήτων και η διαρκής επικαιροποίηση των γνώσεων των μελών των Δ.Σ., ειδικά όσον αφορά τις εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αθηνών εταιρείες, τις οποίες και αφορά ο νόμος που αναφέρατε.

Στο σημείο αυτό, αξίζει να επισημάνουμε πως για την ανάγκη εφαρμογής του μέτρου εξετάζονται τρεις βασικοί παράμετροι:

α) Η ικανότητα των μελών των Δ.Σ. να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις της εργασίας που καλούνται να επιτελέσουν λόγω του ρόλου τους – και συνεπακόλουθα να παρέχουν υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας σύμφωνα με τις προσδοκίες των μετόχων και των λοιπών συμφεροντούχων,

β) τα ανταντακλαστικά και η ικανότητα των Δ.Σ. να αντιδράσουν στις ταχείες και πολυεπίπεδες αλλαγές του επιχειρηματικού περιβάλλοντος στο οποίο λειτουργούν σήμερα οι επιχειρήσεις και

γ) η δημιουργία μιας ποιοτικής από κάθε άποψη και ανταγωνιστικής ομάδας ηγεσίας, η οποία θα ενισχύσει την αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητα των λειτουργιών

του Δ.Σ., αλλά και ευρύτερα της διοίκησης, της εποπτείας και του ελέγχου της οντότητας σε όλα τα επίπεδα.

Στην κάλυψη των αναγκών που διαμορφώνονται από αυτές τις παραμέτρους, απσκοπεύει και η στοχευμένη εκπαίδευση των μελών των Δ.Σ.

Είναι λοιπόν σαφές πως, προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι που συνδέονται με τις παραμέτρους αυτές, τα μέλη Δ.Σ. χρειάζονται τακτική και στοχευμένη εκπαίδευση, δηλαδή εκπαίδευση που είναι προσαρμοσμένη στους ρόλους, το επαγγελματικό και ακαδημαϊκό προφίλ και τις ανάγκες των μελών του Δ.Σ.

Με τον τρόπο αυτό, η εκπαίδευση των μελών των Δ.Σ. έχει και τα επιθυμητά αποτελέσματα. Δηλαδή ενδυναμώνει τις τεχνικές δεξιότητες και τις γνώσεις τους σε πεδία άμεσης εφαρμογής διοίκησης, εποπτείας και ελέγχου, τους παρέχει πρακτική γνώση και μεθοδολογίες και ενίσχυση της εξειδίκευσής τους σε ειδικούς τομείς, ενώ συμβάλλει στην ανάπτυξη ενός διεθνούς τρόπου σκέψης, ο οποίος βασίζεται στην αναγνώριση του κινδύνου – είναι αυτό που συχνά ονομάζουμε upskilling, με τον όρο που έχει επικρατήσει διεθνώς. Τελικά, αυτό που «κερδίζουμε» είναι η διαμόρφωση ενός Δ.Σ. με ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα, το οποίο παρέχει προστιθέμενη αξία μέσα από την άσκηση της εταιρικής διακυβέρνησης της οντότητας.

Ως συμβουλευτική εταιρεία, η ΣΟΛ CROWE Συμβουλευτική προσφέρει ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών και λύσεων, καλύπτοντας ένα μεγάλο μέρος των αναγκών των σύγχρονων επιχειρήσεων. Ποιες είναι οι ενέργειές σας συγκεκριμένα για το κομμάτι της εκπαίδευσης των μελών των διοικητικών συμβουλίων ως μέρος των υπηρεσιών εταιρικής διακυβέρνησης;

Όπως αναφέραμε, είναι κρίσιμης σημασίας τα μέλη των Δ.Σ. να λαμβάνουν στοχευμένη εκπαίδευση στο πλαίσιο της εφαρμογής μιας συγκεκριμένης πολιτικής, η οποία τελικά και θα αποφέρει προστιθέμενη αξία για τον οργανισμό και τους μετόχους.

Στη ΣΟΛ Crowe Συμβουλευτική μελετάμε το επαγγελματικό και ακαδημαϊκό προφίλ των μελών των Δ.Σ. (δηλαδή την εξειδίκευση, τα προσόντα τους, τις σπουδές και την εμπειρία τους, μεταξύ άλλων), εξετάζουμε τον ρόλο τους σε αυτό (για παράδειγμα, εάν είναι εκτελεστικά στελέχη ή όχι, εάν συμμετέχουν σε ανεξάρτητες επιτροπές) και διαπιστώνουμε και αξιολογούμε τις ανάγκες τους. Έτσι, παρέχουμε σε κάθε εταιρεία ένα πλήρες πακέτο συμβουλευτικών υπηρεσιών και υπηρεσιών διασφάλισης, το οποίο είναι ειδικά προσαρμοσμένο στον σχεδιασμό και την ανάπτυξη μοντέλων εταιρικής διακυβέρνησης.

Ο σκοπός μας είναι διττός: Αφενός, η υπο-

στήριξη και η υποβοήθηση της διαδικασίας συμμόρφωσης των διοικήσεων των υποκείμενων στον νόμο ανώνυμων εταιρειών στο νέο πλαίσιο και τις διεθνείς βέλτιστες πρακτικές και, αφετέρου, η υποστήριξη στη λήψη αποφάσεων στρατηγικής, ως προς την επιλογή του κατάλληλου για το μέγεθος και την πολυπλοκότητα της οντότητας μοντέλου εταιρικής διακυβέρνησης σε όλα τα επίπεδα.

Πρόκειται λοιπόν για ένα ολοκληρωμένο και στοχευμένο πρόγραμμα εκπαίδευσης, το οποίο έχει σχεδιάσει η ΣΟΛ Crowe Συμβουλευτική και αφορά μέλη διοικητικών συμβουλίων, ανεξάρτητων επιτροπών και στελεχών. Το πρόγραμμα, παράλληλα, συνδέεται με την επιτυχημένη επιχειρηματικότητα και αυξάνει την αποτελεσματικότητα και τη λειτουργικότητά τους.

Πώς θεωρείτε ότι μια επιχείρηση μπορεί να αξιοποιήσει την υπηρεσία που προσφέρει η ΣΟΛ Crowe Συμβουλευτική για την εκπαίδευση των μελών των διοικητικών συμβουλίων;

Από τη μια πλευρά, φαίνεται ρητορική η ερώτηση «ποιος δεν θέλει τα ανώτατα και ανώτερα στελέχη του (και όχι μόνο) να είναι καταρτισμένα με τον καλύτερο τρόπο;» Από την άλλη, πολλοί είναι εκείνοι που πιθανώς πιστεύουν ότι δεν χρειάζονται ένα τέτοιου είδους εκπαιδευτικό πρόγραμμα. Αντίθετα όμως, σε μια εποχή όπου τα δεδομένα μεταβάλλονται ανά πάσα στιγμή, ενώ οι απαιτήσεις αυξάνονται με γεωμετρική πρόοδο, τώρα περισσότερο από ποτέ, τα Δ.Σ. των εισηγμένων στο ΧΑΑ εταιρειών χρειάζονται δεξιότητες για να μπορούν να ανταποκριθούν στις προσδοκίες των μετόχων και των λοιπών συμφεροντούχων.

Η εκπαίδευση αυτού του επιπέδου που προσφέρει η ΣΟΛ Crowe Συμβουλευτική στοχεύει σε τρεις κατευθύνσεις:

- Στην ενδυνάμωση των τεχνικών και επαγγελματικών δεξιοτήτων των μελών Δ.Σ.,
- Στην παροχή επίκαιρων πρακτικών γνώσεων,
- Στην ανάπτυξη μιας νοοτροπίας διακυβέρνησης επικεντρωμένης στους κινδύνους.

Το αποτέλεσμα της τριπλής αυτής στόχευσης είναι η αναβάθμιση των δεξιοτήτων κάθε μέλους ξεχωριστά, η αποτελεσματικότερη λήψη αποφάσεων και τελικά η αύξηση της ανταγωνιστικότητας της επιχείρησής την οποία εκπροσωπούν.

Τώρα, όσον αφορά το γιατί χρειάζονται τα μέλη του Δ.Σ. εταιρειών τα παραπάνω χαρακτηριστικά, από ποιες απαιτήσεις προκύπτει η ανάγκη αυτή, αναφέρω ενδεικτικά:

- Το κανονιστικό περιβάλλον στο οποίο λει-

τουργούν οι εισηγμένες σε χρηματιστήρια ανώνυμες εταιρείες σήμερα και το οποίο χαρακτηρίζεται από σημαντικού βαθμού πολυπλοκότητα, λόγω των απαιτήσεων του ρυθμιστικού πλαισίου των κεφαλαιαγορών.

- Ο όγκος πληροφοριών που πρέπει να διαχειριστούν τα Δ.Σ. των εταιριών και οι οικονομικές εκθέσεις χρηματοοικονομικής πληροφόρησης που πλέον συνοδεύονται και από ιδιαίτερα απαιτητικές αναφορές μη χρηματοοικονομικής πληροφόρησης, τις οποίες πρέπει να μπορούν να κατανοήσουν και να διαχειριστούν στο πλαίσιο της λογοδοσίας και της επικοινωνίας με τους συμφεροντούχους.
- Από το Δ.Σ. μιας εταιρείας, επιπλέον, απαιτείται να έχει πρόσβαση σε επίκαιρες πληροφορίες, αλλά να έχει και τις γνώσεις να τις διαχειριστεί, ώστε να μπορεί να διαχειριστεί τους κινδύνους.

Τέλος, το υφιστάμενο κανονιστικό πλαίσιο της εταιρικής διακυβέρνησης προβλέπει την υιοθέτηση και εφαρμογή τακτικής διαδικασίας αξιολόγησης της καταλληλότητας των μελών του Δ.Σ. – είναι λοιπόν αναπόφευκτο η υποχρεωτική αυτή διαδικασία να συνδέεται με την επίσης υποχρεωτική διαδικασία της τακτικής εκπαίδευσης των μελών του Δ.Σ., αφού η δεύτερη διασφαλίζει την καταλληλότητα που καλείται να αξιολογήσει η πρώτη.

Η εταιρική διακυβέρνηση, σε συνέχεια και του νέου νόμου, απασχολεί ιδιαίτερα τις σημερινές επιχειρήσεις. Ποιες υπηρεσίες παρέχει στην ελληνική επιχείρηση η ΣΟΛ Crowe Συμβουλευτική, στο πλαίσιο της εταιρικής διακυβέρνησης;

Οι εξειδικευμένες υπηρεσίες εταιρικής διακυβέρνησης που παρέχει στους πελάτες της η ΣΟΛ Crowe Συμβουλευτική έχουν ως άξονα ένα ολόκληρο μοντέλο εταιρικής διακυβέρνησης, το οποίο αναπτύσσεται για την κάθε επιχείρηση ξεχωριστά. Με αυτόν τον τρόπο ενισχύεται η αξιοπιστία και η διαφάνεια στις χρηματοοικονομικές και μη χρηματοοικονομικές αναφορές, προδίδοντας αξία στους μετόχους τής κάθε εταιρείας που μας εμπιστεύεται.

Πριν εκπονήσουμε το πρόγραμμα, άλλωστε, εξετάζουμε το μέγεθος, τη φύση και την πολυπλοκότητα των δραστηριοτήτων και τα χαρακτηριστικά της κάθε εταιρείας, τόσο σε επίπεδο ατομικό όσο και σε επίπεδο ομίλου.

Αναλυτικά, οι συμβουλευτικές υπηρεσίες υποστήριξης που παρέχουμε είναι:

- Σχεδιασμός του κατάλληλου μοντέλου εταιρικής διακυβέρνησης.
- Σχεδιασμός και κατάρτιση του κατάλληλου

Κώδικα Εταιρικής Διακυβέρνησης.

- Σχεδιασμός της λειτουργίας των ανεξάρτητων επιτροπών και διαμόρφωση των σχετικών κανονισμών τους.
- Συμβουλευτική υποστήριξη της λειτουργίας της Επιτροπής Ελέγχου και των επιτροπών αποδοχών και υποψηφιοτήτων.
- Σχεδιασμός και υποστήριξη της εφαρμογής ενός επαρκούς συστήματος εσωτερικού ελέγχου.
- Κατάρτιση των πολιτικών και κανονισμών οι οποίοι απαιτούνται από το νέο κανονιστικό πλαίσιο.
- Σχεδιασμός και υποστήριξη των ειδικών ανεξάρτητων λειτουργιών διαχείρισης κινδύνων και κανονιστικής συμμόρφωσης και των πολιτικών τους.
- Υλοποίηση και εφαρμογή μεθοδολογιών και συστημάτων εκτίμησης κινδύνων.
- Συμβουλευτική υποστήριξη μονάδας διαχείρισης κινδύνων.
- Σχεδιασμός της ανεξάρτητης λειτουργίας εσωτερικού ελέγχου και ανάπτυξη μεθοδολογιών και εργαλείων εσωτερικού ελέγχου.
- Συμβουλευτική υποστήριξη μονάδας εσωτερικού ελέγχου.
- Σχεδιασμός και ανάπτυξη μεθοδολογίας εσωτερικού ελέγχου, εργαλείων διαχείρισης κινδύνου και κανονιστικής συμμόρφωσης.
- Εκπαίδευση των στελεχών των μελών του Δ.Σ., της ανώτατης και ανώτερης διοίκησης και των στελεχών των ανεξάρτητων λειτουργιών, σε θέματα σχετικά με την εταιρική διακυβέρνηση και τις χρηματοοικονομικές αναφορές.
- Εκπαίδευση σε μη χρηματοοικονομικές αναφορές.
- Συμβουλευτικές υπηρεσίες ESG Reporting.
- Υπηρεσίες διασφάλισης σε ESG Reporting και αναφορές μη χρηματοοικονομικής πληροφόρησης.

Επιπλέον, προσφέρουμε υπηρεσίες διασφάλισης ως προς τη συμμόρφωση της εταιρείας με τις απαιτήσεις της κείμενης κάθε φορά νομοθεσίας σχετικά με την εταιρική διακυβέρνηση στην Ελλάδα και υπηρεσίες διασφάλισης, εκτελώντας έργα αξιολόγησης επί του συνόλου ή σε μέρη του συστήματος εταιρικής διακυβέρνησης και του συστήματος εσωτερικού ελέγχου.

Περισσότερο από ποτέ, σήμερα οι εταιρείες, και ειδικά οι εισηγμένες στο ΧΑΑ, χρειάζονται στοχευμένη και ποιοτική εκπαίδευση. Στη ΣΟΛ Crowe Συμβουλευτική έχουμε αποδείξει ότι μπορούμε να την παρέχουμε.

Ανάλυση αμοιβών μελών Δ.Σ. εισηγμένων επιχειρήσεων

ΜΑΝΟΛΗΣ ΜΙΧΑΛΙΟΣ

Partner, Head of Assurance, Grant Thornton Greece

ΘΑΝΑΣΗΣ ΞΥΝΑΣ

Partner, Assurance, Grant Thornton Greece

ΑΘΗΝΑ ΜΟΥΣΤΑΚΗ

Partner, Head of Environmental, Social, Governance, Risk & Compliance, Grant Thornton Greece

Το αίτημα για περισσότερη διαφάνεια αναφορικά με τις σχέσεις και τις συναλλαγές των εισηγμένων σε οργανωμένες χρηματαγορές επιχειρήσεων ήταν πάντοτε έντονο. Εδώ και αρκετά χρόνια, με την παγκοσμιοποίηση των χρηματιστηριακών αγορών και την ευκολία διακίνησης κεφαλαίων, αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση τόσο για την άνθηση των αγορών αυτών όσο και την επιτυχία των επιχειρήσεων μέσα σε αυτές. Οι αποδοχές που λαμβάνουν τα μέλη που διοικούν τις επιχειρήσεις ήταν πάντοτε ένα βασικό θέμα ενδιαφέροντος των μετόχων. Γι' αυτό και η διασφάλιση παροχής σχετικής πληροφόρησης που να είναι το δυνατό περισσότερο πλήρης και ακριβής αποτέλεσε αντικείμενο πλήθους κανονιστικών/νομοθετικών παρεμβάσεων, τόσο στη χώρα μας όσο και εκτός αυτής.

Ήδη από την 1η Ιανουαρίου 2019, με την ισχύ του νέου νόμου για τις Ανώνυμες Εταιρείες 4548/2018, έχουν εισαχθεί απαιτήσεις αναφορικά τόσο με τον τρόπο που καθορίζονται οι αποδοχές αυτές (άρθρα 110 «Πολιτική αποδοχών», 111 «Περιεχόμενο της πολιτικής αποδοχών») όσο και με τον τρόπο που οι αποδοχές που δόθηκαν θα πρέπει γνωστοποιούνται προς

τρίτους (άρθρο 112 «Έκθεση αποδοχών»), κατ' εφαρμογή και σχετικών οδηγιών του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και Συμβουλίου (2007/36/EK, 2017/828/EE).

Η πολιτική αποδοχών και η έκθεση αποδοχών αποτελούν τα βασικά εργαλεία συμμετοχής των μετόχων στη διαμόρφωση των αμοιβών των μελών Δ.Σ. και ενίσχυσης της διαφάνειας και εφαρμογής της αρχής «say on pay», σύμφωνα με την οποία οι αποδοχές των μελών Δ.Σ. πρέπει να ορίζονται και να γνωστοποιούνται με τέτοιο τρόπο ώστε οι μέτοχοι να είναι σε θέση να εκφράζουν γνώμη επ' αυτών.

Ειδικότερα, τα τελευταία έτη, το ταχύτατα μεταβαλλόμενο οικονομικό περιβάλλον και οι συνεπακόλουθες επιπτώσεις στις αποδοχές των εργαζομένων και τις αποδόσεις των μετόχων συνέβαλαν ώστε οι αποδοχές των μελών Δ.Σ. των εισηγμένων εταιρειών να μελετηθούν ακόμα πιο έντονα.

Η μελέτη της Grant Thornton με θέμα «Ανάλυση αμοιβών μελών Δ.Σ. εισηγμένων επιχειρήσεων» εστίασε στην καταγραφή και την ανάλυση των αποδοχών που έλαβαν τα μέλη Δ.Σ. των εισηγμένων εταιρειών στο Χρηματιστήριο Αθηνών εντός των ετών 2021 (και οι οποίες εγκρίθηκαν εντός του 2022) και 2020

(και οι οποίες εγκρίθηκαν εντός του 2021), με βάση τις δημοσιευμένες πληροφορίες και τις εκθέσεις αποδοχών των εταιρειών, την ετήσια μεταβολή που είχαν, καθώς και τη μεταβολή τους ανάλογα με το οικονομικό μέγεθος της εκάστοτε εταιρείας.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της μελέτης της Grant Thornton, προκύπτει ότι:

- Η συνολική αύξηση στις αμοιβές που δόθηκαν το 2021 ανήλθε στο 10% σε σχέση με το 2020. Η αύξηση προέρχεται κυρίως από τις πολύ μεγάλες και μεγάλες επιχειρήσεις.

- Στο σύνολο, το 72% των αμοιβών είναι σταθερές και όσο αυξάνεται το μέγεθος των επιχειρήσεων τόσο αυξάνεται η αναλογία μεταβλητών αμοιβών σε σχέση με τις σταθερές αμοιβές.

- Το 2021 οι μέσες συνολικές αμοιβές ανά εταιρεία ήταν €4,4 εκ. στις πολύ μεγάλες, €1,6 εκ. μεγάλες, €1,1 εκ. στις μεσαίες και €0,3 εκ. στις μικρές.

- Περίπου το 80% των συνολικών αμοιβών του 2021 λαμβάνεται από εκτελεστικά μέλη Δ.Σ.

- Στον τραπεζικό τομέα όπου οι δομές εταιρικής διακυβέρνησης είναι πιο ώριμες, το 2021 η σχετική αναλογία αμοιβών εκτελεστικών μελών σε σχέση με μη εκτελεστικά ήταν 42:58, ενώ στις πολύ μεγάλες επιχειρήσεις η αναλογία αυτή ήταν 88:12 και στις μεγάλες 84:16.

- Συνολικά, το 62% των εταιρειών αύξησαν το 2021 τις αμοιβές που κατέβαλαν στα μέλη του Δ.Σ. τους σε σχέση με το 2020.

Παράλληλα, σε επίπεδο CEO διαπιστώνεται ότι:

- Η μέση αμοιβή των CEO αυξήθηκε το 2021 κατά 9% σε σχέση με το 2020.

- Στο σύνολο των εταιρειών, η μέση αμοιβή των CEO το 2021 ανέρχεται σε €0,48 εκ.

- Η μέση αμοιβή των CEO το 2021 ανερχόταν σε 1,1 εκ. στις πολύ μεγάλες επιχειρήσεις, 0,4 εκ. στις μεγάλες, 0,27 εκ. στις μεσαίες και 0,07 εκ. στις μικρές.

Η Αθηνά Μουστάκη, επικεφαλής του τμήματος Environmental, Social, Governance, Risk

& Compliance (ESGRC) της Grant Thornton, υπογραμμίζει ότι: «Όπως αποδεικνύει και η παρούσα έρευνα της Grant Thornton, οι αποδοχές των μελών των διοικητικών συμβουλίων των ελληνικών εισηγμένων εταιρειών και ειδικά των εκτελεστικών μελών, καθώς και των ανωτάτων διευθυντικών στελεχών τους, διαφοροποιούνται ανάλογα με το μέγεθος της εταιρείας, την πολυπλοκότητα των δραστηριοτήτων της, και γενικότερα το μέγεθός της. Όπως προκύπτει από την εν λόγω έρευνα, η πλειοψηφία των εισηγμένων εταιρειών έχει υιοθετήσει πρακτικές διαφάνειας προς τους μετόχους τους και το επενδυτικό κοινό, σε συμμόρφωση και με το ισχύον κανονιστικό πλαίσιο, ενώ είναι αξιοσημείωτο ότι το 10% των εισηγμένων δεν δημοσίευσαν έκθεση αποδοχών για το έτος 2021, παρά την ισχύ του νέου νόμου Εταιρικής Διακυβέρνησης και των συστάσεων του νέου Κώδικα Εταιρικής Διακυβέρνησης. Τα επίπεδα των αμοιβών και λοιπών παροχών που αποτυπώνονται στην έρευνά μας μπορούν να αποτελέσουν τροφή για περαιτέρω συζητήσεις σε επίπεδο επιτροπών αμοιβών και υποψηφιοτήτων ή ακόμη και διοικητικών συμβουλίων, καθώς μπορούν να αποτελέσουν σημείο αναφοράς και σύγκρισης για τις μέχρι τώρα χορηγούμενες αμοιβές και λοιπές παροχές».

Μέσα από την μελέτη «Ανάλυση αμοιβών μελών Δ.Σ. εισηγμένων επιχειρήσεων», τα εξειδικευμένα στελέχη της Grant Thornton ρίχνουν περισσότερο φως στο θέμα των αμοιβών μελών Δ.Σ. των εισηγμένων εταιρειών στο ΧΑΑ, παρουσιάζοντας μια σύνοψη των αποδοχών που δόθηκαν για τα έτη 2020 και 2021, η οποία δύναται να χρησιμεύσει ως εργαλείο αξιολόγησης και σύγκρισης αμοιβών, καθώς και να παρέχει χρήσιμη πληροφόρηση για περεταίρω εμπλοκή και συζήτηση μεταξύ των ενδιαφερόμενων μερών.

Στον απόηχο της παραπάνω μελέτης, ορισμένα θέματα που θα μπορούσαν να τεθούν προς συζήτηση αφορούν στα κάτωθι ερωτήματα:

- Κατά πόσο τα επίπεδα των αμοιβών που χορηγήθηκαν τα προηγούμενα έτη ή που θα εγκριθούν στις επόμενες γενικές συνελεύσεις προσδιορίστηκαν με βάση συγκεκριμένα κριτήρια, ποιοτικά και ποσοτικά;

- Πόσες από τις εισηγμένες εταιρείες υλοποίησαν συστήματα συλλογικής και ατομικής αξιολόγησης των μελών των διοικητικών συμβουλίων τους ή εφαρμόζουν πλαίσιο αξιολόγησης της απόδοσης των εκτελεστικών μελών του Δ.Σ. ή των ανωτάτων διευθυντικών στελεχών τους;

- Σε πόσες περιπτώσεις μπορεί να τεκμηριωθεί ότι το ύψος των χορηγούμενων αμοιβών συνδέεται με την επίτευξη της εταιρικής στρατηγικής και των σκοπών της εταιρείας;

- Σε πόσες περιπτώσεις έχει προσδιοριστεί με σαφήνεια το επίπεδο της σημαντικής αμοιβής ώστε να αξιολογούνται οι συνολικές αποδοχές που μπορεί να λάβει ένα ανεξάρτητο μη εκτελεστικό μέλος Δ.Σ. βάσει του νόμου εταιρικής διακυβέρνησης 4706/2020;

Όλα τα ανωτέρω ερωτήματα είναι αρμοδιότητα των επιτροπών αμοιβών και υποψηφιοτήτων να εξετάσουν και τεκμηριώσουν στις σχετικές εισηγήσεις τους προς το διοικητικό συμβούλιο και τη γενική συνέλευση των μετόχων. Η διαδικασία προσδιορισμού και έγκρισης των αποδοχών θα πρέπει να συμβαδίζει με την πολιτική αποδοχών και τον κανονισμό λειτουργίας της κάθε εταιρείας και φυσικά να χαρακτηρίζεται από αντικειμενικότητα και διαφάνεια. Τα εξειδικευμένα στελέχη του τμήματος Environmental, Social, Governance, Risk & Compliance (ESGRC), σας βοηθούν να κατανοήσετε πλήρως το πλαίσιο λειτουργίας γύρω από την πολιτική αποδοχών και τους κανονισμούς λειτουργίας της εκάστοτε επιχείρησης, καθώς και να πραγματοποιήσετε τα επόμενα βήματά σας, σε συνάρτηση και με τον νόμο εταιρικής διακυβέρνησης 4706/2020.

Την πλήρη μελέτη εδώ μπορείτε να βρείτε στη διεύθυνση: <https://www.grant-thornton.gr/insights/article/remuneration-of-boards-of-directors/>



We don't
predict the future.
We help you **shape it.**



Audit | Tax | Advisory | Outsourcing

www.grant-thornton.gr



Η συνεισφορά των ευρωπαϊκών πηγών άμεσης χρηματοδότησης στην οικονομική ανάπτυξη της Ελλάδας

ΜΕΛΕΤΗ ΕΥ - IOBE

Μελέτη για την πορεία υλοποίησης των ευρωπαϊκών προγραμμάτων άμεσης χρηματοδότησης στην Ελλάδα, κατά την προγραμματική περίοδο 2014-2020, εκπόνησαν η ΕΥ Ελλάδος και το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE). Η μελέτη, η οποία τελεί υπό την αιγίδα της Μόνιμης Αντιπροσωπείας της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Ένωση, εξετάζει τον βαθμό στον οποίο η Ελλάδα αξιοποίησε τις ευκαιρίες χρηματοδότησης από αυτά τα προγράμματα, διερευνά ποσοτικά τα ευρύτερα οφέλη για την ελληνική οικονομία και καταλήγει σε μια δέσμη προτάσεων για την ενίσχυση της συμμετοχής των εγχώριων επιχειρήσεων στα προγράμματα άμεσης χρηματοδότησης.

Η μελέτη επικεντρώνεται στα τρία βασικά προγράμματα άμεσης χρηματοδότησης της προηγούμενης προγραμματικής περιόδου, 2014-2020: τα προγράμματα «Ορίζοντας 2020», «LIFE» και «Erasmus+», τα οποία παρείχαν σημαντικούς πόρους για περιοχές αυξημένης σημασίας, όπως ο ψηφιακός μετασχηματισμός και η καινοτομία, η ενεργειακή μετάβαση και η αντιμετώπιση της κλιματικής αλλαγής. Με βάση τα ευρήματα, η Ελλάδα κατατάσσεται αρκετά υψηλά στην αξιοποίηση των πόρων από τα προγράμματα άμεσης χρηματοδότησης, με βάση το ύψος χρηματοδότησης προς το Ακαθάριστο Εγχώριο Εισόδημα κάθε χώρας της Ε.Ε. (5η, 8η και 16η θέση, αντίστοιχα, ανά πρόγραμμα). Ωστόσο, το μερίδιο αξιοποίησης των πόρων από τις ιδιωτικές επιχειρήσεις είναι σχετικά χαμηλό στην Ελλάδα, ενώ παρατηρείται και υψηλή συγκέντρωση των

χρηματοδοτούμενων επιχειρήσεων στην Περιφέρεια Αττικής.

Τα ευρήματα της μελέτης παρουσιάστηκαν στη διάρκεια κοινής συνέντευξης τύπου των δύο οργανισμών, με τη συμμετοχή των κ. Γιώργου Παπαδημητρίου, διευθύνοντος συμβούλου της ΕΥ Ελλάδος, Νίκου Βέττα, γενικού διευθυντή του IOBE και καθηγητή Οικονομικών στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, Βασίλη Τσιάμη, Associate Partner, Τμήμα Συμβούλων Εταιρικής Στρατηγικής και Συναλλαγών της ΕΥ Ελλάδος, και Svetoslav Danchev, υπεύθυνου Τμήματος Μικροοικονομικής Ανάλυσης και Πολιτικής του IOBE. Στη συνέντευξη τύπου συμμετείχε, επίσης, ο κ. Ιάκωβος Πακουμής, ιδρυτής και CEO της Monolithos Catalysts & Recycling Ltd., εταιρείας που εξετάστηκε στη μελέτη ως επιτυχημένο case study αξιοποίησης κοινοτικών χρηματοδοτικών εργαλείων.

Την παρουσίαση της μελέτης προλόγισε, με μήνυμά του από τις Βρυξέλλες, ο πρέσβης Ιωάννης Βράιλας, μόνιμος αντιπρόσωπος της Ελλάδας στην Ευρωπαϊκή Ένωση, ο οποίος σημείωσε ότι η βέλτιστη αξιοποίηση των χρηματοδοτικών προγραμμάτων της Ε.Ε. και η πλήρης απορρόφηση των διαθέσιμων για τη χώρα μας ευρωπαϊκών πόρων αποτελεί κυρίαρχη προτεραιότητα της Μόνιμης Αντιπροσωπείας της Ελλάδας στην Ε.Ε. Ειδικότερα για τις επιχειρήσεις, η απορρόφηση ευρωπαϊκών κονδυλίων είναι εξόχως σημαντική. Στόχος είναι η χρηματοδότηση στρατηγικών έργων, η τόνωση της ανταγωνιστικότητας και της ανθεκτικότητας της ελληνικής παραγωγής



και η υλοποίηση εθνικών πολιτικών, οι οποίες, αφενός, δίνουν έμφαση στην ανάπτυξη καινοτομίας και τεχνολογιών αιχμής στη χώρα μας, αφετέρου, συμβάλλουν στην παροχή των λεγόμενων ευρωπαϊκών δημόσιων αγαθών, όπως η δράση για το κλίμα. Ο ίδιος προσωπικά ο μόνιμος αντιπρόσωπος, καθώς και οι αρμόδιοι συνεργάτες του, βρίσκονται πάντα στη διάθεση κάθε ενδιαφερόμενου, τόσο του δημόσιου όσο και του ιδιωτικού τομέα, προκειμένου να ενημερώσουν για τα διάφορα ευρωπαϊκά προγράμματα και να διευκολύνουν την προσπάθεια άντλησης χρηματοδότησης προς όφελος της ελληνικής οικονομίας και, κατ' επέκταση, της κοινωνίας.

Συγκριτικά χαμηλό το μερίδιο των ιδιωτικών επιχειρήσεων στην αξιοποίηση των πόρων

Κατά το 2014-2020, η χρηματοδότηση ελληνικών φορέων από το πρόγραμμα «Ορίζοντας 2020» για την προώθηση της έρευνας και της καινοτομίας έφτασε τα €1,7 δισ. Συμμετείχαν 665 εγχώριες ιδιωτικές εταιρείες, οι οποίες έλαβαν το 29,9% του συνόλου της χρηματοδότησης – ποσοστό αισθητά χαμηλότερο από τη συμμετοχή των ιδιωτικών επιχειρήσεων στις συνολικές δαπάνες για έρευνα και ανάπτυξη στην Ελλάδα (40,2% το 2020, σε όρους εκτέλεσης). Το γεγονός αυτό υποδηλώνει ότι οι ελληνικές ιδιωτικές επιχειρήσεις δεν είχαν εξετάσει και αξιοποιήσει επαρκώς το

πρόγραμμα ως εργαλείο χρηματοδότησης, σε αντίθεση με τα δημόσια ερευνητικά ιδρύματα, τα οποία έχουν μεγαλύτερη τεχνογνωσία και εμπειρία στην αξιοποίηση τέτοιων πηγών, απορροφώντας, έτσι, αναλογικά περισσότερους πόρους. Καταγράφεται, επίσης, σημαντική συγκέντρωση της χρηματοδότησης (76,5%) στην Αττική.

Αντίστοιχα, από το πρόγραμμα «LIFE», η Ελλάδα άντλησε €44,6 εκατ. άμεσης χρηματοδότησης για έργα σε θέματα κλιματικής αλλαγής και προστασίας του φυσικού περιβάλλοντος. Το 27,2% των χρηματοδοτούμενων φορέων ήταν ιδιωτικές επιχειρήσεις, με το 61,8% του συνόλου των χρηματοδοτούμενων φορέων να βρίσκονται στην Αττική. Τέλος, μέσω του

προγράμματος «Erasmus+», ελληνικοί φορείς συντόνισαν 188 έργα με συνολικό προϋπολογισμό €42,5 εκατ., εκ των οποίων μόλις το 14,7% συντονίστηκαν από εγχώριες επιχειρήσεις.

Πολλαπλασιαστικά οφέλη για τις ελληνικές επιχειρήσεις και την οικονομία

Η μελέτη αναλύει τα σημαντικά οφέλη που δημιουργήθηκαν για τις επιχειρήσεις που συμμετείχαν στα κοινοτικά προγράμματα άμεσης χρηματοδότησης, αλλά και τις πολλαπλασιαστικές επιδράσεις που αυτά είχαν στο σύνολο της οικονομίας, μέσα από την αυξημένη ζήτηση για προϊόντα και υπηρεσίες από άλλους κλάδους οικονομικής δραστηριότητας. Σύμφωνα με τα ευρήματα, η χρηματοδότηση των εγχώριων επιχειρήσεων μέσα από το πρόγραμμα «Ορίζοντας 2020» δημιούργησε συνολικά περίπου €720 εκατ. σε όρους ΑΕΠ, κατά την προγραμματική περίοδο 2014-2020 (περισσότερα από €100 εκατ. ΑΕΠ ετησίως), υποστηρίζοντας περίπου 2.300 θέσεις εργασίας πλήρους απασχόλησης κατά μέσο όρο το ίδιο διάστημα.

Εάν, δε, οι ελληνικές επιχειρήσεις είχαν απορροφήσει από το πρόγραμμα «Ορίζοντας 2020» πόρους ανάλογους με το μέγεθος της οικονομίας της χώρας μας, η μέση επίδραση στο ΑΕΠ της Ελλάδας θα είχε ανέλθει στα €190 εκατ. ετησίως, ενώ το αποτύπωμα στην απασχόληση θα είχε διαμορφωθεί σε περίπου 4.200 θέσεις εργασίας πλήρους απασχόλησης. Στην ίδια κατεύθυνση, η μελέτη εξετάζει και τέσσερα case studies ελληνικών εταιρειών που αξιοποίησαν επιτυχώς τα εξεταζόμενα χρηματοδοτικά εργαλεία.

Προτάσεις για την ενίσχυση της αξιοποίησης των ευρωπαϊκών χρηματοδοτικών προγραμμάτων από τις ελληνικές επιχειρήσεις

Για την ενεργότερη συμμετοχή των εγχώριων ιδιωτικών επιχειρήσεων στα κοινοτικά προγράμματα άμεσης χρηματοδότησης και την ενίσχυση των δυναμικών θετικών επιδράσεων των προγραμμάτων αυτών στην οικονομία, η ΕΥ και το IOBE ανέπτυξαν δέσμη προτάσεων για αξιοποίηση από την ελληνική επιχειρηματική κοινότητα και πολιτεία. Ενδεικτικά, οι προτεινόμενες πρωτοβουλίες αφορούν, μεταξύ άλλων, την:

- Ενίσχυση του ρόλου των Εθνικών Σημείων Επαφής των προγραμμάτων άμεσης χρηματοδότησης, για την αποτελεσματικότερη ενημέρωση του ελληνικού επιχειρηματικού οικοσυστήματος.

- Στήριξη της δημιουργίας «συστάδων καινοτομίας» –εντός και εκτός Ελλάδας– για την κοινή συμμετοχή σε χρηματοδοτούμενα έργα.

- Παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών ή/και εκπαίδευσης, με την υποστήριξη της πολιτείας, κατά τα πρότυπα άλλων χωρών, από εξειδικευμένους επαγγελματίες, για την προετοιμασία προτάσεων στο πλαίσιο των ευρωπαϊκών προγραμμάτων άμεσης χρηματοδότησης.

- Ενημέρωση των ιδιωτικών επιχειρήσεων σχετικά με τα οφέλη που προκύπτουν από τον συνδυασμό πηγών άμεσης και έμμεσης χρηματοδότησης (blended funding).

- Δημιουργία κουλτούρας στις ιδιωτικές επιχειρήσεις όσον αφορά την άμεση χρηματοδότηση από την Ε.Ε., με σκοπό την προετοιμασία τους για μελλοντικά σενάρια, στα οποία η έμμεση ευρωπαϊκή χρηματοδότηση θα είναι στοχευμένη σε λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες ή θα υπάρχει χρηματοδότηση ειδικού σκοπού (π.χ. Covid-19).

Σχολιάζοντας τα ευρήματα της μελέτης, ο κ. Γιώργος Παπαδημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της ΕΥ Ελλάδος, δήλωσε: «Τα προγράμματα άμεσης χρηματοδότησης της Ε.Ε. συμβάλλουν αποφασιστικά στην ενίσχυση της ελληνικής

οικονομίας, καθώς προάγουν την καινοτομία, την επίτευξη περιβαλλοντικών και κοινωνικών στόχων, αλλά και τη διεθνή συνεργασία. Η ενίσχυση της συμμετοχής των ιδιωτικών επιχειρήσεων στα προγράμματα αυτά, μέσα από την ανάληψη δράσεων όπως αυτές που προτείνονται στην παρούσα έκθεση, θα συμβάλει καθοριστικά στην άντληση μεγαλύτερων κεφαλαίων ως ποσοστό του ΑΕΠ της χώρας, αλλά και στον μετασχηματισμό της οικονομίας μας και την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της ανθεκτικότητάς της, για να μπορέσει να αντιμετωπίσει τις μεγάλες προκλήσεις που έχουμε μπροστά μας και να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται».

Ο κ. Νίκος Βέττας, γενικός διευθυντής του IOBE και καθηγητής Οικονομικών στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, ανέφερε: «Ελπίζουμε πως η μελέτη θα είναι χρήσιμη σε επιχειρήσεις και άλλους παραγωγικούς και ερευνητικούς φορείς και θα συμβάλει στην ενίσχυση της οικονομίας μέσω της έντασης χρήσης αυτών των δυνατοτήτων χρηματοδότησης. Είναι κρίσιμο ότι η επιτυχία σε αυτά τα προγράμματα προϋποθέτει λειτουργία σε ανταγωνιστικό επίπεδο στο πλαίσιο της Ε.Ε., καθώς και διασύνδεση των ελληνικών επιχειρήσεων και φορέων που διεκδικούν τους πόρους με δίκτυα από άλλα κράτη μέλη. Συνεπώς, η επιτυχία στα προγράμματα είναι σύμφυτη με εξωστρέφεια και ανταγωνιστικότητα».

Το πλήρες κείμενο της μελέτης είναι διαθέσιμο στις ιστοσελίδες της ΕΥ Ελλάδος (www.ey.com/el_gr) και του IOBE (iobe.gr).

Find out how
we can help:



Head in clouds? Or real-world strategy?

From idea to implementation,
corporate strategy to
drive growth.



Επιχειρηματικότητα από γενιά σε γενιά: Οι προκλήσεις των ελληνικών οικογενειακών επιχειρήσεων

ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΑΚΗΣ

Deputy Senior Partner, KPMG στην Ελλάδα

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΠΟΛΥΖΩΗ

Senior Manager, Consulting, KPMG στην Ελλάδα

Ποιο είναι το μυστικό της ανθεκτικότητας των οικογενειακών επιχειρήσεων και της ικανότητάς τους να αναπτύσσονται με επιτυχία από δεκαετία σε δεκαετία και από γενιά σε γενιά; Πώς καταφέρνουν όχι μόνο να ευημερούν στις καλές εποχές αλλά και να ανταποκρίνονται εποικοδομητικά κατά τη διάρκεια περιόδων αβεβαιότητας και δραματικών αλλαγών;

Η KPMG Private Enterprise και το STEP Project Global Consortium διεξήγαγαν παγκόσμια έρευνα με τη συμμετοχή περίπου 2.500 οικογενειακών επιχειρήσεων από 70 χώρες, μεταξύ αυτών και ελληνικών, αναζητώντας απαντήσεις στα ερωτήματα αυτά.

Θεματικές περιοχές έρευνας

Στην έρευνα αυτή διερευνήσαμε τις απόψεις των οικογενειακών επιχειρήσεων για:

α) τον επιχειρηματικό προσανατολισμό,

β) την επίδραση της οικογένειας στην επιχείρηση,

γ) το στυλ ηγεσίας.

Επιχειρηματικός προσανατολισμός

Εξετάζοντας στενά τον επιχειρηματικό προσανατολισμό των οικογενειακών επιχειρήσεων εντοπίζουμε τρεις βασικές διαστάσεις:

- την καινοτομία, δηλαδή την τάση για επενδύσεις σε έρευνα και ανάπτυξη νέων προϊόντων, υπηρεσιών και λειτουργικών διαδικασιών,
- την προδραστικότητα, δηλαδή την ικανότητα έγκαιρης και διαρκούς αναζήτησης και αξιοποίησης νέων ευκαιριών και
- την προδιάθεση για ανάληψη επιχειρηματικού ρίσκου.

Επίδραση της οικογένειας

Η φύση των οικογενειακών επιχειρήσεων

Ένα μείγμα καινοτομίας, προδραστικότητας και ανάληψης ρίσκου



Επενδύσεις
σε E&A



Ανάπτυξη
νέων προϊόντων



Αναζήτηση
ευκαιριών



Επιτάχυνση
ψηφιοποίησης

Το **καύσιμο** που πυροδοτεί την αναζωογονητική τους δύναμη και επίδοση βασίζεται στο ότι:

Διατηρούν ζωντανό το επιχειρηματικό πνεύμα του ιδρυτή

Ενστερνίζονται ένα παρακινητικό στυλ ηγεσίας



- Ενθαρρύνουν τη νέα γενιά να είναι προδραστική, καινοτόμα και να λαμβάνει υπολογισμένα ρίσκα
- Ενισχύουν, πέρα από τον οικονομικό πλούτο, τη συναισθηματική αξία που πηγάζει από την ιδιοκτησία και τη διοίκηση της οικογενειακής επιχείρησης
- Θέτουν την επιχειρηματική και την οικογενειακή επιτυχία ως ισότιμες προτεραιότητες

είναι εξ ορισμού διαφορετική από τις υπόλοιπες επιχειρήσεις και το στοιχείο που τις διαφοροποιεί είναι η «οικογένεια» και ο τρόπος που αλληλεπιδρά με την επιχείρηση.

Ο όρος «κοινωνικο-συναισθηματικός πλούτος» της οικογένειας μπορεί να ακούγεται «ακαδημαϊκός», να πρωτοεμφανίζεται στη διεθνή βιβλιογραφία το 2007 και να μην είναι ευρέως γνωστός και άμεσα κατανοητός, αλλά όλες οι οικογενειακές επιχειρήσεις έχουν γνωρίσει στην πράξη και έχουν βιώσει το νόημά του. Αναφέρεται στις μη οικονομικές διαστάσεις της επιχείρησης, δηλαδή στη συναισθηματική αξία που αντλεί η οικογένεια από την ιδιοκτησία και τη διοίκηση της επιχείρησης και θεωρείται ένα κληροδότημα, μία, με άλλα λόγια, «προίκα» που επηρεάζει τις αποφάσεις και τις ενέργειες της οικογένειας. Οι τρεις διαστάσεις του κοινωνικο-συναισθηματικού πλούτου που διερευνήσαμε στην έρευνα είναι:

- ο έλεγχος και η επιρροή της οικογένειας στις σημαντικές στρατηγικές αποφάσεις,

- η ταύτιση της οικογένειας με την οικογενειακή επιχείρηση, όταν η ταυτότητα του ιδιοκτήτη είναι αναπόσπαστα συνδεδεμένη με την επιχείρηση και αυτή θεωρείται από εσωτερικούς και εξωτερικούς παράγοντες ως προέκταση της ίδιας της οικογένειας και

- το συναισθηματικό δέσιμο της οικογένειας με την επιχείρηση, η συναισθηματική προσήλωση, η ανάπτυξη και καλλιέργεια ισχυρών συναισθημάτων των μελών της οικογένειας προς την επιχείρηση, που τη διαπερνούν και επηρεάζουν τις αποφάσεις.

Στυλ ηγεσίας

Στην έρευνα δεν αξιολογήσαμε τα στυλ ηγεσίας των συμμετεχόντων, αλλά τους προσκαλέσαμε να επιλέξουν το στυλ που προτιμούν ή το επικρατέστερο στυλ από τα τρία πιο συνηθισμένα:

— το αυταρχικό - πατερναλιστικό, το οποίο αντανάκλαται σε ισχυρή εξουσία και ενδιαφέρον προς υφισταμένους,

— το μετασχηματιστικό, που συμβάλλει στην αλλαγή στάσεων και πεποιθήσεων και παρακινεί τους ανθρώπους να αποδίδουν πέρα από τα αναμενόμενα, και

— το χαρισματικό, που εμπνέει και ενισχύει την αίσθηση συλλογικής ταυτότητας και καλλιεργεί σχέσεις βαθιάς εμπιστοσύνης προς τον ηγέτη.

Κύρια συμπεράσματα της έρευνας

Από την έρευνα αυτή μπορούν να αντληθούν τα παρακάτω σημαντικά συμπεράσματα για

τους παράγοντες που ενισχύουν την αναζωογονητική δύναμη των οικογενειακών επιχειρήσεων και συμβάλλουν στην επίτευξη κορυφαίων επιδόσεων για τις οικογενειακές επιχειρήσεις:

— Το διαρκές επιχειρηματικό πνεύμα είναι μια πηγή αέναου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για τις οικογενειακές επιχειρήσεις, επειδή χτίζεται πάνω σε δύο παράγοντες που είναι δύσκολο να αντιγραφούν: στις ικανότητες και στους πόρους της ίδιας της οικογένειας και στην επιχειρηματική κληρονομιά της. Η δύναμη του επιχειρηματικού προσανατολισμού είναι ένα από τα πιο σημαντικά κλειδιά για το ξεκλείδωμα της ικανότητας των οικογενειακών επιχειρήσεων να προσαρμόζονται, να καινοτομούν, να αναπτύσσονται, και συνεισφέρει σημαντικά σε υψηλότερες οικονομικές, κοινωνικές και μη οικονομικές επιδόσεις.

— Πολλές οικογενειακές επιχειρήσεις έχουν αναγνωρίσει ότι, για να επιτύχουν υψηλές επιχειρηματικές επιδόσεις, πρέπει να δώσουν ευκαιρίες στα μέλη της νέας γενιάς, να ενθαρρύνουν και να στηρίζουν νέες ιδέες και να τους παρέχουν μικρά ποσά από το οικογενειακό κεφάλαιο, εκπαιδεύοντάς τους πώς να κρίνουν από μόνα τους και να αναλαμβάνουν υπολογισμένα ρίσκα.

— Το επιχειρηματικό πνεύμα αποτελεί



μια αναγκαία αλλά όχι ικανή συνθήκη για τη μακροήμευση και ευημερία των οικογενειακών επιχειρήσεων. Οι ικανότητες της οικογένειας και το ισχυρό δέσιμό τους με την επιχείρηση αποτελούν επίσης σημαντική πηγή της αναζωογονητικής τους ικανότητας.

— Το στυλ ηγεσίας είναι ένας πρόσθετος και σημαντικός παράγοντας. Στον μετά Covid-19 κόσμο και με περαιτέρω απρόβλεπτα γεωπολιτικά και οικονομικά γεγονότα, πιστεύουμε ότι η τροφοδότηση της αναζωογονητικής δύναμης των οικογενειακών επιχειρήσεων θα απαιτεί περισσότερο χαρισματικά και μετασχηματιστικά στυλ ηγεσίας, προκειμένου να διασφαλιστεί ότι οι οικογενειακές επιχειρήσεις συνεχίζουν να εξελίσσονται με επιτυχία, καθώς μεταβάλλονται οι ανάγκες της επιχείρησής τους και το περιβάλλον στο οποίο λειτουργεί.

— Μια ολιστική άποψη τόσο για τα επιχειρηματικά όσο και για τα οικογενειακά αποτελέσματα είναι ουσιώδης για την επιτυχία των οικογενειακών επιχειρήσεων.

Το προφίλ των επιδόσεων

Με βάση τις απαντήσεις των επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα και οι οποίες, στην πλειονότητά τους, προέρχονται από τον

» Μία ολιστική άποψη των επιδόσεων

Οι οικογενειακές επιχειρήσεις ορίζουν τις επιδόσεις με πολλαπλούς τρόπους. Κάθε παράγοντας επίδοσης είναι σημαντικός και πρέπει να μετρηθεί

Πασχίζοντας για τις μέγιστες επιδόσεις

Αυτοί είναι οι μοναδικοί και σημαντικοί παράγοντες για τη μέτρηση των επιδόσεων των οικογενειακών επιχειρήσεων.

Οικονομικές επιδόσεις

- Αύξηση των πωλήσεων και του μεριδίου αγοράς
- Αύξηση του αριθμού των υπαλλήλων
- Αύξηση της κερδοφορίας και των περιθωρίων κέρδους στις πωλήσεις
- Απόδοση ιδίων κεφαλαίων και συνολικού ενεργητικού

Επιχειρηματικός προσανατολισμός

- Έμφαση στην Ε&Α, την τεχνολογική πρωτοπορία και την καινοτομία
- Λήψη ενεργειών που θα αναγκάσουν τους ανταγωνιστές να αντιδράσουν
- Αναζήτηση έργων υψηλού ρίσκου με πιθανές υψηλές αποδόσεις
- Τήρηση τολμηρής, επιθετικής στάσης για τη μεγιστοποίηση της κερδοφορίας

Μη οικονομικές επιδόσεις

- Οικογενειακή ενότητα, πίστη και στήριξη της επιχείρησης
- Ανάπτυξη δεξιοτήτων και ευκαιριών της επόμενης γενιάς
- Πίστη πελατών στο οικογενειακό όνομα
- Καλή φήμη στην επιχειρηματική κοινότητα

Εσωτερικές κοινωνικές επιδόσεις

- Υιοθέτηση καινοτόμων πρακτικών πρόσληψης (μειονοτικές ομάδες και άτομα με αναπηρίες)
- Αύξηση του αριθμού των γυναικών και των μειονοτήτων στην ανώτερη διοίκηση και τα συμβούλια

Εξωτερικές κοινωνικές επιδόσεις

- Περιορισμός της περιβαλλοντικής επίπτωσης πέρα από τη συμμόρφωση
- Εκπαίδευση των εμπλεκόμενων, σχετικά με την περιβαλλοντική επίπτωση

τομέα των υπηρεσιών, διαπιστώσαμε ότι όταν το επίπεδο τόσο του επιχειρηματικού προσανατολισμού όσο και του κοινωνικο-συναισθηματικού πλούτου είναι υψηλά, οι επιδόσεις της επιχείρησης είναι επίσης υψηλές, σε κάθε πτυχή της επιχείρησης και της οικογένειας. Και όπως ίσως αναμένεται, όταν είναι χαμηλά, οι επιδόσεις είναι επίσης χαμηλές σε όλες τις μετρήσεις.

Δημιουργήσαμε, λοιπόν, σε παγκόσμιο επίπεδο, τέσσερα προφίλ οικογενειακών επιχειρήσεων, αναγνωρίζοντας ότι υπάρχουν πολλές παραλλαγές στις επιδόσεις μεταξύ υψηλότερων και χαμηλότερων επιπέδων επιχειρηματικού προσανατολισμού και κοινωνικο-συναισθηματικού πλούτου.

Ελληνικές οικογενειακές επιχειρήσεις

Οι ελληνικές οικογενειακές επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα εμφάνισαν χαρακτηριστικά που προσομοιάζουν περισσότερο στο προφίλ επιχειρήσεων «Πρώτα η οικογένεια»:

Μικρομεσαίες επιχειρήσεις: Είναι σε ποσοστό 90% μικρομεσαίες επιχειρήσεις και αποτελούν συνήθως τη μοναδική επιχειρηματική δραστηριότητα της οικογένειας.

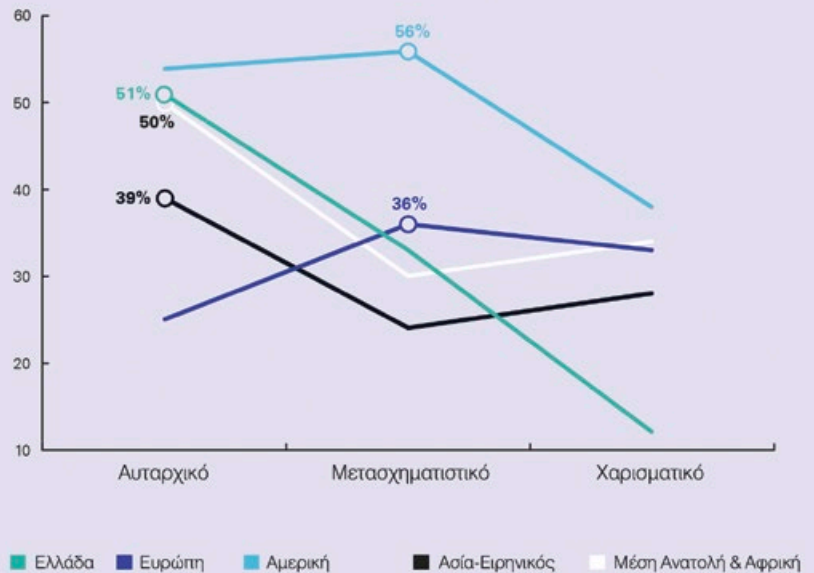
Δεύτερης και επόμενων γενεών: Το 54% είναι επιχειρήσεις που διοικούνται από τη δεύτερη γενιά και μόνο το 25% διοικείται από την πρώτη. Τα αντίστοιχα ποσοστά σε παγκόσμιο επίπεδο είναι 40%-40%.

Διευθύνων σύμβουλος από την οικογένεια - οικογενειακός έλεγχος: Η πλειονότητα διοικείται από διευθύνοντα σύμβουλο μέλος της οικογένειας και η οικογένεια έχει σχεδόν τον απόλυτο έλεγχο της ιδιοκτησίας.

Επιχειρηματική ικανότητα οικογένειας: Υψηλά επίπεδα προδραστικότητας, χαμηλά επίπεδα καινοτομίας

Από τις τρεις διαστάσεις του επιχειρηματικού προσανατολισμού, οι ελληνικές επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα παρουσίασαν υψηλά επίπεδα προδραστικότητας. Ακολουθεί η ανάληψη επιχειρηματικού ρίσκου και τελευταία η καινοτομία. Οι ελληνικές οικογενειακές επιχειρήσεις ίσως έχουν αναπτύξει ιδιαίτερα αντανάκλαστικά λόγω των συνεκών κρίσεων που έχουν βιώσει και είναι ιδιαίτερα ευαισθητοποιημένες στο να προβλέπουν τη μελλοντική ζήτηση της αγοράς, να σχεδιάζουν τρόπους αντιμετώπισης και αξιοποίησης νέων ευκαιριών. Η χαμηλότερη προδιάθεση για ανάληψη ρίσκου μπορεί να σχετίζεται με το ότι στο δείγμα έχουμε περισσότερες επιχειρήσεις

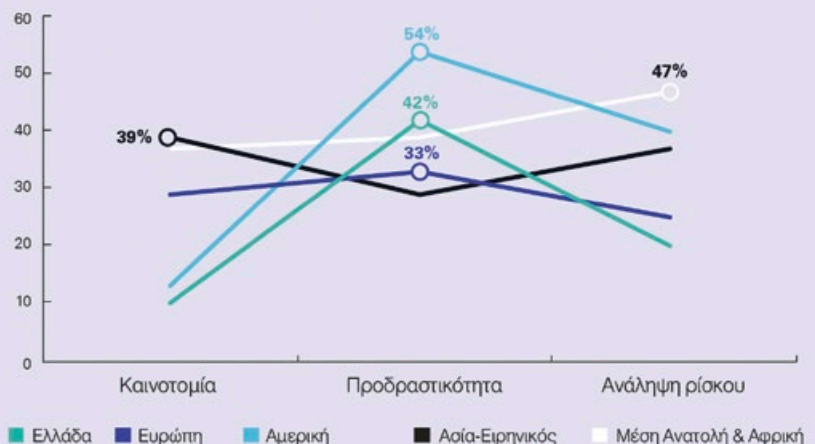
Ποιο είναι το επικρατέστερο στυλ ηγεσίας στην οικογενειακή σας επιχείρηση;



Πηγή: Step Project Global Consortium και KPMG Private Enterprise Παγκόσμια Μελέτη για τις Οικογενειακές Επιχειρήσεις 2022: Η αναζωογονητική δύναμη των οικογενειακών επιχειρήσεων

Αυταρχικό στυλ ηγεσίας: Στην Ελλάδα έχουμε πολύ υψηλό το αυταρχικό στυλ διοίκησης και αυτό θα πρέπει να μας προβληματίσει, καθώς η διοίκηση ασκείται από τη δεύτερη ή επόμενες γενιές. Είναι η παράδοση, ο τρόπος που μεγαλώνουμε, η κουλτούρα. Το γεγονός ότι συχνά η επόμενη γενιά εμπλέκεται από μικρή ηλικία στην οικογενειακή επιχείρηση, χωρίς να έχει αποκτήσει εμπειρίες από άλλα περιβάλλοντα και έτσι ακολουθούνται τα χνάρια των προηγούμενων γενιών σε μεγαλύτερο βαθμό;

Διαστάσεις επιχειρηματικού προσανατολισμού



Πηγή: Step Project Global Consortium και KPMG Private Enterprise Παγκόσμια Μελέτη για τις Οικογενειακές Επιχειρήσεις 2022: Η αναζωογονητική δύναμη των οικογενειακών επιχειρήσεων

ρήσεις δεύτερης γενιάς. Από άλλες μελέτες έχει αναδειχθεί ότι η δεύτερη γενιά είναι πιο συντηρητική στις επιλογές της. Αισθάνεται το βάρος της διατήρησης όσων έχτισε η πρώτη γενιά, θέλει να φανεί αντάξια των ιδρυτών και να μη διακινδυνεύσει τη βιωσιμότητα της επιχείρησης, οπότε είναι πιο risk averse. Τέλος, η καινοτομία κυμαίνεται σε μεσαία και χαμηλά επίπεδα, γεγονός που χαρακτηρίζει αρκετές ελληνικές επιχειρήσεις και όχι μόνο οικογενειακές.

Οικογενειακός έλεγχος και επιρροή

Σε ό,τι αφορά τα επίπεδα κοινωνικο-συναισθηματικού πλούτου στις ελληνικές επιχειρήσεις, από τις επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα αναδεικνύεται ότι ποσοστό περίπου 70% των επιχειρήσεων επιδεικνύει μεσαία επίπεδα συνολικού κοινωνικο-συναισθηματικού πλούτου. Παρά το γεγονός ότι μόνο το 2% των επιχειρήσεων του δείγματος επιδεικνύει υψηλά επίπεδα, το συνολικό επίπεδο κοινωνικο-συναισθηματικού πλούτου παραμένει ικανοποιητικό. Ειδικά όμως σε ό,τι αφορά τη διάσταση του οικογενειακού ελέγχου και επιρροής, παρατηρούνται εξαιρετικές επιδόσεις, με το 57% των επιχειρήσεων να αναφέρει υψηλά επίπεδα οικογενειακού ελέγχου και επιρροής, τα υψηλότερα από όλες τις γεωγραφικές περιοχές. Αυτό δείχνει ότι για τις οικογενειακές επιχειρήσεις στην Ελλάδα το πρωτεύον είναι η εξουσία και ο έλεγχος των στρατηγικών αποφάσεων. Επίσης, το γεγονός ότι έχουμε περισσότερες επιχειρήσεις δεύτερης και επόμενων γενεών, μας δείχνει ότι κατά τη μετάβαση από τη μια γενιά στην άλλη η ταύτιση και το συναισθηματικό δέσιμο των ιδρυτών δεν έχει μεταλαμπαδευτεί σε τόσο υψηλό βαθμό στην επόμενη γενιά και υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης.

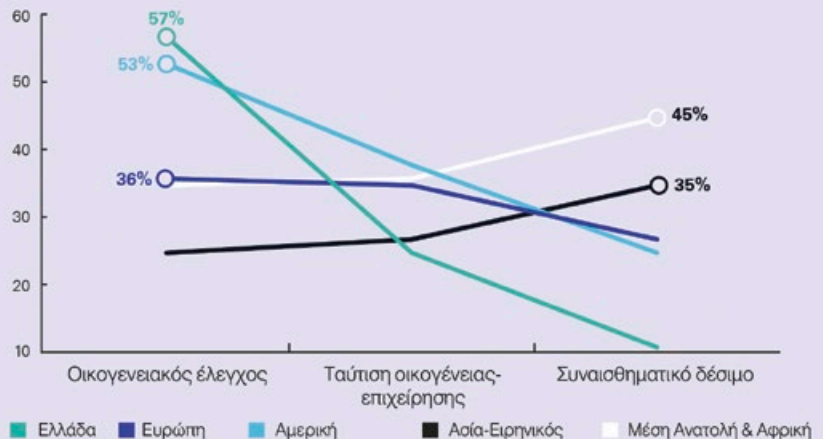
Επιδόσεις

Σε ό,τι αφορά τις επιδόσεις, από τις επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα διαπιστώνουμε σχετικά υψηλά επίπεδα μη οικονομικών επιδόσεων –ειδικά σε σχέση με τον έλεγχο της οικογένειας και την επιρροή της– και δευτερευόντως εσωτερικών κοινωνικών επιδόσεων και χαμηλότερα επίπεδα οικονομικών και εξωτερικών κοινωνικών επιδόσεων.

Το βλέμμα στο μέλλον – Πού πρέπει να εστιάσουν οι οικογενειακές επιχειρήσεις

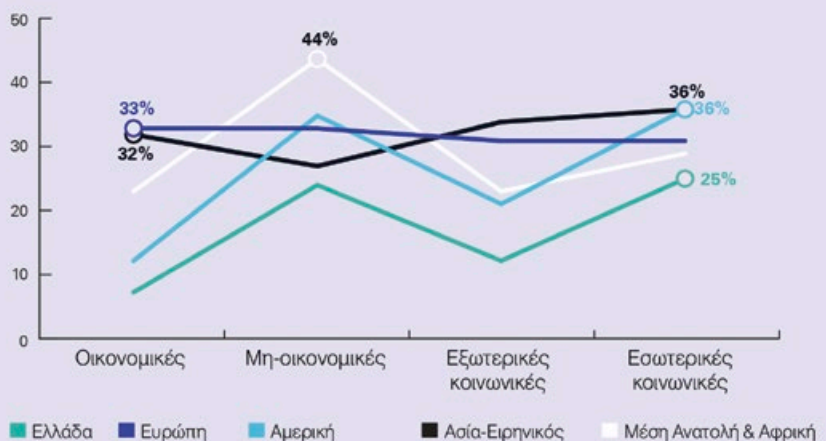
Εάν τα χαρακτηριστικά αυτά αντανακλώνονται και στη δική σας επιχείρηση, η έμφαση θα πρέπει να δοθεί κυρίως στην ενίσχυση του επιχειρηματικού πνεύματος, με στόχο τη βελ-

Διαστάσεις κοινωνικο-συναισθηματικού πλούτου



Πηγή: Step Project Global Consortium και KPMG Private Enterprise Παγκόσμια Μελέτη για τις Οικογενειακές Επιχειρήσεις 2022: Η αναζωογονητική δύναμη των οικογενειακών επιχειρήσεων

Διαστάσεις Επιδόσεων



Πηγή: Step Project Global Consortium και KPMG Private Enterprise Παγκόσμια Μελέτη για τις Οικογενειακές Επιχειρήσεις 2022: Η αναζωογονητική δύναμη των οικογενειακών επιχειρήσεων

τίωση των επιδόσεων σε όλους τους τομείς.

Είναι σημαντικό να καλλιεργηθεί μια κουλτούρα εξερευνητικής καινοτομίας, να επενδυθεί χρόνος, προσπάθεια και κεφάλαια ώστε να καλλιεργηθεί η επιχειρηματικότητα από γενιά σε γενιά. Ενθαρρύνετε τα μέλη της επόμενης γενιάς να αναλάβουν ρίσκα, να εξερευνήσουν δικές τους καινοτόμες ιδέες ή και να ιδρύσουν δικές τους νέες επιχειρήσεις και αξιοποιήστε την ποικιλομορφία και τα ταλέντα μέσα στην οικογένεια.

Παράλληλα, όμως, η οικογένεια θα πρέπει να

αναζητήσει και να εντάξει στο δυναμικό της επιχείρησης και στελέχη εκτός οικογένειας, με εξειδίκευση σε τομείς στους οποίους η οικογένεια μπορεί να έχει έλλειψη γνώσης και στρατηγικής σκέψης.

Επίσης, καθώς η οικογενειακή επιχείρηση ωριμάζει και αναπτύσσεται, ένα πιο προοδευτικό στυλ ηγεσίας θα είναι σημαντικό για να ενθαρρύνει τις απαιτούμενες αλλαγές, να εμπνεύσει και να παρακινήσει όλους προς την επίτευξη και, γιατί όχι, την υπέρβαση των αναμενόμενων αποτελεσμάτων.



21st CFO Forum

Accelerate your
future-readiness



Jan Berger
CEO, Themis Foresight



Sony Kapoor
Influential macroeconomist,
finance expert, development
specialist & sustainability adviser



Νίκος Κατσιμπέρης
Αντιπρόεδρος και Διευθύνων
Σύμβουλος, NAK Katsiberis
Insurance Brokers



Δρ. Φαίη Μακαντάση
Διευθύντρια Ερευνών,
διαΝΕΟσις



Γιάννης Σαββίδης
Finance Director, HELLENIC
DUTY FREE SHOPS S.A.



Μανώλης Φαφαλιός
Chief Financial Officer Operations,
GEK TERNA GROUP

Register Now



Πέμπτη 15 Ιουνίου 2023



Ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental

#CFOForum
kpmgevents.gr
kpmg.com/socialmedia



ΜΕΓΑΣ
ΧΟΡΗΓΟΣ

IMPACT.

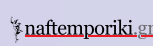
ΔΙΑΚΡΕΚΙΜΕΝΟΣ
ΧΟΡΗΓΟΣ



ΧΟΡΗΓΟΙ



ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΕΣ



ΧΟΡΗΓΟΙ
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



BusinessNews.gr

Business
TODAY

Capital.gr

DAILYFAX

enixeipw

EURO2day

FINANCE 24/7

FORTUNE
GREECE

NetFAX

RetailTODAY

Total
Business

ΓΕΜΗ 003467701000

© 2023 KPMG Σύμβουλοι Μονοπρόσωπη Α.Ε., Ελληνική Ανώνυμη Εταιρεία και μέλος του διεθνούς οργανισμού ανεξάρτητων εταιρειών-μελών της KPMG συνδεδεμένων με την KPMG International Limited, ιδιωτική Αγγλική εταιρεία περιορισμένης ευθύνης με εγγυητικές εισφορές. Με την επιφύλαξη κάθε δικαιώματος. Το όνομα και το λογότυπο της KPMG είναι εμπορικά σήματα που χρησιμοποιούνται με άδεια του διεθνούς οργανισμού της KPMG από τις ανεξάρτητες εταιρείες-μέλη.

Οι επενδύσεις ενισχύουν το βιώσιμο μέλλον του ελληνικού τουρισμού

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΛΑΜΑΝΟΣ

Διευθύνων Σύμβουλος, ΣΟΛ Crowe

Ο κλάδος του τουρισμού και της φιλοξενίας συγκαταλέγεται στους πλέον δυναμικούς για την ελληνική αγορά, έχοντας σε μεγαλύτερο ή μικρότερο βαθμό συνδέσει τα αποτελέσματά του με αυτά της πορείας της ελληνικής οικονομίας.

Αν και οι παγκόσμιες κρίσεις των τελευταίων ετών, όπως η υγειονομική κρίση και η τρέχουσα ενεργειακή, επηρέασαν σε μεγάλο βαθμό τους τουριστικούς προορισμούς και τις τουριστικές επιχειρήσεις, η Ελλάδα και ο ελληνικός τουρισμός επέδειξαν σημαντική ανθεκτικότητα, με εξαιρετικά αντανakλαστικά αλλά και γρήγορα βήματα ανάκαμψης, που τους επέτρεψαν όχι μόνο να επιστρέψουν σε τροχιά ανάπτυξης αλλά και να καταγράψουν μια δραστική ενδυνάμωση του ελληνικού τουριστικού brand.

Τα στοιχεία καταδεικνύουν ότι το 2022 αποτέλεσε ένα έτος ορόσημο για τον ελληνικό τουρισμό, δεδομένων των πολυάριθμων εξαγορών, των νεοεισερχομένων ξενοδοχειακών brands και των έργων ανακαίνισης που βρίσκονται σε εξέλιξη στον τουριστικό τομέα. Οι θετικές εξελίξεις για τον ελληνικό τουρισμό αποτυπώθηκαν και στα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος αναφορικά με τα έσοδα του τουριστικού τομέα, τα οποία έφτασαν σχεδόν τα έσοδα του 2019.

Η νέα στρατηγική για τον ελληνικό τουρισμό, την οποία κατέθεσαν οι φορείς του τουρισμού στο αρμόδιο υπουργείο, προβλέπει 50 εκατ. αφίξεις έως το 2030. Ένας αριθμός που σήμερα μοιάζει εφικτός, περνάει όμως υποχρεωτικά μέσα από τη συνεργασία δημοσίου και ιδιωτικού τομέα – ιδιαίτερα σε ζητήματα νομοθεσίας, διαχείρισης προορισμών και χρηματοδότησης επενδύσεων.

Σήμερα, στο πλαίσιο της χρηματοδότησης του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας, το Υπουργείο Τουρισμού έχει ήδη αναλάβει και δρομολογήσει έργα τα οποία δείχνουν μια

σαφή κατεύθυνση σχετικά με τις απαιτούμενες επενδύσεις που θα καταστήσουν βιώσιμη την υλοποίηση της νέας στρατηγικής για τον τουρισμό. Τα 7 κύρια υποέργα αφορούν τη διαχείριση προορισμών και τη διαμόρφωση του πλαισίου για την δημιουργία Οργανισμών Διαχείρισης και Προώθησης Προορισμών στον ορεινό τουρισμό, με στόχο τη βελτίωση του τουριστικού προϊόντος ορεινού τουρισμού αλλά και την ανάδειξη της Ελλάδας ως ανταγωνιστικού και ελκυστικού προορισμού ορεινού τουρισμού στην Ευρώπη. Επίσης, αφορούν τον τουρισμό υγείας και ευεξίας, τον αγροτουρισμό και τη γαστρονομία, την αναβάθμιση των τουριστικών λιμένων, τις προσβάσιμες παραλίες, τον τουρισμό καταδύσεων και τον υποβρύχιο τουρισμό και την τουριστική εκπαίδευση και κατάρτιση. Αυτά τα έργα αποτελούν και τη βάση για την ανάπτυξη του ελληνικού τουρισμού τα επόμενα χρόνια.

Χτίζοντας πάνω στις επιτυχίες των προηγούμενων ετών, οφείλουμε να χρησιμοποιήσουμε τους διαθέσιμους πόρους χρηματοδότησης του Ταμείου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας έτσι ώστε να ενισχύσουμε τη βιώσιμη ανάπτυξη των προορισμών και των τοπικών κοινωνιών εξασφαλίζοντας θέσεις εργασίας, αλλά και να επιταχύνουμε τις ιδιωτικές επενδύσεις που θα δημιουργήσουν συνθήκες για ποιοτικότερο τουρισμό και επιμήκυνση της τουριστικής περιόδου.

Τόσο τα αποτελέσματα του 2022 για τον τουρισμό όσο και οι προβλέψεις για το 2023, βάσει των ήδη υπάρχοντων στοιχείων των κρατήσεων, αποτυπώνουν τη συνέχεια της δυναμικής του ελληνικού τουρισμού, ο οποίος δείχνει ότι για τα επόμενα χρόνια θα παραμένει κομβικής σημασίας για την ελληνική οικονομία. Αξιοποιώντας λοιπόν το θετικό του αποτύπωμα, ο ελληνικός τουρισμός έχει μια σημαντική ευκαιρία να είναι πραγματικά η ατμομηχανή της ανάπτυξης της χώρας μας.

Οι υπηρεσίες CFO κρίσιμος ρυθμιστής για την ανάπτυξη μιας επιχείρησης

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
CEO & Founder, CPA Auditors

Μέσα σε ένα επιχειρηματικό περιβάλλον που συνεχώς μεταλλάσσεται, προβάλλοντας κάθε τόσο νέες προτεραιότητες, επείγουσες συνθήκες προς διαχείριση και καινούργια δεδομένα που επηρεάζουν τον τρόπο λειτουργίας του επιχειρείν εν γένει, οι εταιρείες καλούνται να ανταποκριθούν με τρόπο άμεσο και αποτελεσματικό, ώστε να εξασφαλίσουν όχι μόνο την επιβίωσή τους αλλά και την ευημερία τους, ως αναπόσπαστο κομμάτι της κοινωνίας και της οικονομίας μέσα στην οποία λειτουργούν.

Η οικονομική διαχείριση και η ευθυγράμμιση με τις εκάστοτε απαιτήσεις του ευρύτερου περιβάλλοντος αποτελεί μια διαδικασία κομβικής σημασίας, που κρίνει την ανταγωνιστικότητα του κάθε οργανισμού και καθορίζει την προσαρμοστικότητά του στις εξελίξεις της αγοράς. Γι' αυτό ο ρόλος του οικονομικού διευθυντή (CFO) είναι κρίσιμης σημασίας ώστε να χαρακτηί η οικονομική εκείνη στρατηγική που θα οδηγήσει στη σταθερότητα, καταρχάς, αλλά και την ανάπτυξη της κάθε εταιρείας.

Ο κρίσιμος ρόλος του CFO για μια επιχείρηση

Ο CFO επωμίζεται τη στρατηγική οικονομική ηγεσία, διασφαλίζοντας την οικονομική σταθερότητα και ανάπτυξη της επιχείρησης. Βοηθάει στον εντοπισμό πιθανών οικονομικών

κινδύνων και ευκαιριών, παρέχει ακριβή οικονομικά δεδομένα και πληροφορίες για τη λήψη τεκμηριωμένων επιχειρηματικών αποφάσεων και οδηγεί στην ανάπτυξη και εφαρμογή αποτελεσματικών οικονομικών στρατηγικών.

Μάλιστα, στο σύγχρονο οικονομικό περιβάλλον, οι υπηρεσίες CFO περιλαμβάνουν αυξημένη εστίαση στον ψηφιακό μετασχηματισμό, τη διαχείριση κινδύνων και την ανάλυση δεδομένων. Οι οικονομικοί διευθυντές αξιοποιούν πλέον ψηφιακά εργαλεία για τον εξορθολογισμό των οικονομικών διαδικασιών, τη βελτίωση της ακρίβειας των αναφορών και την παροχή πληροφοριών σε πραγματικό χρόνο στους ενδιαφερόμενους. Εξάλλου, η πανδημία Covid-19 ανέδειξε την ανάγκη να διαθέτουν οι CFO ισχυρές στρατηγικές διαχείρισης κινδύνων για τον μετριασμό πιθανών διαταραχών στην επιχείρηση.

Αν και η πρόσληψη ενός CFO με σχέση πλήρους απασχόλησης μοιάζει ως η λύση στις προκλήσεις της σύγχρονης αγοράς, συχνά αυτό δεν είναι δυνατό, λόγω του υψηλού μηνιαίου κόστους που συνδέεται με αυτή τη θέση. Ειδικά οι επιχειρήσεις μικρότερου μεγέθους ενδέχεται να μη διαθέτουν τους οικονομικούς πόρους για να ανταποκριθούν σε μια τέτοια σχέση εξαρτημένης εργασίας, με αποτέλεσμα να παραμένουν σε ένα καθεστώς αστάθειας και αγωνίας. Σε κάθε τέτοια περίπτωση, η ανάθεση

υπηρεσιών CFO σε μια εξειδικευμένη εταιρεία αποτελεί την πιο αποδοτική και ευέλικτη λύση που μπορεί να αλλάξει το μέλλον της επιχείρησης.

CFO: Outsourcing συνεργασία που κερδίζει συνεχώς έδαφος

Οι εξωτερικές υπηρεσίες CFO έχουν γίνει όλο και πιο δημοφιλείς τα τελευταία χρόνια, βοηθώντας τις εταιρείες να αποκτήσουν πρόσβαση σε σπάνια ταλέντα διοίκησης και να βελτιώσουν τις οικονομικές προβλέψεις και τη στρατηγική τους. Καθώς οι εταιρείες πρέπει να προσαρμοστούν στις αλλαγές της αγοράς πιο επιτακτικά από ποτέ, οι οικονομικοί διευθυντές αποκτούν όλο και μεγαλύτερη σημασία στην παροχή στρατηγικής οικονομικής ηγεσίας και στην προώθηση της ανάπτυξης. Με την ανάθεση υπηρεσιών CFO σε εξωτερικούς συνεργάτες, οι επιχειρήσεις μπορούν να αποκτήσουν πρόσβαση σε εξειδικευμένη γνώση πάνω σε θέματα λογιστικής, ελέγχου και χρηματοοικονομικού σχεδιασμού και ανάλυσης, ώστε να λαμβάνουν πιο τεκμηριωμένες αποφάσεις και να βελτιώνουν τη συνολική τους απόδοση.

Πα τις νεοσύστατες επιχειρήσεις (startups) και τις επιχειρήσεις scale-ups, η λήψη ορθών οικονομικών αποφάσεων σε καίρια σημεία της ανάπτυξής τους είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχία. Ενώ τα οικονομικά και λογιστικά καθήκοντα μπορεί αρχικά να εκτελούνται από έναν ιδρυτή, η πολυπλοκότητα της οικονομικής διαχείρισης αυξάνεται καθώς η επιχείρηση κλιμακώνεται, απαιτώντας την εμπειρία ενός οικονομικού διευθυντή. Ενώ ένας CFO πλήρους απασχόλησης μπορεί να αποφέρει πολλά οφέλη, ένας CFO μερικής απασχόλησης, υποστηριζόμενος από έναν ελεγκτή μερικής απασχόλησης και λογιστικό προσωπικό, μπορεί να αποτελέσει μια πιο αποδοτική και ευέλικτη λύση. Αυτή η προσέγγιση επιτρέπει στις επιχειρήσεις να έχουν πρόσβαση στην οικονομική εμπειρογνομosύνη που χρειάζονται χωρίς να

δεσμεύονται για τα έξοδα μιας ομάδας πλήρους απασχόλησης. Αξιολογώντας τις οικονομικές ανάγκες και το στάδιο ανάπτυξης της εταιρείας, οι νεοφυείς επιχειρήσεις και οι επιχειρήσεις scale-ups μπορούν να λάβουν τεκμηριωμένη απόφαση σχετικά με την κατάλληλη στιγμή για την πρόσληψη ενός CFO, βοηθώντας τελικά την επιχείρησή τους να πλοηγηθεί σε αυτή την κρίσιμη περίοδο της ανάπτυξής της.

Οι υπηρεσίες CFO

Αναλυτικά, οι υπηρεσίες της CPA που αφορούν τη χρηματοοικονομική διαχείριση μιας εταιρείας είναι οι ακόλουθες:

Εκθέσεις διαχείρισης: Η αποτελεσματική υποβολή εκθέσεων διαχείρισης είναι ζωτικής σημασίας για επιχειρήσεις κάθε μεγέθους. Συμβάλλει στη δημιουργία ή τον επανασχεδιασμό των αναφορών διαχείρισης, προσφέροντας πληροφορίες σχετικά με τους βασικούς δείκτες απόδοσης (KPIs), όπως τα έσοδα, τα έξοδα και η κερδοφορία. Βελτιστοποιώντας τις αναφορές διαχείρισης, βοηθάει την κάθε επιχείρηση να λάβει τεκμηριωμένες αποφάσεις που βελτιώνουν τη συνολική απόδοσή της.

Προϋπολογισμός: Η δημιουργία ενός ακριβούς και ολοκληρωμένου προϋπολογισμού αποτελεί τη βάση του οικονομικού προγραμματισμού. Οι υπηρεσίες κατάρτισης προϋπολογισμού μπορούν να βοηθήσουν την κάθε επιχείρηση να προβλέψει τα έξοδα και τα έσοδά της, επιτρέποντας την αποτελεσματική κατανομή των πόρων για το μέλλον της.

Πρόβλεψη ταμειακών ροών: Για τη διαχείριση της οικονομικής ευημερίας μιας εταιρείας είναι απαραίτητη η πρόβλεψη ταμειακών ροών. Οι υπηρεσίες πρόβλεψης ταμειακών ροών και βελτιστοποίησης κεφαλαίου κίνησης βοηθούν τις επιχειρήσεις να βελτιώσουν τη συνολική ρευστότητά τους, μειώνοντας τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο.

Καθημερινή υποστήριξη CFO: Στις περιπτώσεις επιχειρήσεων που διαθέτουν in

house θέση CFO, η εξωτερική υποστήριξη του σε καθημερινές δραστηριότητες, όπως η τήρηση βιβλίων, οι πληρωτέοι και εισπρακτέοι λογαριασμοί και η διαχείριση της μισθοδοσίας. Με τον τρόπο αυτό ο οικονομικός διευθυντής απελευθερώνει πολύτιμο χρόνο ώστε να επικεντρωθεί σε υψηλότερου επιπέδου στρατηγικές δραστηριότητες, που προωθούν την ανάπτυξη της εταιρείας.

Ψηφιακές υπηρεσίες CFO: Οι ψηφιακές υπηρεσίες CFO αξιοποιούν την προηγμένη ανάλυση δεδομένων σε εργαλεία επιχειρηματικής ευφυΐας, κόστους παραγωγής και προηγμένης λογιστικής κόστους. Αναλύοντας τα οικονομικά δεδομένα της κάθε εταιρείας, η CPA μπορεί να συμβάλει στη βαθύτερη κατανόηση των οικονομικών επιδόσεων της, ώστε να εντοπιστούν τάσεις και να ληφθούν πιο τεκμηριωμένες αποφάσεις.

Ανάλυση δεδομένων: Χρησιμοποιούνται προηγμένα εργαλεία και τεχνικές ανάλυσης δεδομένων για να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να διαχειριστούν μεγάλα και πολύπλοκα σύνολα δεδομένων. Συνδυάζοντας τη βαθιά χρηματοοικονομική και λογιστική τεχνογνωσία με την πρακτική εμπειρία στη συλλογή, αυτοματοποίηση και ανάλυση δεδομένων, βοηθά κάθε επιχείρηση να πετύχει ισχυρότερα αποτελέσματα, που υποστηρίζουν τους συνολικούς της στόχους.

Εργαλεία business intelligence: Τα εργαλεία επιχειρηματικής ευφυΐας παρέχουν έναν συναρπαστικό τρόπο δημιουργίας και παρουσίασης εκθέσεων ελέγχου. Με τα εύχρηστα εργαλεία ταμπλό παρέχονται γρήγορη πρόσβαση σε κρίσιμες πληροφορίες για να αποκτήσει η επιχείρηση πληροφορίες για συνδέσεις δεδομένων ή τάσεις. Τα εργαλεία επιχειρηματικής ευφυΐας βοηθούν στην ανακάλυψη σφαλμάτων ή ακραίων τιμών στα δεδομένα της εταιρείας, στη σύγκριση αποτελεσμάτων σε διαφορετικές περιόδους και τελικά στη μοντελοποίηση σεναρίων για την καλύτερη λήψη αποφάσεων.

Maximize
growth
and value
with expert
CFO
guidance



Certified
Public
Accountants

Η βιώσιμη ανάπτυξη των ελληνικών τουριστικών προορισμών: Από την προώθηση στη διαχείριση

ΞΕΝΟΦΩΝ ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ

Διευθυντής, Υπηρεσίες HTL, ΣΟΛ Crowe Συμβουλευτική

Την τελευταία δεκαετία, ο ελληνικός τουρισμός έχει καταφέρει να αναρριχηθεί στη λίστα με τους κορυφαίους τουριστικούς προορισμούς παγκοσμίως. Σε αυτό έχουν συμβάλει πολλοί παράγοντες, όπως η ενιαία κατεύθυνση που χαράζει το Υπουργείο Τουρισμού και η συστηματοποιημένη προώθηση των προϊόντων και υπηρεσιών από τους αντίστοιχους δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς. Ωστόσο, όλοι όσοι επιχειρούν στον τουριστικό τομέα συμφωνούν πως η αλματώδης ανάπτυξη του ελληνικού τουρισμού θα μπορούσε να επιταχυνθεί ακόμα περισσότερο εάν υπήρχαν τα εργαλεία που θα λειτουργούσαν με συγκεκριμένους πόρους, η στρατηγική στόχευση και, πάνω από όλα, η συνεργασία και η αλληλεπίδραση, λαμβάνοντας υπόψη τις διαφορές και τις προοπτικές των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρουν οι αμέτρητοι ελληνικοί προορισμοί.

Ο τουριστικός προορισμός ορίζεται ως ένα φυσικό μέρος με ή χωρίς διαχειριστικά και/ή αναλυτικά όρια, στον οποίο ένας επισκέπτης μπορεί να διανυκτερεύσει. Πρόκειται για ένα συνδυασμό από προϊόντα, υπηρεσίες, δραστηριότητες και εμπειρίες κατά μήκος της τουριστικής αλυσίδας αξίας και αποτελεί ένα βασικό συστατικό αξιολόγησης του τουρισμού. Επίσης, ένας προορισμός απασχολεί διάφορους φορείς και μπορεί να δικτυωθεί έτσι ώστε να δημιουργηθούν μεγαλύτεροι προορισμοί. Η διαχείριση ενός τουριστικού προορισμού είναι η συντονισμένη ενορχήστρωση όλων των στοιχείων που συνθέτουν έναν τουριστικό προορισμό (αξιοθέατα, ανέσεις, πρόσβαση, μάρκετινγκ και τιμολόγηση), ενώ ο ρόλος του οργανισμού διαχείρισης προορισμού είναι να σχεδιάζει στρατηγική, να καθοδηγεί και να συντονίζει

όλες τις δραστηριότητες για την επιδίωξη ενός κοινού σκοπού, δηλαδή της βιώσιμης ανάπτυξης του προορισμού.

Με την αναγνωρισμένη ανάγκη να αυξηθεί η ποιότητα και η βιωσιμότητα των προορισμών, πολλοί Οργανισμοί Προώθησης Προορισμού (DMOs) αντιμετωπίζουν επείγουσα ανάγκη να επεκτείνουν τον ρόλο τους και να γίνουν Οργανισμοί Προώθησης και Διαχείρισης Προορισμού (DMMOs). Οι DMMOs διαμορφώνουν και εφαρμόζουν ολοένα και περισσότερες στρατηγικές που στοχεύουν στην αύξηση της ανταγωνιστικότητας των προορισμών τους, με απώτερο σκοπό να τονωθεί η βιώσιμη κατανάλωση και παραγωγή, αλλά και να διευκολυνθεί η αλληλεπίδραση των επισκεπτών με τον προορισμό και τους κατοίκους του.

Η διαχείριση τουριστικών προορισμών στην Ελλάδα μέχρι σήμερα γίνεται κυρίως μέσω πρωτοβουλιών, όπως του Ελληνικού Οργανισμού Τουρισμού (ΕΟΤ) και της προωθητικής του σελίδας visitgreece.gr, του Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (ΣΕΤΕ) και του Ξενοδοχειακού Επιμελητηρίου Ελλάδος (ΞΕΕ) «Marketing Greece», των Οργανισμών Τοπικής Αυτοδιοίκησης, των Συμπράξεων Δημόσιου και Ιδιωτικού Τομέα για τη δημιουργία τουριστικών οργανισμών προορισμών. Ωστόσο, όλες οι πρωτοβουλίες ασχολούνται κυρίως με την προώθηση και την προβολή των προορισμών και όχι τόσο με τη διαχείρισή τους. Η αναγνώριση της ανάγκης για προηγμένη διαχείριση προορισμών προσανατολισμένων στη βιωσιμότητα και με στόχο τη βέλτιστη διαχείριση κάθε πτυχής ενός προορισμού, προσθέτει μια νέα ευθύνη στην ήδη καθιερωμένη και παραδοσιακή ιδέα του οργανισμού διαχείρισης προορισμού.



Οι κύριες αρμοδιότητες των DMMOs περιλαμβάνουν τον στρατηγικό σχεδιασμό, τη διαμόρφωση (ή τη συμμετοχή στη διαδικασία διαμόρφωσης) και την εφαρμογή της τουριστικής πολιτικής του προορισμού, τη γνώση της αγοράς (συλλογή και ανάλυση δεδομένων, έρευνα αγοράς κ.λπ.), την ανάπτυξη του τουριστικού προϊόντος, την ψηφιοποίηση και την καινοτομία στον τομέα του τουρισμού, την εποπτεία, τη διαχείριση κρίσεων, την εκπαίδευση και την ανάπτυξη ικανοτήτων (όχι μόνο του ανθρώπινου δυναμικού τους αλλά και των τοπικών επαγγελματιών του τουρισμού, μέσω δραστηριοτήτων κατάρτισης και ανάπτυξης

ικανοτήτων), την προώθηση, το μάρκετινγκ και τη δημιουργία σήματος (brand), τη χρηματοδότηση και την ενίσχυση επενδύσεων.

Η λειτουργία των DMMOs περιλαμβάνει συντονισμό με διάφορες αρχές, ενδιαφερόμενα μέρη και επαγγελματίες προκειμένου να διευκολυνθεί και να υποστηριχθεί ο ίδιος ο κλάδος και να δεσμευτούν όλοι οι ενδιαφερόμενοι δημόσιοι και ιδιωτικοί φορείς –καθώς και οι κάτοικοι και οι τοπικές κοινότητες– στον σχεδιασμό και την εφαρμογή μιας ευρύτερης στρατηγικής σκέψης με έναν τελικό στόχο: τη διασφάλιση της ανταγωνιστικότητας και της βιωσιμότητας του προορισμού βραχυπρόθεσμα,

μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα. Επιπλέον, προκειμένου να υποστηρίξουν με ορθό τρόπο τον τουρισμό, αρμοδιότητα των DMMOs είναι και η σύσταση Παρατηρητηρίου Βιώσιμης Τουριστικής Ανάπτυξης.

Η στρατηγική για τον ελληνικό τουρισμό περιλαμβάνει ως ενεργό πλέον μέρος της τους οργανισμούς διαχείρισης προορισμού, οι οποίοι αναδεικνύονται σε κεντρικό στοιχείο στην ανάπτυξη και διαχείριση του τουρισμού. Η δημιουργία, οργάνωση και λειτουργία τους ακολουθεί πλέον ένα ενιαίο πρότυπο, το οποίο θα καθορίσει τη βιωσιμότητα όχι μόνο των ιδίων αλλά, τελικά, και των ιδίων των προορισμών.

Συμβούλιο της Επικρατείας και φορολογική κατοικία

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΠΟΥΛΟΣ

Senior Tax Manager στην Baker Tilly
South East Europe

Η φορολογική κατοικία είναι ένα από τα βασικά συνδετικά στοιχεία για τη θεμελίωση της φορολογικής εξουσίας ενός κράτους. Δεν είναι το μοναδικό, αλλά είναι, ίσως, αυτό το οποίο τα περισσότερα κράτη χρησιμοποιούν ως αιτία για την έκφραση της (φορολογικής) κυριαρχίας και αυτονομίας που απολαμβάνουν. Άλλο κριτήριο αποτελεί, για παράδειγμα, η ιθαγένεια, η οποία χρησιμοποιείται ως κριτήριο για την επιβολή φορολογίας από τις ΗΠΑ, παράλληλα και σε συνδυασμό με τη φορολογική κατοικία.

Αυτό ίσχυε και ισχύει μέχρι σήμερα στην Ελλάδα, είτε με τον νέο Κώδικα Φορολογίας Εισοδήματος (Ν. 4172/2013) είτε με τον παλαιό (Ν. 2238/1994). Με τον νέο όμως ΚΦΕ, η Ελλάδα αποφάσισε να υιοθετήσει την έννοια της φορολογικής κατοικίας όπως αυτή οριοθετείται από τον ΟΟΣΑ στη Σύμβαση Πρότυπο για την Αποφυγή Διπλής Φορολογίας. Σκοπός ήταν να υιοθετηθεί ένα σύγχρονο πλαίσιο για τον προσδιορισμό της φορολογικής κατοικίας, σε συμφωνία με τους αντίστοιχους ορισμούς άλλων κρατών. Η καινοτομία του νέου νόμου (σε σχέση με τον παλαιό) έγκειται στην εισαγωγή της έννοιας του «κέντρου των ζωτικών συμφερόντων» ως στοιχείου προσδιοριστικού της φορολογικής κατοικίας (όχι όμως και ως αυτόνομου κριτηρίου). Η έννοια αυτή είναι το επίκεντρο της σημερινής ανάλυσης, υπό το πρίσμα της πρόσφατης νομολογίας από το Συμβούλιο της Επικρατείας.

Η φορολογική κατοικία ορίζεται στο άρθρο 4, παράγραφος 1, περ. α' του ισχύοντος ΚΦΕ, σύμφωνα με το οποίο τα κριτήρια, βάσει των οποίων ένα φυσικό πρόσωπο θεωρείται κάτοικος Ελλάδας, είναι η μόνιμη ή κύρια κατοικία, η συνήθης διαμονή και το κέντρο των προσωπικών και οικονομικών συμφερόντων του. Με τις διατάξεις της παραγράφου 2 του άρθρου 4, και υπό την επιφύλαξη των ανωτέρω, ορίζεται ένα πρόσθετο κριτήριο για τη θεμελίωση φο-

ρολογικής κατοικίας ενός φυσικού προσώπου στην Ελλάδα, που αφορά στη φυσική παρουσία 183 ημερών (αθροιστικά) σε διάστημα οποιασδήποτε δωδεκάμηνης περιόδου, σύμφωνα με τη διεθνή πρακτική.

Τη δεκαετία 2010-2020 πολλοί έλληνες φορολογικοί κάτοικοι αποφάσισαν να μετοικήσουν σε άλλες χώρες, με αποτέλεσμα τη γέννηση μεγάλου αριθμού φορολογικών διενέξεων, με αντικείμενο τον προσδιορισμό της φορολογικής κατοικίας. Το παρόν άρθρο σταχυολογεί πρόσφατες αποφάσεις του Συμβουλίου της Επικρατείας επί του ζητήματος του προσδιορισμού της φορολογικής κατοικίας φυσικών προσώπων, και δη της ερμηνείας της έννοιας του κέντρου των ζωτικών συμφερόντων.

ΣτΕ 121/2022: Μεταφορά φορολογικής κατοικίας (παροχή εξ αποστάσεως υπηρεσιών καθηγητή): το ΣτΕ δικάωσε φορολογούμενο ο οποίος αποδεδειγμένα βρισκόταν στην αλλοδαπή, απορρίπτοντας το επιχείρημα ότι συνέχισε να είναι φορολογικός κάτοικος Ελλάδας, λόγω της σύναψης σύμβασης παροχής υπηρεσιών με ελληνική εταιρεία, καθώς, όπως προκύπτει από την οικεία σύμβαση, δεν απαιτούνταν η φυσική παρουσία του αιτούντος στην Ελλάδα (εξ αποστάσεως, διαδικτυακή, διδασκαλία σε μεταπτυχιακό πρόγραμμα σπουδών).

ΣτΕ 2722/2021: Μεταφορά φορολογικής κατοικίας καθηγητή που διατηρεί θέση μέλους ΔΕΠ στο Πανεπιστήμιο: η κατοχή θέσης δημοσίου λειτουργού δεν αποκλείει τη μεταφορά του κέντρου των ζωτικών συμφερόντων ενός φορολογούμενου στο εξωτερικό, όταν από τα λοιπά στοιχεία αποδεικνύεται ότι ο φορολογούμενος ζει και εργάζεται στο εξωτερικό. Ήτοι, η κατάληψη θέσης καθηγητού σε ελληνικό πανεπιστήμιο δε συνεπάγεται και τη φυσική παρουσία του φορολογούμενου στην Ελλάδα. Στην προκειμένη περίπτωση, ο φορολογούμενος κατείχε την εν λόγω θέση, κάνοντας, όμως, χρήση αδείας.



ΣτΕ 2592/2021: Η ιδιότητα του εταίρου σε δύο μονοπρόσωπες ΕΠΕ και ΙΚΕ δημιουργεί μεν δεσμούς με την Ελλάδα, οι οποίοι, όμως, δεν συναρτώνται με φυσική παρουσία του. Η συμμετοχή ενός φορολογούμενου στο κεφάλαιο δύο ελληνικών εταιρειών δεν προεξοφλεί την φυσική του παρουσία στην Ελλάδα και επομένως το κέντρο των ζωτικών του συμφερόντων στην Ελλάδα.

ΣτΕ 2723/2021: Η ιδιότητα του διαχειριστή ΕΠΕ δεν προεξοφλεί την φυσική του παρουσία στην Ελλάδα και, επομένως, το κέντρο των ζωτικών του συμφερόντων στην Ελλάδα. Η ιδιότητά του αυτή δεν συναρτάται απαραίτητως με τη φυσική του παρουσία στην Ελλάδα.

Οι παραπάνω υποθέσεις καταδεικνύουν την προσπάθεια των φορολογικών αρχών να ερμηνεύσουν την έννοια του κέντρου των ζωτικών συμφερόντων αποσπασματικά από τις λοιπές συνθήκες της ζωής του φορολογούμενου. Το ΣτΕ, όμως, κατέστησε σαφές ότι η φορολογι-

κή κατοικία είναι ζήτημα απόδειξης σε ποια χώρα είναι πιο κοντά ο φορολογούμενος και η οργάνωση της ζωής του, αφού ληφθούν υπόψη όλα τα πραγματικά περιστατικά με ένα τρόπο ολιστικό και συμπεριληπτικό. Στην άσκηση αυτή δεν χωρούν υποθέσεις και τεκμήρια που δεν ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα της ζωής του φορολογούμενου. Να υπενθυμιστεί ότι μέχρι την απόφαση ΣτΕ 1215/2017, οι ελληνικές φορολογικές αρχές αρνούνταν να δεχτούν τη δυνατότητα ύπαρξης διαφορετικής φορολογικής κατοικίας μεταξύ συζύγων.

Σχετικά με το κριτήριο του κέντρου των ζωτικών συμφερόντων να τονισθεί ότι, σύμφωνα με τα σχόλια του ΟΟΣΑ, όλες οι συνθήκες του φορολογούμενου (προσωπικής και οικονομικής φύσεως) πρέπει να ληφθούν υπόψη, χωρίς να πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη βαρύτητα σε ένα από τα δύο συστατικά στοιχεία. Αυτή βέβαια η ερμηνεία δεν ακολουθείται από όλα τα κράτη. Για παράδειγμα, η Ολλανδία και ο Καναδάς

φαίνεται να προκρίνουν τους προσωπικούς δεσμούς. Αυτό οφείλεται σε μεγάλο βαθμό σε μια παρερμηνεία (κατά τη γνώμη μου) ενός σχολίου του ΟΟΣΑ σχετικά με το κέντρο των ζωτικών συμφερόντων, σύμφωνα με το οποίο πρέπει να δίνεται ιδιαίτερη έμφαση (κατά τον προσδιορισμό του κέντρου των ζωτικών συμφερόντων) στις «προσωπικές» ενέργειες του φορολογούμενου. Πολλοί έχουν εκλάβει τον επιθετικό προσδιορισμό «προσωπικές» ως προτεραιότητα στην προσωπική και οικογενειακή κατάσταση του φορολογούμενου. Οι προσωπικές ενέργειες ενός φορολογούμενου μπορούν, παρόλα αυτά, να αφορούν κάλλιστα την επιλογή να εργαστεί σε ένα κράτος (ήτοι ενέργεια σχετικά με τους οικονομικούς δεσμούς). Επομένως, οι οικογενειακές συνθήκες του φορολογούμενου δεν απολαμβάνουν προτεραιότητας. Την τελευταία αυτή άποψη τείνει να υιοθετήσει το ΣτΕ, σύμφωνα με την ανάγνωση που κάνω στις ανωτέρω αποφάσεις.

Έκθεση 2023 Deloitte Global Marketing Trends: Ευκαιρίες και προκλήσεις

DELOITTE

Το νέο έτος φέρνει νέες προκλήσεις αλλά και ευκαιρίες. Οι ηγέτες των επιχειρήσεων και οι επαγγελματίες του marketing αναζητούν διαρκώς τις τάσεις και τις λύσεις που μπορούν να τους οδηγήσουν στην επιτυχία. Η έκθεση «2023 Global Marketing Trends» της Deloitte, που βασίζεται σε έρευνα με αναλυτικές συνεντεύξεις με περισσότερα από 1.000 C-suite στελέχη, έχει στόχο να προσφέρει καθοδήγηση για την αντιμετώπιση των προκλήσεων αλλά και της αναμενόμενης αβεβαιότητας που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι σημαντικοί επιχειρηματικοί οργανισμοί και εταιρείες.

Παρά την οικονομική αβεβαιότητα διεθνώς, η έκθεση της Deloitte προβλέπει, μεταξύ άλλων, ότι οι επαγγελματίες του marketing μέσα στο 2023 θα δουν και θα αξιοποιήσουν τεχνολογικές τομές αλλά και θα διαχειριστούν το αυξημένο ενδιαφέρον των καταναλωτών για τη βιωσιμότητα.

Παρουσιάζει, παράλληλα, ουσιαστικές και πρακτικές προσεγγίσεις που μπορούν να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις να προοδεύσουν. Η έκθεση επικεντρώνεται σε τέσσερις πυλώνες: χρηματοοικονομική αβεβαιότητα, βιωσιμότητα, δημιουργικότητα και τεχνολογικές τάσεις. Πιο συγκεκριμένα, κάποιες βασικές παράμετροι που μπορεί ο επιχειρηματικός κόσμος να μελετήσει για το 2023 είναι:

— Επένδυση σε ψηφιακές τεχνολογίες, πλατφόρμες, νέες αγορές και εξατομίκευση πελατών.

— Βελτίωση των προσπαθειών για βιωσιμότητα στο πλαίσιο των πρακτικών εσωτερικού

marketing και καθιέρωση μακροπρόθεσμων δεσμεύσεων.

— Περισσότερος χώρος για δημιουργικότητα, με τη συμμετοχή όλου του οργανισμού.

— Διερεύνηση του ενδεχομένου να θέσουν τα θεμέλια για την υιοθέτηση του metaverse ή του blockchain.

«Με την έκθεση 2023 Global Marketing Trends επιδιώκουμε να προσφέρουμε στην επιχειρηματική κοινότητα, τα στελέχη της, αλλά και τους επαγγελματίες του marketing, ένα πλούσιο και πρακτικό οδηγό για τις τάσεις και τις προκλήσεις που θα κληθούν να αντιμετωπίσουν, καθώς και τις ευκαιρίες που θα έχουν μπροστά τους, ώστε να οδηγήσουν τις εταιρείες τους στην επιτυχία. Η έκθεση αυτή προσφέρει σημαντικά στοιχεία και συμπεράσματα κι αποκτά αυξημένη βαρύτητα επειδή ακριβώς έχει προέλθει από έρευνα και εις βάθος συζητήσεις με ανθρώπους, decision makers και ηγέτες της διεθνούς αγοράς» σημειώνει ο Κωστής Χλουβεράκης, Leader της Deloitte Digital.

Η σημασία της έκθεσης

Εν μέσω ασταθών οικονομικών δεικτών το 2023, οι marketers οφείλουν να επικεντρωθούν στις επενδύσεις που θα μπορέσουν να βοηθήσουν τους οργανισμούς τους να είναι ανθεκτικοί απέναντι στις ραγδαίες αλλαγές. Οι νέες πλατφόρμες διαταράσσουν τα υπάρχοντα μοντέλα ψηφιακού marketing και η εμπιστοσύνη των καταναλωτών φθίνει, απαιτώντας εστιασμένη προσοχή στην αφοσίωση των πελατών (customer loyalty) και στην

καινοτομία νέων ευκαιριών ανάπτυξης. Οι επαγγελματίες του marketing και τα στελέχη C-suite μπορούν να αντλήσουν πληροφορίες από την έκθεση, καθώς επικεντρώνεται στο τι επιφυλάσσει το 2023 για τις επιχειρήσεις. Η έκθεση περιγράφει λύσεις που έχουν προταθεί απευθείας από τους επιχειρηματικούς ηγέτες και τους CMOs, οι οποίοι έχουν συνεισφέρει σε αυτήν με τις προβλέψεις και την καθοδήγησή τους, ώστε να βοηθήσουν στην προώθηση των brands σε έναν συνεχώς μεταβαλλόμενο κόσμο.

Σημαντικά συμπεράσματα

Τα brands απαντούν στην οικονομική αστάθεια μέσω επενδύσεων: Τα brands που εξετάστηκαν στην έρευνα συνεχίζουν να θεωρούν την οικονομική αστάθεια και τον πληθωρισμό ως κύρια ανησυχία τους, όπως το 2023. Ωστόσο, διαφαίνεται ότι είναι καλά προετοιμασμένα να απαντούν σε αυτές τις προκλήσεις με επενδυτική νοοτροπία, αυξάνοντας τις ικανότητες του οργανισμού τους, αλλά και την ανθεκτικότητά τους απέναντι στις ταχέως μεταβαλλόμενες οικονομικές συνθήκες. Οι τρεις κορυφαίες προτεραιότητες των CMOs ενόψει μιας πιθανής οικονομικής ύφεσης:

- Επιτάχυνση της μετάβασης σε νέες ψηφιακές τεχνολογίες ή πλατφόρμες (Metaverse, AI, κοινωνικές πλατφόρμες, AR και ψηφιακά νομίσματα).
- Επέκταση σε νέες αγορές, κατηγορίες ή γεωγραφίες.
- Εφαρμογή συστημάτων ή αλγορίθμων για τη βελτίωση της εξατομίκευσης των πελατών.

Στροφή σε εσωτερικά μοντέλα και δράσεις βιωσιμότητας.

Καθώς αυξάνεται το ενδιαφέρον των καταναλωτών σχετικά με ζητήματα βιωσιμότητας, τα brands που συμμετείχαν στην έρευνα επικεντρώνουν τώρα τις προσπάθειές τους στην υποστήριξη των δικών τους εσωτερικών πρακτικών βιωσιμότητας. Αυτή η εστίαση προς τα μέσα είναι μια σημαντική ένδειξη ότι τα brands προσπαθούν να έχουν πιο αυθεντικό αντίκτυπο μακροπρόθεσμα, προκειμένου να οικοδομήσουν εμπιστοσύνη με τους καταναλωτές.

Οι τρεις κορυφαίες προτεραιότητες των brands για τις προσπάθειες για βιωσιμότητα φέτος περιλαμβάνουν:

- Βελτίωση της βιωσιμότητας των πρακτικών εσωτερικού μάρκετινγκ (51%).
- Προώθηση πιο βιώσιμων προσφερόμενων προϊόντων και υπηρεσιών (47%).
- Θέσπιση μακροπρόθεσμων δεσμεύσεων για βιωσιμότητα.

Η δημιουργικότητα ως δύναμη ανάπτυξης

Όπως σημειώθηκε στη μελέτη «Creative Business Transformation» του 2022, που συντάχθηκε σε συνεργασία με την Deloitte Digital και το Cannes LIONS, υπάρχει ένα αυξανόμενο χάσμα δημιουργικότητας στην ηγεσία. Τα C-suite στελέχη και οι CMOs, καθώς και οι ομάδες τους, αντιμετωπίζουν μια μείωση των δεξιοτήτων σε δημιουργικότητα στο marketing. Το 2023 τα brands έχουν την ευκαιρία να υπερισχύσουν έναντι του ανταγωνισμού, αφήνοντας περισσότερο χώρο για δημιουργικότητα. Η έρευνα δείχνει ότι τα brands με υψηλή ανάπτυξη (ορίζονται ως εκείνα με ετήσια αύξηση εσόδων 10% ή περισσότερο) είναι πιο πιθανό να έχουν τη νοοτροπία και τις διαδικασίες που επιτρέπουν άνθηση της δημιουργικότητας.

Οι ενδεδειγμένες στρατηγικές προκειμένου να γίνει ο CMO ένας δημιουργικός ηγέτης στον οργανισμό του:

- Να επαναπροσδιορίσουν τι μπορεί να προσφέρει η δημιουργικότητα.
- Να μεταφέρουν τη δημιουργικότητα και στον υπόλοιπο οργανισμό.
- Να εμπνεύσουν τον οργανισμό να σκέφτεται διαφορετικά.

Οι αναδυόμενες τεχνολογίες προς παρακολούθηση

Οι marketers καλούνται τώρα να πάρουν μεγάλες αποφάσεις σχετικά με το πότε και πώς να επενδύσουν στην υιοθέτηση πρωτοποριακών πρακτικών marketing. Οι νέες τεχνολογίες βρίσκονται στο επίκεντρο ως κορυφαίες τάσεις και οφείλουν να τις παρακολουθούν και να επιλέγουν.

Οι κορυφαίες τάσεις του 2023 με αριθμούς: Metaverse: Περίπου το 80% των στελεχών marketing που ερωτήθηκαν στους κλάδους ενέργειας, πόρων και βιομηχανίας (ER&I), βιοεπιστημών και υγειονομικής περίθαλψης (LS&HC) θα στραφούν προς το metaverse μέσα στα επόμενα δύο χρόνια.

Ψηφιακά νομίσματα: Το 41% των CMOs που συμμετείχαν στην έρευνα σχεδιάζει να υποστηρίξει τη διαφημιστική τους στρατηγική με blockchain τους επόμενους 12 μήνες.

«Το 2023 η ακεραιότητα είναι βασικό ζητούμενο. Οι καταναλωτές μπορούν να αντιληφθούν τα μη αυθεντικά brands. Ωθούν επίσης τα brands στο να δεσμευτούν και να επιτύχουν έναν σκοπό. Ως αποτέλεσμα αυτών, φέτος, οι marketers επικεντρώνονται σε ενέργειες εσωτερικής βιωσιμότητας και συμπερίληψης που έχουν από αντίκτυπο. Η επένδυση στον οργανισμό και η διασφάλιση της ακεραιότητας αυτού που είναι, του τι λένε και τι κάνουν, είναι καλό για τις επιχειρήσεις, καλό για τις κοινότητές μας και καλό για τον πλανήτη μας» είπε η Stacy Kemp, διευθύντρια, Deloitte Consulting LLP, επικεφαλής της Ethos και εκτελεστικός επικεφαλής του προγράμματος CMO της Deloitte.

Μεθοδολογία της έρευνας

Για να διασφαλίσει μια παγκόσμια σχετική, διαθεματική κατανόηση του marketing και της εμπειρίας των πελατών, η Deloitte διεξήγαγε δύο παγκόσμιες έρευνες και 23 εις βάθος συνεντεύξεις με στελέχη παγκοσμίως.

Στην έρευνα «2023 Global Marketing Trends» συμμετείχαν 1.015 στελέχη C-suite από εταιρείες που βρίσκονται στις Ηνωμένες Πολιτείες (50%), στο Ηνωμένο Βασίλειο (10%), στην Ελβετία (10%), στην Ιαπωνία (10%), στη Μέση Ανατολή (10%) και την Αυστραλία (10%) τον Ιούλιο του 2022. Οι ερωτηθέντες στην έρευνα ήταν στελέχη marketing που κατείχαν ρόλους όπως chief marketing officer, chief customer officer, chief revenue officer, chief digital officer, chief growth officer και άλλους σχετικούς τίτλους και από ένα ευρύ φάσμα βιομηχανιών. Κάθε ερωτώμενος προσέφερε την άποψή του για μια ποικιλία θεμάτων που σχετίζονται με το μέλλον του marketing τα επόμενα ένα έως δύο χρόνια. Ξεχωριστά, διεξήχθησαν 23 συνεντεύξεις στελεχών τον Σεπτέμβριο και τον Οκτώβριο του 2022, που εργάζονται σε θέσεις marketing. Οι γνώσεις τους ήταν καθοριστικές για την αποκάλυψη των τάσεων που περιλαμβάνονται σε αυτήν την έκθεση.

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την έκθεση Global Marketing Trends, επισκεφθείτε τη διεύθυνση www.deloitte.com/globalmarketingtrends.

Προτεραιότητα η αποκρυπτογράφηση των αναγκών των καταναλωτών

ΕΡΕΥΝΑ ΕΥ

Τις μεγάλες προκλήσεις που καλούνται να διαχειριστούν οι ελληνικές επιχειρήσεις, καθώς βρίσκονται αντιμέτωπες με ένα κατακερματισμένο καταναλωτικό κοινό, με διαφορετικές προτεραιότητες, αξίες και αγοραστικές συμπεριφορές, αναλύει η νέα καταναλωτική έρευνα «Future Consumer Index Ελλάδα 2023», που παρουσίασε η ΕΥ Ελλάδος, στο πλαίσιο του 8ου Delphi Economic Forum, την Παρασκευή 28 Απριλίου. Η έρευνα διεξήχθη, με τη συνεργασία της MRB, σε δείγμα 500 ελλήνων καταναλωτών, μεταξύ 30 Ιανουαρίου και 6 Φεβρουαρίου 2023, και εντάσσεται στην ευρύτερη σειρά παγκόσμιων ερευνών της ΕΥ «Future Consumer Index», η οποία παρακολουθεί τις καταναλωτικές τάσεις στις σημαντικότερες αγορές του κόσμου, από την έναρξη της πανδημίας.

Η τρίτη έκδοση της έρευνας για την Ελλάδα καταγράφει τις επιπτώσεις της εντεινόμενης αβεβαιότητας στη συμπεριφορά, τις αντιλήψεις και τις προσδοκίες των ελλήνων καταναλωτών και διαπιστώνει ότι οι ισχυρές τάσεις που εκδηλώθηκαν πριν τρία χρόνια παγώνονται και ενισχύονται.

Οι πέντε τυπολογίες των ελλήνων καταναλωτών

Οι ανησυχίες της κοινωνίας αποτυπώνονται με σαφήνεια στις τυπολογίες των καταναλωτών τις οποίες παρακολουθεί η ελληνική, όπως και η παγκόσμια, έρευνα: Ένας στους τρεις καταναλωτές (31%) αποδίδει πρωταρχική σημασία στην τιμή και την προσιτότητα των προϊόντων (Affordability First). Οι καταναλωτές που προτεραιοποιούν το περιβάλλον (Planet First, 21%) αποτελούν φέτος, για

πρώτη φορά, τη δεύτερη πολυπληθέστερη ομάδα, ενώ, αν συνυπολογιστούν και όσοι προβληματίζονται για τον κοινωνικό αντίκτυπο της καταναλωτικής συμπεριφοράς τους (Society First, 10%), τότε, οι δύο αυτές ομάδες συγκεντρώνουν, συνολικά, το ίδιο ποσοστό με την κυρίαρχη τυπολογία. Οι καταναλωτές που αναζητούν, κυρίως, εμπειρίες (Experience First, 20%) αποτελούν ισχυρή μειοψηφία, όπως και αυτοί που εξακολουθούν να ανησυχούν για την υγεία τους (Health First, 18%).

Ο κατακερματισμός αυτός της αγοράς δημιουργεί σημαντικές προκλήσεις για τις επιχειρήσεις, που καλούνται να χαράξουν στρατηγικές για να προσεγγίσουν τα επιμέρους κοινά, ικανοποιώντας τις διαφορετικές τους ανάγκες και προσδοκίες.

Το κόστος διαβίωσης και η αύξηση των τιμών παραμένουν κυρίαρχες ανησυχίες

Η πίεση που ασκεί, στην αγοραστική δύναμη και την ψυχολογία των καταναλωτών, ο συνδυασμός οικονομικής ύφεσης και πληθωρισμού αποτυπώνεται καθαρά στα ευρήματα της έρευνας. Οι απαντήσεις των ελλήνων καταναλωτών είναι ευθυγραμμισμένες με αυτές των καταναλωτών παγκοσμίως, αλλά δίνουν μια πιο αισιόδοξη εικόνα σε σχέση με συγκρίσιμες αγορές, όπως η Ιταλία και η Ισπανία. 56% των καταναλωτών στην Ελλάδα (έναντι 58% παγκοσμίως, 57% στην Ευρώπη, 71% στην Ιταλία και 73% στην Ισπανία) δηλώνουν ότι ανησυχούν πάρα πολύ για το αυξημένο κόστος ζωής και 40% (έναντι 47%, 40%, 63% και 61%, αντίστοιχα) για την οικονομία γενικά. Συγκρόνως, δύο στους τρεις (69%) εκτιμούν ότι

το πρόβλημα του αυξημένου κόστους ζωής θα ενταθεί τους επόμενους μήνες και δύο στους πέντε (38%) ότι η οικονομική τους κατάσταση θα επιδεινωθεί τον επόμενο χρόνο.

Ένας στους δύο (49%) αναφέρει ότι αγοράζει μόνο τα απαραίτητα, ένας στους πέντε (19%) ότι δυσκολεύεται να ανταποκριθεί στα βασικά έξοδα, όπως φαγητό, υγειονομική περίθαλψη και στέγαση, και ένας στους δέκα (12%) ότι βασίζεται στην κυβερνητική στήριξη για να μπορέσει να αντεπεξέλθει οικονομικά. Η τιμή παραμένει σήμερα, με διαφορά, το σημαντικότερο αγοραστικό κριτήριο για όλα ανεξαιρέτως τα προϊόντα, ενώ 71% των ερωτώμενων εκτιμούν ότι θα παραμείνει το σημαντικότερο κριτήριο και σε τρία χρόνια από σήμερα.

Τρόφιμα, ταξίδια και τεχνολογία

Τρεις κατηγορίες δαπανών φαίνεται να ανθίστανται στην τάση αυτοπεριορισμού. Στα τρόφιμα –φρέσκα και κατεψυγμένα– σχεδόν τρεις στους τέσσερις καταναλωτές αναφέρουν ότι οι δαπάνες τους δεν θα αλλάξουν (58% και 53%) ή και θα αυξηθούν (16% και 18%).

Σημαντική παραμένει, επίσης, η διάθεση για ταξίδια και τουρισμό, με δύο στους τρεις καταναλωτές (67%) να αναφέρουν ότι προγραμματίζουν κάποιο ταξίδι ή διακοπές για τους επόμενους έξι μήνες και σκοπεύουν να κλείσουν εισιτήρια ή και διαμονή, ή το έχουν ήδη κάνει. Είναι, δε, χαρακτηριστικό ότι δύο στους τρεις θα δαπανήσουν τα ίδια (36%) ή περισσότερα (27%) από ό,τι ξοδεύουν συνήθως.

Τέλος, τρεις στους τέσσερις ερωτώμενοι (74%) δηλώνουν ότι σκοπεύουν να αγοράσουν προϊόντα τεχνολογίας ή ηλεκτρικές συσκευές τον επόμενο χρόνο, επιβεβαιώνοντας ότι

η τεχνολογία αποτελεί, πλέον, αναπόσπαστο κομμάτι της ζωής των καταναλωτών.

Παγώνονται οι online αγορές και το σπίτι τείνει να μετατραπεί σε «hub»

Η διαπίστωση αυτή αντικατοπτρίζεται και στην υψηλή διείσδυση της χρήσης online υπηρεσιών στην καθημερινότητα των καταναλωτών. 95% των ερωτώμενων αναφέρουν ότι χρησιμοποίησαν συχνά ή μερικές φορές, κατά το τελευταίο τρίμηνο, το Διαδίκτυο για την ψυχαγωγία τους και 91% για χρηματοοικονομικές ή τραπεζικές υπηρεσίες. Υψηλά ποσοστά χρησιμοποίησαν, επίσης, online υπηρεσίες εξυπηρέτησης πελατών (84%) ή έκαναν online αγορές (81%).

Το online έχει παγιωθεί, πλέον, ως βασικό κανάλι αγορών για σημαντικό μερίδιο των καταναλωτών, διαπερνώντας όλες τις ηλικιακές ομάδες. Οι καθυστερήσεις στην παράδοση προβληματίζουν, πλέον, μόλις έναν στους πέντε καταναλωτές, από έναν στους δύο το 2021, ενώ βασικό εμπόδιο σήμερα εμφανίζεται το υψηλό κόστος (43%) και, σε μικρότερο βαθμό, η δυσκολία στην αλλαγή προϊόντων.

Η αυξανόμενη διείσδυση των διαδικτυακών αγορών συνδέεται και με τη γενικότερη πρόθεση των καταναλωτών να τοποθετήσουν, μελλοντικά, το σπίτι τους στο επίκεντρο της καθημερινής τους ζωής, περνώντας περισσότερο χρόνο σε αυτό (29%), μαγειρεύοντας περισσότερο (39%) και διασκεδάζοντας περισσότερο εκεί (28%). Το σπίτι, συνεπώς, τείνει να μετατραπεί σε ένα «hub», γύρω από το οποίο θα περιστρέφονται όλο και περισσότερες δραστηριότητες.

Ωστόσο, από τις επιμέρους ερωτήσεις για τις

online αγορές προκύπτει ότι, ενώ σχεδόν οι μισοί καταναλωτές είναι θετικοί προς αυτές, μια σημαντική μειοψηφία (27%) παραμένει λιγότερο θετική.

Παραμένει μειωμένη η πιστότητα στα brands

Ο υψηλός πληθωρισμός και η ανάγκη αναζήτησης φθηνότερων εναλλακτικών λύσεων συνεχίζουν να επιδρούν αρνητικά στην πιστότητα των καταναλωτών προς τα brands. Ένας στους δύο (53%) δηλώνει ότι οι μάρκες σήμερα αποτελούν λιγότερο σημαντικό κριτήριο σε όλες τις αγοραστικές αποφάσεις, ενώ μόλις ένας στους δέκα (11%) αναφέρει τη μάρκα του προϊόντος μεταξύ των σημαντικότερων αγοραστικών κριτηρίων σε τρία χρόνια από σήμερα. Μόνο 16% εμφανίζονται πρόθυμοι να πληρώσουν περισσότερο για μάρκες που εμπιστεύονται. Παράλληλα, οι μισοί (51%) έχουν αλλάξει τα brands που αγοράζουν, με τους περισσότερους από αυτούς (38%) να στρέφονται στα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας.

Ανησυχίες για τη σωματική και την ψυχική υγεία, αλλά και αναζήτηση εμπειριών

Τρία χρόνια μετά την εκδήλωση της πανδημίας, τα ζητήματα της υγείας εξακολουθούν να ανησυχούν τους καταναλωτές, αλλά σε μικρότερο βαθμό (61%) από το κόστος διαβίωσης (73%) και τα οικονομικά (64%). Ωστόσο, για πολλά προϊόντα, ιδίως τρόφιμα και είδη προσωπικής φροντίδας, το αν ένα προϊόν είναι υγιεινό και κάνει καλό στον καταναλωτή, παραμένει το δεύτερο σημαντικότερο κριτήριο αγοράς μετά την τιμή, ενώ ένας στους τέσσε-

ρις (26%) αναφέρει ότι θα πλήρωνε περισσότερα για προϊόντα που προωθούν την υγεία και την ευεξία.

Συγχρόνως, μετά από τρία χρόνια πολύπλευρων πιέσεων και αλλαγών στην καθημερινότητα, η ψυχική υγεία αναδεικνύεται, για πολλούς, σε σημαντικό παράγοντα προβληματισμού – ιδιαίτερα για τις γυναίκες και τις μικρότερες ηλικίες. 38% των ερωτώμενων ανησυχούν για την ψυχική τους υγεία, ποσοστό πολύ υψηλότερο από τους παγκόσμιους δείκτες και συγκρίσιμο με το 39% όσων ανησυχούν για τη σωματική τους υγεία. 19% των καταναλωτών εκτιμούν ότι η ψυχική τους υγεία θα επιδεινωθεί τους επόμενους μήνες, έναντι 13% που πιστεύουν το ίδιο για τη σωματική τους υγεία.

Όπως και στον υπόλοιπο κόσμο, σημαντική μερίδα των καταναλωτών φαίνεται να υιοθετούν μια πιο συγκρατημένη, υπεύθυνη και συνειδητοποιημένη καταναλωτική συμπεριφορά. Ένας στους δύο (51%) αναφέρει ότι οι αξίες του και ο τρόπος που βλέπει τη ζωή έχουν αλλάξει τον τελευταίο χρόνο, 85% δηλώνουν ότι προσπαθούν να μην πετούν φαγητό και 59% ότι είναι πιο πιθανό να επιδιορθώσουν κάτι αντί να το αντικαταστήσουν. Παράλληλα, 44% αναφέρουν ότι αισθάνονται μικρότερη πίεση να ακολουθούν τις τελευταίες τάσεις της μόδας. Τρεις στους τέσσερις (76%) δηλώνουν ότι θα είναι πιο ενημερωμένοι και προσεκτικοί στα έξοδα και τις δαπάνες τους στο μέλλον, και δύο στους τρεις (68%) ότι θα δίνουν περισσότερη προσοχή στο πόσο ένα προϊόν αξίζει τα λεφτά του.

Ωστόσο, παρά τις σημερινές προκλήσεις, αρκετοί καταναλωτές αναζητούν τρόπους εκτόνωσης και εμπειρίες, δίνοντας προτεραιότητα στο «εγώ» και το «τώρα». 61% αναφέρουν ότι καίρονται να ξοδεύουν χρήματα σε πράγματα που θα βελτιώσουν τον τρόπο ζωής τους και 58% ότι θα ζουν περισσότερο την κάθε στιγμή, χωρίς να κάνουν μακροπρόθεσμα σχέδια. 47% δηλώνουν ότι θα δαπανούν περισσότερα σε

εμπειρίες και 44% ότι καίρονται να ξοδεύουν χρήματα για πράγματα που δεν μπορούσαν να κάνουν πριν.

Έμφαση στη βιώσιμη ανάπτυξη, αλλά πάντα στη σκιά των οικονομικών περιορισμών

Ένας στους τρεις καταναλωτές (34%) δηλώνει ότι η βιώσιμη ανάπτυξη είναι εξαιρετικά ή πολύ σημαντική κατά τη λήψη αγοραστικών αποφάσεων. Σημαντικά ποσοστά καταναλωτών δηλώνουν, επίσης, ότι υιοθετούν πρακτικές και συμπεριφορές. Ωστόσο, φαίνεται να δίνουν μεγαλύτερη έμφαση σε συμπεριφορές που οδηγούν παράλληλα και σε οικονομία χρήματων, δημιουργώντας κάποια ερωτηματικά για τα κίνητρα των επιλογών αυτών.

Εντύπωση προκαλεί, όπως και στην περσινή έρευνα, ότι περισσότεροι από δύο στους πέντε σκοπεύουν να μειώσουν (37%) ή να σταματήσουν (7%) τις αγορές βιώσιμων προϊόντων τον επόμενο χρόνο, έναντι μόλις 15% που θα τις αυξήσουν ή θα τις ξεκινήσουν. Ως βασικοί αποτρεπτικοί παράγοντες προβάλλονται, κυρίως, η υψηλή τιμή (72%) και η χαμηλή ποιότητα (50%). Ωστόσο, οι καταναλωτές επικαλούνται και μια σειρά από λόγους που αναδεικνύουν μια έντονη δυσπιστία προς τις επιχειρήσεις και τους ισχυρισμούς τους ως προς τα βιώσιμα προϊόντα που παράγουν, όπως η έλλειψη διαθεσιμότητας πληροφοριών ή διαφάνειας, το παραπλανητικό μάρκετινγκ ή πληροφορίες σχετικά με το προϊόν και η έλλειψη εμπιστοσύνης στην εταιρεία, το κατάστημα ή το brand.

Δέκα προτάσεις για τις επιχειρήσεις

Με βάση τα ευρήματα της έρευνας και την εμπειρία της από την αγορά, η ΕΥ καταθέτει μια δέσμη προτάσεων, θέλοντας να συμβάλει στην αντιμετώπιση των πρωτόγνωρων προκλήσεων που καλούνται να διαχειριστούν οι ελληνικές επιχειρήσεις στο σημερινό ρευστό

καταναλωτικό περιβάλλον. Οι βασικές προτάσεις κινούνται σε 10 κεντρικούς άξονες:

1. Ανάπτυξη ή/και συμμετοχή σε οικοσυστήματα αλυσίδων αξίας πλήρους ορατότητας.
 2. Υλοποίηση περιοδικών ολιστικών ασκήσεων «Route-to-Market».
 3. Ο άνθρωπος/εργαζόμενος στο επίκεντρο, με ανεπτυγμένη την επιχειρηματικότητα.
 4. Ταχύτητα ανταπόκρισης των επιχειρήσεων σε κάθε νέα μεγάλη πρόκληση.
 5. Διαρκής παρακολούθηση των μηνυμάτων της αγοράς και αποτελεσματική ανταπόκριση σε αυτά.
 6. Δημιουργία νέων προϊόντων και αύξηση των υπηρεσιών με λογική προϊόντων.
 7. Ανάπτυξη της πολυκαναλικής εμπειρίας με λογική «όποια ώρα, από οπουδήποτε, μέσω όποιου πιθανού μέσου».
 8. Ένταξη καλών πρακτικών ESG στο DNA των επιχειρήσεων.
 9. Οι μάρκες ως ηγέτες των αλλαγών με λογική «disruptors».
 10. Πραγματοποίηση ολιστικών οργανωτικών και ψηφιακών μετασχηματισμών.
- Οι προτάσεις αυτές συμπληρώνονται από κατευθυντήριες γραμμές για την αποτελεσματικότερη προσέγγιση των πέντε διαφορετικών τυπολογιών των καταναλωτών.
- Σχολίζοντας τα ευρήματα της έρευνας, ο κ. Θάνος Μαύρος, εταίρος της ΕΥ Ελλάδος και επικεφαλής Τομέα Καταναλωτικών Προϊόντων και Λιανεμπορίου της ΕΥ στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, δήλωσε: «Σε ένα σύνθετο και κατακερματισμένο περιβάλλον αγοράς, με ομάδες καταναλωτών με διαφορετικές προτεραιότητες και προσδοκίες, για να στηρίξουν τα προϊόντα τους και το brand τους οι ελληνικές επιχειρήσεις θα πρέπει να στηρίξουν πρωτίστως τον καταναλωτή, ερμηνεύοντας τις πολλές και διαφορετικές ανησυχίες και προσδοκίες του και χαράσσοντας στοχευμένες στρατηγικές, που θα τους επιτρέψουν να αναπτυχθούν και να ξεχωρίσουν».

Την πλήρη έρευνα μπορείτε να διαβάσετε στη διεύθυνση https://www.ey.com/el_gr/future-consumer-index/se-ena-reusto-perivallon-pois-stratigikes-ekspiretoun-kalitera-tis-katanalwtikes-anagkes.

Παγκόσμιες επενδύσεις 18,6 δισ. δολ. στο regtech το 2022, σε πτώση οι παγκόσμιες επενδύσεις στο fintech

ΕΡΕΥΝΑ KPMG

Μετά το ρεκόρ των US\$ 238,9 δισ. μέσω 7.321 συναλλαγών το 2021, οι συνολικές παγκόσμιες επενδύσεις fintech με εξαγορές & συγχωνεύσεις (M&A), ιδιωτικά κεφάλαια (PE) και επιχειρηματικές συμμετοχές (VC) μειώθηκαν στα US\$ 164,1 δισ. μέσω 6.006 υναλλαγών το 2022. Ενώ τα αποτελέσματα ήταν σημαντικά χαμηλότερα σε σύγκριση με τα υψηλά του 2021, το 2022 δεν ήταν γενικά μια κακή χρονιά. Στην πραγματικότητα, ήταν η τρίτη καλύτερη χρονιά για τις επενδύσεις fintech και η δεύτερη ισχυρότερη σε όγκο συναλλαγών, σύμφωνα με το «Pulse of Fintech» του β' εξαμήνου του 2022, την εξαμηνιαία έκθεση της KPMG που αναδεικνύει τις παγκόσμιες τάσεις επενδύσεων σε fintech.

Η απότομη πτώση στις επενδύσεις fintech μεταξύ του α' και του β' εξαμήνου του 2022, από τα US\$ 119,2 δισ. στα US\$ 44,9 δισ., αναδεικνύει τις ταχέως μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς. Το α' εξάμηνο του 2022 καταγράφηκαν πολυάριθμες συναλλαγές ύψους άνω του US\$ 1 δισ., συμπεριλαμβανομένων οκτώ εξαγορών και συγχωνεύσεων, μεταξύ τους και η εξαγορά της αυστραλιανής Afterpay από την Block, αξίας US\$ 27,9 δισ., δύο αντλήσεις VC, της γερμανικής Trade Republic και της βρετανικής Checkout.com, και μία συναλλαγή PE, της Genesis Digital Assets με έδρα τις ΗΠΑ.

Συγκριτικά, το β' εξάμηνο του 2022 καταγράφηκαν μόλις τρεις συναλλαγές εξαγορών και

συγχωνεύσεων άνω του US\$ 1 δισ., όλες τους στις ΗΠΑ, μεταξύ τους οι εξαγορές αξίας US\$ 8,4 δισ. της Avalara, US\$ 1,7 δισ. της Billtrust και 1,6 δισ. της Computer Services Inc. Η μεγαλύτερη άντληση VC του β' εξαμήνου του 2022 άγγιξε τα US\$ 800 εκατ. από τη σουηδική Klarna, σε έναν σημαντικό γύρο πτώσης (A). Η μεγαλύτερη συναλλαγή PE ήταν μια άντληση US\$ 250 εκατ. από την Avant, που εδρεύει στις ΗΠΑ.

Σε επίπεδο περιοχής, η αμερικανική ήπειρος παρέμεινε η κυρίαρχη δύναμη των επενδύσεων fintech παγκοσμίως, με US\$ 68,6 δισ. σε επενδύσεις το 2022, ενώ τα US\$ 61,6 δισ. αυτού του συνόλου προέρχεται από τις ΗΠΑ. Η περιοχή Ασίας-Ειρηνικού έφτασε στο οριακό νέο υψηλό των US\$ 50,5 δισ. το 2022, ενώ η περιοχή Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής προσέελκυσε US\$ 44,9 δισ. Ενώ ο τομέας των πληρωμών προσέλκυσε το μεγαλύτερο μερίδιο χρηματοδότησης fintech το 2022 (US\$ 53,1 δισ.), το regtech αποτέλεσε τον πιο δημοφιλή τομέα του έτους, με τις επενδύσεις να αυξάνονται από τα US\$11,8 δισ. το 2021 στα US\$ 18,6 δισ. το 2022.

«Κατά το 2022 είδαμε δύο διαφορετικές αγορές fintech. Η διακύμανση μεταξύ του πρώτου και του δεύτερου εξαμήνου του έτους αναδεικνύει την ταχεία μετατόπιση του επενδυτικού κλίματος εν μέσω ενός συνδυασμού προκλήσεων: υψηλός πληθωρισμός και αύξηση των επιτοκίων, έλλειψη δραστηριότητας IPO, πτωτική πίεση στις αποτιμήσεις και, φυσικά,



αναταράξεις στον χώρο των κρυπτονομισμάτων», αναφέρει ο Anton Ruddenklau, Global Head of Financial Services Innovation and Fintech της KPMG International. «Αλλά τα νέα δεν ήταν όλα αρνητικά. Στο regtech, ειδικότερα, έγιναν απίστευτες επενδύσεις το 2022, ενώ οι συναλλαγές στα στάδια σοποράς συγκέντρωσαν εξαιρετικό ενδιαφέρον από τους επενδυτές, μετά από μια σειρά ετών κατά τα οποία οι συναλλαγές τελικού σταδίου αποτελούσαν προτεραιότητα».

Όπως σχολιάζει ο Νίκος Δημάκος, Partner, Head of Consulting, KPMG in Greece, «με πολλές εταιρείες, τόσο στον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών όσο και άλλων, να επικεντρώνονται στη μείωση του κόστους και στην αύξηση της παρεχόμενης αξίας στους πελάτες, θεωρώ ότι θα υπάρχει αυξανόμενο ενδιαφέρον για λύσεις fintech οι οποίες βασίζονται στην τεχνητή νοημοσύνη, ιδιαίτερα σε τομείς όπως η ανάλυση δεδομένων που βασίζεται σε τεχνητή νοημοσύνη, η αξιολόγηση κινδύνου σε πραγματικό χρόνο, αλλά και η προσέλκυση και διακράτηση πελατών. Στην ίδια βάση, οι λύσεις B2B θα παραμείνουν βασική προτεραιότητα για επενδύσεις, καθώς πολλές επιχειρήσεις αναζητούν συνεργασίες οι οποίες θα τις βοηθήσουν να προσεγγίσουν αγορές που με ίδια μέσα δεν θα ήταν εύκολο».

Βασικά σημεία του 2022

- Οι παγκόσμιες επενδύσεις σε fintech άγγιξαν τα US\$ 164,1 δισ. μέσω 6.006 συναλλαγών το

2022, σημειώνοντας πτώση από το ρεκόρ των US\$ 238,9 δισ. μέσω 7.321 συναλλαγών το 2021.

- Οι πληρωμές παρέμειναν ο ισχυρότερος τομέας επενδύσεων fintech παγκοσμίως το 2022, με επενδύσεις US\$ 53,1 δισ., έναντι US\$ 57,1 δισ. το 2021. Το regtech ήταν ο μόνος κλάδος που αντιστάθηκε στην πτωτική τάση, με τις επενδύσεις να αυξάνονται από τα US\$ 11,8 δισ. το 2021 στο ρεκόρ των US\$ 18,6 δισ. το 2022.

- Οι επενδύσεις στο blockchain και τα κρυπτονομίσματα σημείωσαν πτώση, από τα US\$ 30 δισ. το 2021 στα US\$ 23,1 δισ. το 2022. Η μείωση το δεύτερο εξάμηνο του έτους ήταν ιδιαίτερα απότομη, καθώς ο έλεγχος στον τομέα εντάθηκε αρκετά, ιδιαίτερα μετά την καταστροφή της May Terra (Luna) και τη χρεοκοπία της FTX τον Νοέμβριο.

- Η παγκόσμια αξία εξαγορών και συγχωνεύσεων σημείωσε πτώση, από τα US\$ 105,1 δισ. το 2021 στα US\$ 73,9 δισ. το 2022, ενώ οι παγκόσμιες επενδύσεις VC μειώθηκαν από τα US\$ 122,9 δισ. στα US\$ 80,5 δισ. σε ετήσια βάση. Η πτώση για τις επενδύσεις στην ανάπτυξη PE ήταν λιγότερο απότομη, υποχωρώντας από σχεδόν US\$ 11 δισ. το 2021 στα US\$ 9,7 δισ. το 2022.

- Η αμερικανική ήπειρος προσέλαβε US\$ 68,6 δισ. μέσω 2.786 συναλλαγών το 2022, εκ των οποίων τα US\$ 61,6 δισ. αφορούν τις ΗΠΑ μέσω 2.222 συναλλαγών, ενώ η περιοχή Ασίας-Ειρηνικού προσέλαβε US\$ 50,5 δισ. μέσω 1.227 συναλλαγών και η περιοχή Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής προσέλαβε US\$ 44,9 δισ. μέσω 1.977 συναλλαγών.

- Οι εταιρικές επενδύσεις VC μειώθηκαν παγκοσμίως από τα US\$ 62,8 δισ. το 2021 στα US\$ 39,6 δισ. το 2022.

- Το μέσο μέγεθος συναλλαγής αυξήθηκε τόσο για τις συναλλαγές σταδίου αγγέλου και σοποράς (από US\$ 1,8 εκατ. το 2021 στα 2,4 εκατ. το 2022) όσο και για τις συναλλαγές VC αρχικού σταδίου (από US\$ 5,75 εκατ. σε US\$ 6 εκατ.) – ενώ μειώνεται για τις συναλλαγές VC μεταγενέστερου σταδίου (από τα US\$ 15 εκατ. στα US\$ 13,9 εκατ.)

Οι επενδυτές κρυπτονομισμάτων και blockchain στρέφουν την προσοχή τους σε περιπτώσεις θεσμικής χρήσης και GRC

Οι επενδύσεις σε κρυπτονομίσματα και blockchain μειώθηκαν στα US\$ 23,1 δισ. το 2022, έναντι US\$ 30 δισ. το 2021. Η πτώση ήταν ιδιαίτερα αισθητή το β' εξάμηνο του έτους, καθώς το επενδυτικό κλίμα σε σχέση με τον καταναλωτικό τομέα των κρυπτονομισμάτων και τις ανταλλαγές κρυπτονομισμάτων βούλιαξε μετά την καταστροφή της Terra (Luna) στα τέλη του α' εξαμήνου του 2022 και την πτώχευση του hedge fund κρυπτονομισμάτων Three Arrows Capital τον Ιούλιο. Με τα καταναλωτικά προϊόντα κρυπτονομισμάτων να χάνουν τη λάμψη τους, οι επενδυτές έχουν αρχίσει να στρέφουν την προσοχή τους σε ευρύτερες λύσεις και προτάσεις αξίας που βασίζονται στο blockchain, συμπεριλαμβανομένων περιπτώσεων θεσμικής χρήσης και εφαρμογών GRC. Αυτό θα μπο-

ρούσε να οδηγήσει σε πιο διαφοροποιημένες επενδύσεις στον τομέα του blockchain το 2023.

Οι ΗΠΑ δίνουν ώθηση στις επενδύσεις fintech στην αμερικανική ήπειρο, με ρεκόρ επενδύσεων σταδίου σποράς

Οι επενδύσεις fintech στην αμερικανική ήπειρο άγγιξαν τα US\$ 68,6 δισ. το 2022, με τις ΗΠΑ να αντιστοιχούν στη συντριπτική πλειονότητα αυτού του συνόλου (US\$ 61,6 δισ.). Συγκριτικά, η Βραζιλία προσέλαβε US\$ 1,8 δισ. και ο Καναδάς US\$ 1,3 δισ. σε επενδύσεις fintech. Ενώ οι συνολικές επενδύσεις μειώθηκαν σε ετήσια βάση στην αμερικανική ήπειρο, οι συναλλαγές σταδίου αγγέλου και σποράς προσέλαβαν ένα ρεκόρ US\$ 4,5 δισ., σημειώνοντας άνοδο από τα US\$ 3,4 δισ. το 2021. Οι συναλλαγές σταδίου αγγέλου και σποράς είδαν επίσης το μέσο μέγεθος συναλλαγής να αυξάνεται από τα US\$ 2,4 εκατ. στα US\$ 3 εκατ. σε ετήσια βάση. Η αμερικανική ήπειρος κατέγραψε επίσης τη δεύτερη ισχυρότερη χρονιά επενδύσεων CVC το 2022, με US\$ 18,2 δισ. σε επενδύσεις, με τα US\$ 14,9 δισ. αυτού του συνόλου να προέρχονται από τις ΗΠΑ.

Οι επενδύσεις fintech στην περιοχή Ασίας-Ειρηνικού αυξήθηκαν στα US\$ 50,5 δισ. το 2022

Οι επενδύσεις fintech στην περιοχή Ασίας-Ειρηνικού κατέγραψαν οριακό νέο ρεκόρ το 2021, με αύξηση από τα US\$ 50,2 δισ. το 2021 στα US\$ 50,5 δισ. το 2022. Η εξαγορά αξίας US\$ 27,9 δισ. της αυστραλιανής Afterpay, εταιρείας «αγόρασε τώρα, πλήρωσε αργότερα», από την Block το α' εξάμηνο του 2022, αντιστοιχεί σε περισσότερο από το ήμισυ αυτού του συνόλου. Ο αντίκτυπος ενός megadeal ήταν ιδιαίτερα αξιοσημείωτος αν εξετάσουμε τα αποτελέσματα του α' και β' εξαμήνου του 2022 χωριστά – με τις επενδύσεις fintech το β' εξάμηνο το 2022 μόλις στα US\$ 5,8 δισ., έναντι US\$ 44,6 δισ. το α' εξάμηνο του 2022.

Ως αποτέλεσμα της εξαγοράς της Afterpay, η Αυστραλία βρέθηκε στο επίκεντρο των επενδύσεων fintech στην περιοχή Ασίας-Ειρηνικού,

με US\$ 30,2 δισ. σε επενδύσεις. Παρά τη μείωση από τα US\$ 7,9 δισ. του 2021, οι επενδύσεις στην Ινδία παρέμειναν ισχυρές στα US\$ 6 δισ. Η Σιγκαπούρη είδε τις επενδύσεις στο fintech να αυξάνονται από τα US\$ 3,4 δισ. στα US\$ 4,1 δισ. σε ετήσια βάση. Οι επενδύσεις fintech στην Κίνα παρέμειναν ιδιαίτερα υποτονικές το 2022, αγγίζοντας μόλις τα US\$ 770 εκατ.

Μεγάλη πτώση στη χρηματοδότηση fintech σε ετήσια βάση για την περιοχή Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής

Οι επενδύσεις fintech στην περιοχή Ευρώπης, Μέσης Ανατολής και Αφρικής μειώθηκαν από τα US\$ 79 δισ. μέσω 2.379 συναλλαγών στα US\$ 44,9 δισ. μέσω 1.977 συναλλαγών το 2022. Οι επενδύσεις στο α' εξάμηνο του 2022 ήταν πολύ πιο ισχυρές σε σύγκριση με το β' εξάμηνο, με US\$ 32,8 δισ. έναντι US\$ 12,1 δισ. αντιστοίχως. Η έλλειψη συναλλαγών fintech άνω του US\$ 1 δισ. το β' εξάμηνο του 2022 προκάλεσε πολύ μεγαλύτερες πτώσεις, με τη μεγαλύτερη συναλλαγή κατά το α' εξάμηνο του 2022 να αφορά την εξαγορά ύψους US\$ 3,9 δισ. της ιταλικής SIA, σε σύγκριση με την εξαγορά αξίας US\$ 840 εκατ. της βρετανικής Nucleus Financial Group το β' εξάμηνο 2022.

Οι επενδύσεις fintech πιθανόν να παραμείνουν υποτονικές το α' τρίμηνο του 2023

Χωρίς να διαφαίνεται κάποιο τέλος στις μακροοικονομικές προκλήσεις που μαστίζουν τις δημόσιες αγορές και το παράθυρο των IPO να αναμένεται να παραμείνει κλειστό κατά το πρώτο εξάμηνο του 2023, οι επενδύσεις fintech παγκοσμίως αναμένεται να παραμείνουν αρκετά υποτονικές, ακόμη και σε σύγκριση με το β' εξάμηνο του 2022. Ενώ η δραστηριότητα εξαγορών και συγχωνεύσεων ενδεχομένως να αρχίσει να παίρνει τα πάνω της, τα μεγέθη των συναλλαγών θα είναι πιθανότατα πολύ μικρότερα, καθώς οι επενδυτές περιμένουν να σταθεροποιηθούν οι αποτιμήσεις των εταιρειών τελικού σταδίου. Ο τομέας τους regtech θα παραμείνει πιθανότατα ένα από τα πιο αν-

θεκτικά κομμάτια των επενδύσεων fintech, πέρα από τις λύσεις B2B σε όλους τους κλάδους fintech. Ενώ οι επενδύσεις σε κρυπτονομίσματα αναμένεται να είναι ιδιαίτερα αδύναμες το α' εξάμηνο του 2023, καθώς οι επενδυτές επανεξετάζουν τις διαδικασίες δέουσας επιμέλειας και οι ρυθμιστικές αρχές εξετάζουν το ενδεχόμενο αυστηρότερων κανονισμών για τα κρυπτονομίσματα, ο ευρύτερος τομέας των λύσεων που βασίζονται στο blockchain, συμπεριλαμβανομένων των περιπτώσεων θεσμικής χρήσης, των διασυννοριακών πληρωμών, των τυχερών παιχνιδιών και των NFT, πιθανότατα θα προσελκύσει πρόσθετη προσοχή από τους επενδυτές.

Παρά τη βραχυπρόθεσμη υποχώρηση στην παγκόσμια αγορά του fintech, οι μακροπρόθεσμες προοπτικές για τις επενδύσεις fintech παραμένουν αρκετά θετικές, δεδομένου του συνεχιζόμενου μετασχηματισμού των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών σε πολλές δικαιοδοσίες και της αυξανόμενης εστίασης παγκοσμίως στην ενσωμάτωση προϊόντων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και σε άλλους τομείς.

«Με τα επιτόκια να συνεχίζουν να αυξάνονται, οι αποτιμήσεις θα παραμείνουν ένα αρκετά δύσκολο θέμα για κάποιο διάστημα. Αυτό πιθανότατα θα οδηγήσει σε αναβολή πολλών από τις μεγαλύτερες πιθανές συναλλαγές συγχωνεύσεων και εξαγορών, καθώς οι επενδυτές περιμένουν να δουν εάν οι τιμές θα μειωθούν ακόμη περαιτέρω», αναφέρει ο Anton Ruddenklau, Global Head of Financial Services Innovation and Fintech της KPMG International. «Με βάση τα παραπάνω, η δραστηριότητα συγχωνεύσεων και εξαγορών πιθανότατα θα αυξηθεί για συναλλαγές μικρότερου μεγέθους, καθώς οι εταιρείες και τα μεγαλύτερα fintech θα επιδιώξουν να αποκτήσουν δυνατότητες fintech σε καλή τιμή».

Μπορείτε να βρείτε την έκθεση «Pulse of Fintech» της KPMG στη διεύθυνση <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2023/02/pulse-of-fintech-h2-22-web-file.pdf>

Φορολογικός μετασχηματισμός και ενδεχόμενοι κίνδυνοι

ΕΡΕΥΝΑ ΕΥ

Ο αριθμός των φορολογικών ελέγχων στις επιχειρήσεις παγκοσμίως αναμένεται να αυξηθεί παραπάνω από ένα τρίτο τα επόμενα δύο χρόνια, σύμφωνα με την έρευνα «2023 EY Tax Risk and Controversy Survey». Η έρευνα της EY, που διεξήχθη το τρίτο τρίμηνο του 2022, εξετάζει τις απόψεις περισσότερων από 2.100 επικεφαλής φορολογικών και οικονομικών διευθύνσεων επιχειρήσεων από 47 δικαιοδοσίες και 20 κλάδους της οικονομίας παγκοσμίως – το μεγαλύτερο δείγμα στην 20ετή ιστορία της έρευνας. Περισσότεροι από τους μισούς συμμετέχοντες (51%) προετοιμάζονται για μια περίοδο έντονου ελέγχου σε φορολογικά ζητήματα, έπειτα από μια υποχώρηση στις φορολογικές διαφορές που παρατηρήθηκε κατά την πανδημία Covid-19.

Η έρευνα αποκαλύπτει ότι η επιβολή φορολογίας αποτελεί την κορυφαία ανησυχία για τους επικεφαλής φορολογικών και οικονομικών διευθύνσεων, με το 35% των συμμετεχόντων να την κατατάσσουν ως μεγαλύτερη απειλή από τους επιχειρηματικούς κινδύνους (26%) και τα νομικά και ρυθμιστικά ζητήματα (30%). Πίσω από αυτή την ανησυχία βρίσκεται η πρόβλεψη για ενισχυμένη έμφαση σε διασυννοριακά φορολογικά ζητήματα, ανασφάλεια γύρω από τη φορολογική νομοθεσία και σημαντική αύξηση στον αριθμό των αιτημάτων των φορολογικών αρχών για πιο λεπτομερή πληροφόρηση, κατά την επόμενη διετία.

Σε παγκόσμιο επίπεδο, τα ανώτατα στελέχη ήδη καλούνται να διαχειριστούν μια πλειάδα φορολογικών ζητημάτων. Το 95% των συμμετεχόντων αποκάλυψαν ότι ο οργανισμός τους, σήμερα, διευθετεί τουλάχιστον μία διαφορά με φορολογικές αρχές, με περισσότερους από τους μισούς (52%) να διαχειρίζονται διαφορές συνολικού ύψους άνω του \$1 εκατ.

Τα διασυννοριακά φορολογικά ζητήματα κυριαρχούν στην ατζέντα κινδύνων

Η διασυννοριακή φορολογία ενδέχεται να αποτελέσει την αιτία για τις περισσότερες διαφορές με τις φορολογικές αρχές, με το 53% των επικεφαλής φορολογικών διευθύνσεων να αναμένουν αυξημένη έμφαση από τις αρχές σε ζητήματα διεθνούς φορολογίας και ενδοομιλικών συναλλαγών (transfer pricing). Οι ενδοομιλικές συναλλαγές αποτελούν ξανά την κορυφαία πηγή φορολογικού κινδύνου, εξασφαλίζοντας σχεδόν τις διπλάσιες πτήσεις (63%) από τη δεύτερη και τρίτη επιλογή – τα φορολογικά κίνητρα (35%) και τις εκπίπτουσες δαπάνες (31%), αντίστοιχα.

Η πρόταση για εφαρμογή παγκόσμιου ελάχιστου συντελεστή φορολογίας 15%, που ανέπτυξε ο Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ), αποτελεί ακόμη έναν προβληματισμό για τις επιχειρήσεις, με το 55% των συμμετεχόντων να πιστεύουν ότι θα αυξήσει τα φορολογικά έξοδα και σχεδόν οι μισοί (45%) να δηλώνουν ότι θα ενισχύσει τις πιθανότητες νέων ελέγχων και διαφορών με τις φορολογικές αρχές.

Ως αποτέλεσμα, η ανάγκη για ευθυγράμμιση σε παγκόσμιο επίπεδο για τη διαχείριση φορολογικών κινδύνων έχει αναδειχθεί σε προτεραιότητα για τους επικεφαλής των φορολογικών διευθύνσεων. Το 84% των συμμετεχόντων απαντούν ότι είτε η εφαρμογή είτε η βελτίωση ενός υφισταμένου παγκοσμίου πλαισίου διακυβέρνησης και διαχείρισης φορολογικών κινδύνων και διαφορών θα προσέθετε αξία στην επιχείρησή τους, τα επόμενα δύο έτη. Πολλές επιχειρήσεις (44%) διαχειρίζονται κεντρικά τις διαφορές με τις φορολογικές αρχές, με μόλις το 3% των συμμετεχόντων να απαντούν ότι αφήνουν τη διαχείριση των περισσότερων δια-



φορών στις εκάστοτε τοπικές ομάδες. Παρόλα αυτά, τρεις στις τέσσερις (75%) επιχειρήσεις που συμμετείχαν στην έρευνα δηλώνουν ότι δεν έχουν πλήρη εικόνα των φορολογικών διαφορών που διαχειρίζονται παγκοσμίως.

Η φορολογική διακυβέρνηση στο επίκεντρο της προσοχής

Οι επιχειρήσεις ήδη προχωρούν σε αλλαγές για να προσαρμοστούν στο μετά Covid-19 περιβάλλον φορολογικών κινδύνων και διαφορών, με το 69% των συμμετεχόντων στην έρευνα της ΕΥ να αναμένουν να επικεντρωθούν περισσότερο στη φορολογική διακυβέρνηση τα επόμενα χρόνια. Αυτή η θέση αντικατοπτρίζεται και στην αυξανόμενη έμφαση που δίδεται από τις φορολογικές αρχές στην αποτελεσματικότητα της φορολογικής διακυβέρνησης ως κριτηρίου αξιολόγησης του βαθμού κινδύνου των επιχειρήσεων.

Με τους ερωτηθέντες να σημειώνουν τον αυξανόμενο αριθμό τόσο των επίσημων όσο και των ανεπίσημων αιτημάτων για πληροφόρηση,

το 86% επιδιώκουν να είναι πιο προληπτικοί στον εντοπισμό και τη διαχείριση των κινδύνων, προτού αυτοί εξελιχθούν σε διαφορές με τις φορολογικές αρχές.

Οι επιχειρήσεις δεσμεύουν αυξημένους πόρους για τη διαχείριση φορολογικών κινδύνων

Για να αντιμετωπίσουν την πληθώρα των φορολογικών κινδύνων, οι επιχειρήσεις επενδύουν σε πόρους, δημιουργώντας νέους ρόλους και καθήκοντα. Πολλοί από τους ερωτηθέντες (38%) αποκάλυψαν ότι ο οργανισμός τους έχει ορίσει έναν ειδικό υπεύθυνο για τους φορολογικούς κινδύνους ή τις φορολογικές διαφορές τα τελευταία δύο χρόνια, ενώ το 80% των ερωτηθέντων πιστεύουν ότι ένας τέτοιος ρόλος θα προσέθετε σημαντική αξία στην επιχειρησή τους. Επίσης, 38% δηλώνουν ότι δημιούργησαν μια «επιτροπή» για τους φορολογικούς κινδύνους και τις διαφορές με τις φορολογικές αρχές, ή ότι ενίσχυσαν μια παρόμοια υφιστάμενη ομάδα εργασίας κατά τη διάρκεια των δύο τε-

λευταίων ετών.

Σχολιάζοντας τα ευρήματα της έρευνας, ο κ. Στέφανος Μήτσιος, Partner και επικεφαλής του Φορολογικού Τμήματος της ΕΥ Ελλάδος, δήλωσε: «Εξελίξεις όπως η πρόταση του ΟΟΣΑ για παγκόσμιο ελάχιστο συντελεστή φορολογίας σηματοδοτούν ότι βρισκόμαστε εν μέσω μιας μεγάλης φορολογικής μεταρρύθμισης που επηρεάζει το επιχειρείν σε πολλαπλές δικαιodoσίες. Οι φορολογικές αρχές, μετά από μια μικρή περίοδο μειωμένης κινητικότητας εξαιτίας των περιορισμών της πανδημίας, και με τη βοήθεια της τεχνολογίας και των δεδομένων, αναμένεται να αυξήσουν τους ελέγχους και να εξελίξουν τις μεθόδους ελέγχου και επιβολής της φορολογίας. Σε αυτό το κύμα φορολογικού μετασχηματισμού – το οποίο βρίσκεται εν εξελίξει και στη χώρα μας – οι επιχειρήσεις θα πρέπει να επενδύσουν στον επανασχεδιασμό και την αναβάθμιση του πλαισίου διαχείρισης φορολογικών κινδύνων, για να εξασφαλίσουν έγκαιρα τη συμμόρφωσή τους και να αποφυγουν τις δυσάρεστες εκπλήξεις».

Διεύρυνση του πεδίου εφαρμογής της ATAD III και φορολογικές προεκτάσεις στον κλάδο του real estate

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΚΩΣΤΑΡΑΚΗΣ
Tax Manager, PwC Ελλάδας

εταιρειών με τρόπο καταχρηστικό και με απώτερο σκοπό την απόκτηση φορολογικού πλεονεκτήματος, καθώς παρατηρούνται αρκετές περιπτώσεις όπου αυτές παρουσιάζουν μηδενική ή ελάχιστη οικονομική δραστηριότητα.

Η προσπάθεια αυτή στηρίζεται σε αντικειμενικούς δείκτες, οι οποίοι, εφόσον πληρούνται σωρευτικά, τότε οι εταιρείες χαρακτηρίζονται ως υψηλού κινδύνου και καλούνται να προσκομίσουν δικαιολογητικά για να αποδείξουν στις φορολογικές αρχές ότι έχουν πραγματική υπόσταση. Ενδεικτικά, οι τρεις βασικοί δείκτες σχετίζονται με:

- το ύψος του παθητικού εισοδήματος (π.χ. εισόδημα από μερίσματα, τόκους, δικαιώματα και από ακίνητη περιουσία),
- τη συστηματική πραγματοποίηση διασυνοριακών συναλλαγών, καθώς και με
- την εξωτερική ανάθεση της εταιρικής διαχείρισης και λήψης διοικητικών αποφάσεων.

Ο κλοιός έχει ήδη αρχίσει να στενεύει και το βασικό ερώτημα που εύλογα τίθεται είναι αν τα βήματα αυτά κρίνονται επαρκή. Υπό το πρίσμα αυτό, σχετικές συζητήσεις βρίσκονται ήδη σε εξέλιξη σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Επιτροπής και θεωρείται ιδιαίτερα πιθανό να διευρυνθεί το πεδίο εφαρμογής της Οδηγίας στο εγγύς μέλλον, προκειμένου να εμπίπτουν σε αυτή και συναλλαγές με εταιρείες εκτός Ε.Ε. Επιχείρημα, προς την κατεύθυνση αυτή, αποτελεί το γεγονός ότι κατά την επικείμενη ενσωμάτωση της Οδηγίας στο εσωτερικό δίκαιο των κρατών μελών της Ε.Ε., κάποια από αυτά ενδεχομένως να επιλέξουν να την ενσωματώσουν με αυστηρότερα κριτήρια σε σχέση με την αρχική διατύπωσή της.

Γίνεται, λοιπόν, αντιληπτό ότι η παραπάνω εξέλιξη επηρεάζει τις επενδύσεις στη χώρα μας. Ειδικά στον τομέα των ακινήτων, οι επενδύσεις τα τελευταία χρόνια παρουσιάζουν ανοδική πορεία και είναι άρρηκτα συνδεδε-

μένες με τη δημιουργία σύνθετων εταιρικών δομών στις οποίες, σε πολλές περιπτώσεις, παρεμβάλλονται επενδυτικά σχήματα και εταιρείες συμμετοχών με έδρα τόσο εντός όσο και εκτός της Ε.Ε. (π.χ. Κύπρος, Λουξεμβούργο, Ιρλανδία, Ηνωμένο Βασίλειο κ.α.)

Στο σημείο αυτό, ανακύπτουν αρκετοί προβληματισμοί:

- Πόσο σύντομα θα ενταχθούν στο πεδίο εφαρμογής της Οδηγίας οι διασυνοριακές συναλλαγές με εταιρείες εκτός Ε.Ε.;

- Ποιος είναι ο πιο ενδεδειγμένος και φορολογικά ουδέτερος τρόπος για να προετοιμασθούν κατάλληλα οι εταιρείες του κλάδου, ώστε να διασφαλιστεί η απρόσκοπτη και εύρυθμη λειτουργία τους χωρίς επιπλέον φορολογικές επιβαρύνσεις;

- Η απλοποίηση της εταιρικής τους δομής, συμβάλλει στη διαφάνεια των οικονομικών συναλλαγών τους;

Τα ποσοτικά χαρακτηριστικά των επιπτώσεων που αναμένεται να προκύψουν κρίνεται σκόπιμο να αξιολογηθούν σε κάθε περίπτωση ομίλου ξεχωριστά, λαμβάνοντας υπόψη όλους τους επιχειρηματικούς παράγοντες που διέπουν τη λειτουργία του.

Εν κατακλείδι, η πιθανή διεύρυνση του πεδίου εφαρμογής της Οδηγίας καθιστά επιτακτική την έγκαιρη προετοιμασία των ομίλων που δραστηριοποιούνται στον κλάδο του real estate, εξασφαλίζοντας την απαιτούμενη – για φορολογικούς σκοπούς – διαφάνεια των οικονομικών συναλλαγών τους σε διασυνοριακό επίπεδο. Κάτι τέτοιο θα αποτελούσε μια ολιστική προσέγγιση θεμάτων οργανωτικής αναδιάρθρωσης με στόχο τη δημιουργία συνθηκών ασφαλείας και σταθερότητας στον κλάδο, σε μια περίοδο που η συνεχής αύξηση του πληθωρισμού και η ανοδική πορεία των τιμών παγκοσμίως δημιουργούν έντονο προβληματισμό.

Στις 17 Ιανουαρίου 2023 το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο ενέκρινε το σχέδιο της τρίτης κατά σειρά Οδηγίας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, η οποία πραγματεύεται τη θέσπιση κανόνων κατά πρακτικών φοροαποφυγής μέσω εικονικών οντοτήτων (shell entities), γνωστή και ως Anti-Tax Avoidance Directive III (ATAD III). Η Οδηγία αναμένεται να τεθεί σε εφαρμογή από την 1η Ιανουαρίου 2024 και αποτελεί αξιοσημείωτη ένδειξη της τάσης που επικρατεί για περαιτέρω ενίσχυση των εργαλείων καταπολέμησης της φοροδιαφυγής.

Επί της αρχής, η υιοθέτηση της εν λόγω Οδηγίας από τα κράτη μέλη της Ε.Ε. θα συμβάλει σημαντικά στην αποθάρρυνση χρήσης

Ενισχύοντας την αξία του εσωτερικού ελέγχου: Τεχνικές ανάλυσης δεδομένων και συνεχούς παρακολούθησης δικλίδων ασφαλείας

ΑΝΕΣΤΗΣ ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ

Director, Head of Digital & Risk Advisory, Baker Tilly South-East Europe

ΕΛΕΝΗ ΒΑΣΙΛΟΠΟΥΛΟΥ

Manager, Risk Advisory Services, Baker Tilly South-East Europe

Καθώς το επιχειρηματικό περιβάλλον συνεχίζει να εξελίσσεται, ο εσωτερικός έλεγχος πρέπει επίσης να προσαρμοστεί στις νέες τάσεις και στους αναδυόμενους κινδύνους για να παρέχει υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας στους οργανισμούς. Εφαρμόζοντας δοκιμασμένες πρακτικές σε συνδυασμό με νέες τάσεις, μεθοδολογίες και εργαλεία, όπως συνεχή παρακολούθηση δικλίδων ασφαλείας (continuous control monitoring), μεθοδολογίες ανάλυσης δεδομένων (data analytics) και αυτοματοποίηση, agile audit, κίνδυνοι σχετικά με τη βιωσιμότητα και αναφορές ESG, αξιολόγηση κινδύνων και απομακρυσμένος έλεγχος, οι μονάδες Εσωτερικού Ελέγχου μπορούν να βελτιώσουν την αποτελεσματικότητά τους και την αξία που προσφέρουν στον εκάστοτε οργανισμό.

Στον σύγχρονο και έντονα μεταβαλλόμενο επιχειρηματικό κόσμο, οι μονάδες Εσωτερικού Ελέγχου βρίσκονται υπό αυξανόμενη πίεση για να προσφέρουν αξία και πληροφορίες που υπερβαίνουν τους παραδοσιακούς οικονομικούς ελέγχους και ελέγχους που εστιάζουν στη συμμόρφωση, με μεγαλύτερη ταχύτητα και βελτιωμένα αποτελέσματα διαβεβαίωσης, εστιασμένα σε κρίσιμους παράγοντες επιτυχίας των οργανισμών. Η υιοθέτηση τεχνικών ανάλυσης δεδομένων (data analytics) και συνεχούς παρακολούθησης δικλίδων ασφαλείας (continuous controls monitoring) στους εσωτερικούς ελέγχους που διεξάγουν συμβάλλει προς αυτή την κατεύθυνση.

Η συνεχής παρακολούθηση δικλίδων ασφαλείας (continuous controls monitoring, CCM) γίνεται ολοένα και πιο σημαντική πτυχή των δραστηριοτήτων εσωτερικού ελέγχου και πε-

ριλαμβάνει τη συνεχή αναθεώρηση των λειτουργιών, των διαδικασιών και των δικλίδων ασφαλείας ενός οργανισμού για τον εντοπισμό κινδύνων και περιοχών προς βελτίωση.

Επιπλέον, η χρήση μεθοδολογιών και εργαλείων ανάλυσης δεδομένων (data analytics) μπορεί να βοηθήσει τους εσωτερικούς ελεγκτές να παρακολουθούν τις διαδικασίες και τις συναλλαγές σε πραγματικό χρόνο, επιτρέποντας τον πιο έγκαιρο εντοπισμό και αποκατάσταση των αδυναμιών των δικλίδων ασφαλείας και άλλων θεμάτων, εξασφαλίζοντας την επίτευξη των στρατηγικών στόχων του οργανισμού.

Σε αυτό το άρθρο θα συζητήσουμε τα οφέλη που προκύπτουν από την εισαγωγή και χρήση της ανάλυσης δεδομένων (data analytics) και των τεχνικών CCM στους εσωτερικούς ελέγχους και θα εξετάσουμε ορισμένα από τα εργαλεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τη βελτίωση της αξίας των εσωτερικών ελέγχων.

Οφέλη χρήσης των data analytics και των τεχνικών CCM

Έγκαιρη ανίχνευση σφαλμάτων και ενδείξεων απάτης: Ένα από τα βασικά οφέλη τεχνικών CCM είναι ο έγκαιρος εντοπισμός σφαλμάτων και απάτης. Χρησιμοποιώντας τεχνικές ανάλυσης δεδομένων και CCM, οι εσωτερικοί ελεγκτές μπορούν να εντοπίσουν ασυνήθιστες συναλλαγές και μοτίβα που μπορεί να είναι ενδεικτικά δόλιας δραστηριότητας και απάτης, επιτρέποντας στους οργανισμούς να αναλάβουν διορθωτικά μέτρα πιο γρήγορα. Αυτή η έγκαιρη ανίχνευση μπορεί να βοηθήσει τους οργανισμούς να αντιμετωπίσουν ζητή-

ματα προτού γίνουν μεγάλα, μειώνοντας τον πιθανό αρνητικό αντίκτυπο στον οργανισμό.

Μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα σε μικρότερο χρόνο: Με την αξιοποίηση των τεχνικών ανάλυσης δεδομένων και CCM, οι εσωτερικοί ελεγκτές μπορούν να αυτοματοποιήσουν τους ελέγχους των δικλίδων ασφαλείας, μειώνοντας τον χρόνο και την προσπάθεια που απαιτείται για τη διενέργεια ελέγχων. Αυτό τους επιτρέπει να επικεντρωθούν σε ανάλυση υψηλότερου επιπέδου και να παρέχουν περισσότερη αξία στον οργανισμό.

Ενισχυμένη και καλύτερη διαχείριση κινδύνων: Οι τεχνικές ανάλυσης δεδομένων και CCM μπορούν να βοηθήσουν στον εντοπισμό αναδυόμενων κινδύνων και πιθανών ελλείψεων ελέγχου πιο γρήγορα και προληπτικά. Αυτό μπορεί να βοηθήσει τη διοίκηση του οργανισμού να μετριάσει τους κινδύνους προτού καταστούν σημαντικά ζητήματα, μειώνοντας την πιθανότητα οικονομικών απωλειών ή βλάβης της φήμης.

Βελτιωμένη ποιότητα ελέγχου: Οι τεχνικές ανάλυσης δεδομένων και CCM μπορούν να βοηθήσουν τους ελεγκτές να εντοπίσουν ανωμαλίες και ακραίες τιμές σε μεγάλα σύνολα δεδομένων (στο σύνολο του πληθυσμού, αποφεύγοντας τη δειγματοληψία), επιτρέποντάς τους να εντοπίζουν πιθανές απάτες και σφάλματα πιο γρήγορα και με ακρίβεια. Αυτό οδηγεί σε πιο ισχυρά και ακριβή ευρήματα ελέγχου, κάτι που, με τη σειρά του, έχει σημαντική επίδραση στην καλύτερη στοιχειοθέτηση και παρουσίαση της ελεγκτικής γνώμης.

Αυξημένη ευελιξία: Οι τεχνικές ανάλυσης δεδομένων και CCM είναι εξαιρετικά ευέλικτες, επιτρέποντας στους εσωτερικούς ελεγκτές να προσαρμόζονται στις μεταβαλλόμενες επιχειρηματικές ανάγκες και τις απαιτήσεις ελέγχου πιο γρήγορα και εύκολα. Αυτό δίνει τη δυνατότητα στους ελεγκτές να προσφέρουν αξία στον οργανισμό πιο αποτελεσματικά και αποδοτικά.

Καλύτερη πληροφόρηση και λήψη αποφάσεων: Με την αξιοποίηση των τεχνικών ανάλυσης δεδομένων και CCM οι εσωτερικοί ελεγκτές μπορούν να εντοπίσουν μοτίβα και τάσεις στα δεδομένα που μπορεί να μην είναι ορατά μέσω των παραδοσιακών μεθόδων ελέγχου. Αυτό οδηγεί σε καλύτερη πληροφόρηση για τη διοίκηση και το Διοικητικό Συμβούλιο και μπορεί να είναι ιδιαίτερα πολύτιμο σε ταχέως εξελισσόμενους κλάδους, όπου οι αποφάσεις πρέπει να λαμβάνονται γρήγορα.

Αυξημένη συμμόρφωση: Η συμμόρφωση

με τις εσωτερικές πολιτικές, τις ρυθμιστικές απαιτήσεις και τα βιομηχανικά πρότυπα είναι ένα κρίσιμο ζήτημα για πολλούς οργανισμούς. Η χρήση των τεχνικών ανάλυσης δεδομένων και CCM μπορεί να βοηθήσει τους οργανισμούς να επιδείξουν συμμόρφωση με αυτές τις απαιτήσεις. Αυτό μπορεί να μειώσει τον κίνδυνο ρυθμιστικών προστίμων και κυρώσεων και να βελτιώσει τη φήμη του οργανισμού.

Μεγαλύτερη διαφάνεια: Οι τεχνικές ανάλυσης δεδομένων και CCM μπορούν επίσης να προσφέρουν αυξημένη διαφάνεια στις επιχειρηματικές διαδικασίες. Παρακολουθώντας τις δικλίδες ασφαλείας στις συναλλαγές και τις διαδικασίες σε συνεχή βάση, οι εσωτερικοί ελεγκτές μπορούν να έχουν μια σαφή κατανόηση του τρόπου λειτουργίας του οργανισμού. Αυτό μπορεί να βοηθήσει στην οικοδόμηση εμπιστοσύνης μεταξύ των ενδιαφερομένων και μπορεί να οδηγήσει σε βελτιωμένες σχέσεις με πελάτες, προμηθευτές και άλλους συνεργάτες.

Μειωμένος κόστος ελέγχου: Οι παραδοσιακοί έλεγχοι μπορεί να είναι χρονοβόροι και δαπανηροί. Με τη χρήση τεχνικών ανάλυσης δεδομένων και CCM, αλλά και αυτοματοποίησης, οι εσωτερικοί ελεγκτές μπορούν να μειώσουν τον χρόνο και το κόστος που απαιτείται για τους ελέγχους, μειώνοντας συνεπώς και τον κίνδυνο δαπανηρών σφαλμάτων. Αυτό όχι μόνο επιτρέπει στους ελεγκτές να χρησιμοποιούν καινοτόμες τεχνικές και μεθοδολογίες για τον εντοπισμό των κινδύνων και την παροχή καλύτερων γνώσεων για τις λειτουργίες του οργανισμού, αλλά μπορεί επίσης να ελευθερώσει πόρους που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για άλλες κρίσιμες δραστηριότητες, όπως η διαχείριση κινδύνων και η συμμόρφωση.

Αυξημένη ακρίβεια και βελτιωμένη ποιότητα δεδομένων: Οι τεχνικές ανάλυσης δεδομένων μπορούν να βοηθήσουν στη βελτίωση της ποιότητας των δεδομένων εντοπίζοντας σφάλματα, ασυνέπειες και ανακρίβειες δεδομένων. Η ανάλυση δεδομένων μειώνει το περιθώριο σφάλματος και παρέχει μια πιο ακριβή παρουσίαση του συνολικού επιπέδου κινδύνου του οργανισμού. Ο αυτοματισμός βοηθά στη διασφάλιση της συλλογής και ανάλυσης των δεδομένων με ακρίβεια και συνέπεια, μειώνοντας την πιθανότητα ανθρώπινου λάθους και διασφαλίζοντας τη συνέπεια στη διαδικασία ελέγχου.

Αναγνώριση ευκαιριών: Οι τεχνικές ανάλυσης δεδομένων μπορούν να συμβάλουν

και στην ανάδειξη της καινοτομίας! Χρησιμοποιώντας αυτές τις τεχνικές στον εσωτερικό έλεγχο, οι ελεγκτές μπορούν να εντοπίσουν ευκαιρίες καινοτομίας που μπορούν να συμβάλουν στη βελτίωση των επιχειρηματικών λειτουργιών. Μπορεί να βοηθήσει τις επιχειρήσεις να λάβουν καλύτερες και πιο τεκμηριωμένες αποφάσεις σχετικά με την ανάπτυξη, τη στρατηγική και τα προϊόντα για να βελτιώσουν περαιτέρω την απόδοσή τους, αποκτώντας ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, έναντι των ανταγωνιστών του κλάδου.

Μερικά παραδείγματα εργαλείων συνεχούς παρακολούθησης δικλίδων ασφαλείας (continuous controls monitoring, CCM) που μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τους εσωτερικούς ελεγκτές περιλαμβάνουν:

Εργαλεία και λογισμικά ανάλυσης δεδομένων (data analytics): Τα εργαλεία ανάλυσης δεδομένων χρησιμοποιούνται για την εξαγωγή πληροφοριών και ευφυΐας από μεγάλους όγκους δεδομένων γρήγορα και αποτελεσματικά. Αυτά τα εργαλεία μπορούν να βοηθήσουν τους εσωτερικούς ελεγκτές να εντοπίσουν τάσεις και μοτίβα που μπορεί να υποδεικνύουν πιθανούς κινδύνους ή ευκαιρίες για βελτίωση. Για παράδειγμα, τα εργαλεία ανάλυσης δεδομένων μπορούν να βοηθήσουν τους ελεγκτές να εντοπίσουν τις βασικές αιτίες ενός υψηλού ποσοστού παραπόνων πελατών, που μπορεί να υποδηλώνουν πρόβλημα με ένα προϊόν ή μια υπηρεσία. Τα εργαλεία ανάλυσης δεδομένων μπορούν επίσης να βοηθήσουν τους ελεγκτές να εντοπίσουν ασυνήθιστες συναλλαγές ή μοτίβα συμπεριφοράς που μπορεί να υποδηλώνουν απάτη ή άλλες οικονομικές παρατυπίες.

Εργαλεία αυτοματοποιημένης παρακολούθησης και ελέγχων δικλίδων ασφαλείας: Τα εργαλεία αυτόματης παρακολούθησης είναι εφαρμογές λογισμικού που μπορούν να παρακολουθούν και να αναλύουν δεδομένα από διάφορες πηγές, όπως οικονομικά συστήματα, συστήματα ανθρώπινου δυναμικού και επιχειρησιακά συστήματα. Αυτά τα εργαλεία μπορούν να εντοπίσουν ανωμαλίες, μοτίβα και τάσεις που μπορεί να υποδεικνύουν κινδύνους ή ευκαιρίες για βελτίωση. Τα αυτοματοποιημένα εργαλεία παρακολούθησης μπορούν επίσης να βοηθήσουν τους ελεγκτές να εντοπίζουν και να αναλύουν βασικούς δείκτες απόδοσης (KPI) και να τους συγκρίνουν με τα πρότυπα του κλάδου. Αυτά τα εργαλεία μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την αυτοματοποίηση των ελέγχων των δικλίδων ασφαλείας, επιτρέποντας πιο συχνούς και ενδελεχείς ελέγχους

από ό,τι είναι δυνατό με τους χειροκίνητους μη αυτοματοποιημένους ελέγχους.

Εργαλεία αξιολόγησης κινδύνων: Τα εργαλεία αξιολόγησης κινδύνων χρησιμοποιούνται για τον εντοπισμό, την αξιολόγηση και την ιεράρχηση των κινδύνων μέσα σε έναν οργανισμό. Αυτά τα εργαλεία μπορούν να βοηθήσουν τους εσωτερικούς ελεγκτές να εντοπίσουν τους σημαντικότερους κινδύνους που αντιμετωπίζει ένας οργανισμός και να καθορίσουν τις κατάλληλες δικλίδες και μέτρα προστασίας και αντιμετώπισης για τον μετριασμό αυτών των κινδύνων. Για παράδειγμα, ένα εργαλείο αξιολόγησης κινδύνων μπορεί να βοηθήσει τους ελεγκτές να εντοπίσουν τους κινδύνους που σχετίζονται με ένα νέο προϊόν ή υπηρεσία και να αξιολογήσουν την επάρκεια των ελέγχων που υπάρχουν για τη διαχείριση αυτών των κινδύνων. Τα εργαλεία αξιολόγησης κινδύνου μπορούν επίσης να βοηθήσουν τους ελεγκτές να αξιολογήσουν την αποτελεσματικότητα των υφιστάμενων δικλίδων ασφαλείας και να εντοπίσουν κενά ή αδυναμίες που πρέπει να αντιμετωπιστούν.

Εργαλεία χαρτογράφησης διεργασιών και διαδικασιών: Τα εργαλεία χαρτογράφησης διαδικασιών χρησιμοποιούνται για την οπτικοποίηση και τεκμηρίωση της ροής των δραστηριοτήτων και των πληροφοριών μέσα σε έναν οργανισμό. Αυτά τα εργαλεία μπορούν να βοηθήσουν τους εσωτερικούς ελεγκτές να κατανοήσουν πώς λειτουργούν οι διαδικασίες, να εντοπίσουν πιθανά σημεία συμφόρησης ή αναποτελεσματικότητας και να εντοπίσουν τις κατάλληλες δικλίδες ασφαλείας για τον μετριασμό των κινδύνων. Για παράδειγμα, ένα εργαλείο χαρτογράφησης διαδικασιών μπορεί να βοηθήσει τους ελεγκτές να προσδιορίσουν τα βήματα που εμπλέκονται σε μια διαδικασία προμήθειας και να καθορίσουν εάν υπάρχουν κατάλληλοι έλεγχοι και δικλίδες ασφαλείας για την πρόληψη απάτης ή άλλων οικονομικών παρατυπιών. Τα εργαλεία χαρτογράφησης διαδικασιών μπορούν επίσης να βοηθήσουν τους ελεγκτές να εντοπίσουν ευκαιρίες για βελτιώσεις ή αυτοματοποίηση της διαδικασίας.

Εργαλεία παρακολούθησης συναλλαγών: Αυτά τα εργαλεία μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την παρακολούθηση συναλλαγών σε πραγματικό χρόνο, επιτρέποντας στους εσωτερικούς ελεγκτές να εντοπίζουν και να αντιμετωπίζουν γρήγορα ζητήματα που σχετίζονται με απάτη, σφάλματα ή άλλα προβλήματα.

Αναφορές πινάκων ελέγχου (Dashboard

reporting): Αυτά τα εργαλεία μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την παροχή αναφορών σε πραγματικό χρόνο σχετικά με βασικούς δείκτες απόδοσης (KPI) και άλλες μετρήσεις, επιτρέποντας στους εσωτερικούς ελεγκτές να εντοπίζουν γρήγορα τομείς που απαιτούν περαιτέρω έρευνα ή προσοχή.

Οι εσωτερικοί έλεγχοι είναι κρίσιμοι για τη διασφάλιση ότι μια εταιρεία λειτουργεί αποτελεσματικά και αποτελεσματικά, αλλά η παραδοσιακή διαδικασία ελέγχου μπορεί να είναι χρονοβόρα και εντατική στους πόρους. Με την χρήση εργαλείων ανάλυσης δεδομένων (data analytics) και συνεχούς παρακολούθηση δικλίδων ασφαλείας (continuous controls monitoring, CCM) στη διαδικασία εσωτερικού ελέγχου, οι εταιρείες μπορούν να εξοικονομήσουν χρόνο και πόρους, βελτιώνοντας παράλληλα τις ικανότητές τους στη διαχείριση κινδύνων. Η εισαγωγή νέων μεθόδων μπορεί να είναι δύσκολη, ωστόσο τα οφέλη της ανάλυσης και της συνεχούς παρακολούθησης στους εσωτερικούς ελέγχους υπερτερούν κατά πολύ των πιθανών προκλήσεων. Ακολουθούν μερικά βήματα που προτείνουμε για να γίνει η μετάβαση πιο ομαλή:

Επισημανση των οφελών: Το πρώτο βήμα για να πειστούν τα ανώτερα στελέχη να εισαγάγουν την ανάλυση δεδομένων και τη συνεχή παρακολούθηση είναι να επισημανθούν τα οφέλη. Να δοθεί έμφαση στο πώς αυτές οι μέθοδοι μπορούν να βελτιώσουν τη διαχείριση κινδύνου, να αυξήσουν την αποτελεσματικότητα, να βελτιώσουν τη λήψη αποφάσεων, να βελτιώσουν τον εντοπισμό απάτης και να συνεισφέρουν στην οικονομική απόδοση. Μπορούν να χρησιμοποιηθούν πραγματικά παραδείγματα εταιρειών που έχουν εφαρμόσει με επιτυχία αυτές τις μεθόδους για να αναδειχθούν τα οφέλη.

Εστίαση στην απόδοση επένδυσης: Τα ανώτερα στελέχη συχνά εστιάζουν στην απόδοση επένδυσης (ROI) νέων πρωτοβουλιών. Η παρουσίαση των μεθόδων αυτών που μπορούν να εξοικονομήσουν χρόνο και πόρους, να μειώσουν τον κίνδυνο απάτης και λαθών και να βελτιώσουν την οικονομική απόδοση, καθώς και η παροχή εκτιμήσεων για το κόστος εφαρμογής αυτών των μεθόδων και τις πιθανές εξοικονομήσεις βοηθούν προς αυτή την κατεύθυνση.

Να ξεκινήσουμε από τα απλά και μικρά: Οι τεχνικές ανάλυσης δεδομένων και CCM μπορούν να είναι μια μεγάλη αλλαγή για μια εταιρεία. Να προσδιοριστούν ένα ή δύο τομείς

όπου μπορούν να χρησιμοποιηθούν αναλυτικά στοιχεία και συνεχής παρακολούθηση και να ξεκινήσει η πιλοτική εφαρμογή τέτοιων μεθόδων. Αυτό θα βοηθήσει στην καλύτερη παρουσίαση των οφελών που παρέχουν αυτές οι μέθοδοι χωρίς να ασκηθεί μεγάλη πίεση στα ανώτερα στελέχη ή την ομάδα εσωτερικού ελέγχου.

Αντιμετώπιση προβλημάτων: Η ανώτατη διοίκηση μπορεί να έχει ανησυχίες σχετικά με τις τεχνικές ανάλυσης δεδομένων και CCM. Μπορεί να ανησυχούν για το κόστος, τον αντίκτυπο στην ομάδα εσωτερικού ελέγχου ή την πιθανότητα ψευδών θετικών αποτελεσμάτων. Καλό θα ήταν να αντιμετωπιστούν αυτές οι ανησυχίες εκ των προτέρων. Να εξηγηθούν οι τρόποι με τους οποίους μπορούν να μειωθούν οι κίνδυνοι αλλά και μεθοδολογίες εκπαίδευσης της ομάδας εσωτερικού ελέγχου του οργανισμού ώστε να χρησιμοποιεί αποτελεσματικά αυτές τις νέες μεθόδους.

Συμμετοχή της ανώτατης διοίκησης: Τέλος, να γίνει προσπάθεια εμπλοκής της ανώτατης διοίκησης σε όλη τη διαδικασία. Κρατήστε τους ενημέρους για την πρόοδο, μοιραστείτε ιστορίες επιτυχίας και αντιμετωπίστε τυχόν ανησυχίες ή ερωτήσεις που μπορεί να έχουν. Με τη συμμετοχή των ανώτερων στελεχών στη διαδικασία, μπορείτε να διασφαλίσετε ότι εμπλέκονται στην επιτυχία αυτών των μεθόδων και είναι πιο πιθανό να υποστηρίξουν την εφαρμογή τους.

Συμπερασματικά, οι τεχνικές ανάλυσης δεδομένων και CCM στον εσωτερικό έλεγχο παρέχουν σημαντικά στρατηγικά οφέλη στους οργανισμούς. Αυτά τα οφέλη περιλαμβάνουν αυξημένη αποτελεσματικότητα, βελτιωμένη διαχείριση κινδύνων, μεγαλύτερη διασφάλιση ποιότητας και αυξημένη συμμόρφωση και διαβεβαίωση προς τη διοίκηση. Με την αξιοποίηση αυτών των εργαλείων, ο εσωτερικός έλεγχος μπορεί να παρέχει καλύτερη διαβεβαίωση ότι ο οργανισμός λειτουργεί αποδοτικά και αποτελεσματικά, ελαχιστοποιώντας τους κινδύνους και συμμορφώνεται με τους σχετικούς νόμους και κανονισμούς. Καθώς οι οργανισμοί συνεχίζουν να αντιμετωπίζουν νέους και εξελισσόμενους κινδύνους, η χρήση μεθοδολογιών και εργαλείων ανάλυσης δεδομένων (data analytics) και η συνεχή παρακολούθηση δικλίδων ασφαλείας (continuous controls monitoring, CCM), θα γίνονται όλο και πιο ουσιαστικά εργαλεία για τους εσωτερικούς ελεγκτές, παρέχοντας στρατηγικά οφέλη στον οργανισμό.

Οι έλληνες CEOs επενδύουν στις επιχειρησιακές λειτουργίες, το ταλέντο και την ανθεκτικότητα

ΕΡΕΥΝΑ EY

Αντιμέτωποι με ένα ρευστό περιβάλλον αναδυόμενων κινδύνων και εξωτερικών προκλήσεων, οι έλληνες CEOs καλούνται να επιδείξουν προσαρμοστικότητα για να καθοδηγήσουν με ασφάλεια και σταθερότητα τις επιχειρήσεις τους. Η πιο πρόσφατη έκδοση της έρευνας της EY, «CEO Outlook Pulse», για την Ελλάδα, καταγράφει τους στόχους και τις προτεραιότητες των επικεφαλής 30 μεγάλων ελληνικών επιχειρήσεων, καθώς επιδιώκουν να αντεπεξέλθουν στις υφιστάμενες προκλήσεις και να ενισχύσουν την ανταγωνιστική τους θέση μακροπρόθεσμα.

Έχοντας βιώσει την υπερδεκαετή οικονομική κρίση που έπληξε τη χώρα, οι έλληνες CEOs εμφανίζονται οριακά πιο ευαίσθητοι ως προς την προοπτική μιας επιβράδυνσης της παγκόσμιας οικονομίας, σε σχέση με τους ομολόγους τους διεθνώς. Το σύνολο του δείγματος των επικεφαλής επιχειρήσεων στην Ελλάδα αναμένουν μια ύφεση οποιουδήποτε βαθμού στην παγκόσμια οικονομία, ενώ σχεδόν όλοι (97%) αναμένουν το ίδιο στις αγορές στις οποίες δραστηριοποιούνται. Συγχρόνως, οι έλληνες CEOs διαφοροποιούνται ως προς τις εκτιμήσεις τους για τη διάρκεια και τη σοβαρότητα της ύφεσης: το 50% (έναντι 36% παγκοσμίως) αναμένουν μια ήπια, αλλά επίμονη ύφεση στις παγκόσμιες αγορές, ενώ το 40% (έναντι 41% στο παγκόσμιο δείγμα) προβλέπουν μια σοβαρή, αλλά προσωρινή ύφεση.

Την ίδια ώρα, πάνω από τους μισούς (54%) εκτιμούν ότι οι δημοσιονομικές και πολιτικές αποφάσεις θα μετριάσουν τις επιπτώσεις μιας ενδεχόμενης ύφεσης, ενώ το 87% ανησυχούν ότι ελάχιστα ανώτερα στελέχη τους διαθέτουν εμπειρία στη διοίκηση μιας επιχείρησης σε περίοδο ύφεσης.

Τα επενδυτικά σχέδια στη σκιά των γεωπολιτικών προκλήσεων

Σε ερώτηση για το πώς επηρεάζουν τα επενδυτικά τους σχέδια οι παγκόσμιες εξελίξεις, ένας στους δύο (53%) απάντησε ότι καθυστερεί τις προγραμματισμένες επενδύσεις μέχρι να βελτιωθεί το γεωπολιτικό κλίμα, ενώ σχεδόν το ένα τρίτο δήλωσαν, εξίσου, ότι διέκοψαν επενδυτικά σχέδια (33%), μετατοπίζουν λειτουργικά κεφάλαια (33%) ή ότι αποσύρονται από συγκεκριμένες αγορές (33%). Η εξέλιξη των διπλωματικών και οικονομικών σχέσεων με την Κίνα (30%) και οι περιοριστικές ρυθμιστικές, εμπορικές και επενδυτικές πολιτικές (27%), αναφέρθηκαν ως οι σημαντικότερες αρνητικές παγκόσμιες εξελίξεις.

Οστόσο, όταν κλήθηκαν να κατονομάσουν τον μεγαλύτερο κίνδυνο για την ανάπτυξη της επιχείρησής τους, 40% των CEOs στην Ελλάδα ανέφεραν τις αυξανόμενες απειλές κυβερνοασφάλειας – ποσοστό ίδιο με την κλιμάκωση των γεωπολιτικών εντάσεων (40%) και μεγαλύτερο από αυτό που συγκέντρωσαν η αβεβαιότητα γύρω από τη νομισματική πολιτική και η αύξηση του κόστους κεφαλαίων (37%).

Στρατηγικές για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας

Προκειμένου οι επιχειρήσεις τους να αναδυθούν ισχυρότερες από μια ενδεχόμενη ύφεση και να αποκτήσουν πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών τους, οι μισοί έλληνες CEOs (50%) δήλωσαν ότι αυξάνουν τις επενδύσεις στις επιχειρησιακές λειτουργίες, συμπεριλαμβανομένων εσωτερικών λειτουργιών, όπως οι χρηματοοικονομικές και οι λογιστικές διεργασίες, καθώς και η εφοδιαστική αλυσίδα και τα logistics. Θα επενδύσουν, επίσης, στην

ανθεκτικότητα (47%), συμπεριλαμβανομένης της διαχείρισης του γεωπολιτικού κινδύνου και της οικοδόμησης ψηφιακής εμπιστοσύνης, στην εμπειρία πελάτη και το marketing (40%), αλλά και στο ανθρώπινο ταλέντο (37%), μεταξύ άλλων, στην ευεξία (wellbeing) και την ανάπτυξη των δεξιοτήτων του.

Παράλληλα, δίνουν προτεραιότητα στη μείωση του συνολικού κόστους, για να βοηθήσουν στη διατήρηση της κερδοφορίας και των περιθωρίων (57%), και την επανεξέταση έργων και κεφαλαιουχικών δαπανών (capex, 53%), ενώ αναθέτουν διεργασίες σε εξωτερικούς συνεργάτες για να μειώσουν τα πάγια κόσθη (outsourcing, 50%) και ολοκληρώνουν τον ψηφιακό τους μετασχηματισμό (50%).

Προσεκτικές κινήσεις για συμφωνίες, με επίκεντρο τον μετασχηματισμό

Ενώ το σύνολο των ερωτηθέντων στην Ελλάδα αναφέρουν ότι σκοπεύουν να επιδώσουν ενεργά μια συμφωνία τους επόμενους 12 μήνες, φαίνεται ότι θα κινηθούν προσεκτικά, με το 57% των στελεχών να δηλώνουν ότι θα επιδώσουν κοινοπραξίες (joint ventures) ή στρατηγικές συμμαχίες με τρίτα μέρη, 40% θα αναζητήσουν συγχωνεύσεις ή/και εξαγορές, ενώ 27% δηλώνουν ότι θα προχωρήσουν σε αποεπενδύσεις. Η στάση αυτή προς τις κοινοπραξίες είναι ευθυγραμμισμένη με τις προτεραιότητες των CEOs και στο παγκόσμιο δείγμα της έρευνας (58%).

Στο πλαίσιο αυτών των συμμαχιών, το 83% των CEOs των ελληνικών επιχειρήσεων που συμμετείχαν στην έρευνα της ΕΥ δίνουν προτεραιότητα σε συμφωνίες σε αγορές με τις οποίες η Ελλάδα έχει ισχυρή γεωπολιτική και οικονομική σχέση.

Αναγνωρίζονται τα οφέλη της ενσωμάτωσης του ESG

Οι επικεφαλής των ελληνικών επιχειρήσεων κατανοούν ότι το ESG αποτελεί πλέον στρατηγική επιταγή με πραγματικά οφέλη, και όχι απλά μια προαιρετική επιδίωξη. 37% (έναντι 39% παγκοσμίως) των ερωτώμενων αναφέρουν ότι το κυριότερο πλεονέκτημα από την ενσωμάτωση κριτηρίων ESG στην εταιρική στρατηγική είναι ότι διαφοροποιούν τα

προσφερόμενα προϊόντα και υπηρεσίες τους, καθώς και ότι ανταποκρίνονται στις μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των πελατών τους όσον αφορά τα ζητήματα περιβάλλοντος, κοινωνίας και διακυβέρνησης. Παράλληλα, το ίδιο ποσοστό (37%) δηλώνουν ότι η ενσωμάτωση τέτοιων πρακτικών βελτιώνει τις επιδόσεις και βαθμολογίες σε κριτήρια ESG που μπορούν να επηρεάσουν θετικά τις αποφάσεις των επενδυτών. Ως τρίτο πλεονέκτημα, κατατάσσουν την πρόσβαση σε πηγές χρηματοδότησης, όπως πράσινα ομόλογα και δάνεια που συνδέονται με τη βιωσιμότητα (33%).

Πέντε βασικές προτεραιότητες για τους έλληνες CEOs το 2023

Η έρευνα της ΕΥ καταλήγει σε πέντε άξονες προτεραιοτήτων, που θα βοηθήσουν τους επικεφαλής των ελληνικών επιχειρήσεων να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις του επόμενου έτους:

1. Διατήρηση ψυχραιμίας στάσης και σταδιακή επέκταση: Οι έλληνες CEOs θα πρέπει να προσεγγίσουν με προσοχή νέα εγχειρήματα και επενδύσεις σε ένα ασταθές περιβάλλον, προσαρμόζοντας ή αναβάλλοντας τα στρατηγικά τους σχέδια, όπου αυτό κριθεί απαραίτητο για τον μετριασμό του κινδύνου. Ταυτόχρονα, θα πρέπει να αδράξουν νέες ευκαιρίες στην αγορά τους ή στις αγορές με τις οποίες η Ελλάδα διατηρεί γεωπολιτικές και οικονομικές σχέσεις.

2. Επανεξιολόγηση και αποτίμηση όλων των πτυχών της επιχειρηματικής λειτουργίας: Οι έλληνες CEOs θα πρέπει να παρακολουθούν στενά τις εσωτερικές λειτουργίες, τα χαρτοφυλάκια και τις εξωτερικές επενδύσεις, με στόχο την επανεκτίμηση της αποτελεσματικότητάς τους και τον επανασχεδιασμό των στρατηγικών και των λειτουργικών τους μοντέλων, όπου χρειάζεται. Θα πρέπει, επίσης, να εξετάσουν εάν συγκεκριμένες πρωτοβουλίες που εφαρμόζονται, λειτουργούν ενισχυτικά ή παρεκκλίνουν της διαδρομής που έχουν χαράξει, και να είναι έτοιμοι να λάβουν γρήγορες αποφάσεις για να αποκτήσουν, να αναπτύξουν, να συνεργαστούν ή να εγκαταλείψουν δραστηριότητες.

3. Έμφαση στον εργαζόμενο: Σε μια περίοδο σημαντικών μακροοικονομικών αναταραχών

και ελλείψεων εξειδικευμένων στελεχών επιχειρήσεων στην ελληνική αγορά εργασίας, οι υφιστάμενοι εργαζόμενοι, που έχουν συσσωρεύσει εξειδικευμένες γνώσεις στον τομέα τους, αποτελούν τον ακρογωνιαίο λίθο της εταιρικής επιτυχίας και βασικό μοχλό για τη δημιουργία αξίας. Οι CEOs θα πρέπει να επιδιώκουν να διατηρήσουν ένα ικανοποιημένο και παρακινημένο ανθρώπινο κεφάλαιο, ακούγοντας τις ανάγκες του και προσαρμόζοντας την προσέγγισή τους ανάλογα.

4. Εστίαση στο μέλλον: Παρά την κατανοητή τάση για επικέντρωση στη διαχείριση των βραχυπρόθεσμων προκλήσεων, οι έλληνες CEOs θα πρέπει, επίσης, να παραμείνουν εστιασμένοι σε ευκαιρίες μακροπρόθεσμης ανάπτυξης.

5. Στο πλευρό του πελάτη: Είτε πρόκειται για επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες για την ενίσχυση της πιστότητας των πελατών είτε για την ευθυγράμμιση με τις ολοένα αυξανόμενες προσδοκίες για τα ζητήματα ESG, οι έλληνες CEOs θα πρέπει να παραμείνουν αυστηρά εστιασμένοι στους καταναλωτές τους, στη διάρκεια αυτής της περιόδου μεγάλων ανατροπών.

Σχολιάζοντας την έρευνα, ο κ. Τάσος Ιωσηφίδης, εταίρος και επικεφαλής του Τμήματος Συμβούλων Εταιρικής Στρατηγικής και Συναλλαγών της ΕΥ Ελλάδος, δήλωσε: «Οι θετικές οικονομικές επιδόσεις της Ελλάδας επιτρέπουν στους επικεφαλής των ελληνικών επιχειρήσεων να προσεγγίζουν την τρέχουσα δυσμενή παγκόσμια οικονομική και γεωπολιτική συγκυρία με ψυχραιμία και αποφασιστικότητα. Η έρευνά μας δείχνει ότι παράλληλα με τις πρωτοβουλίες για την αντιμετώπιση των άμεσων, βραχυπρόθεσμων προβλημάτων, οι έλληνες CEOs επικεντρώνονται και στις μακροπρόθεσμες προκλήσεις, για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της ανθεκτικότητας των επιχειρήσεών τους, αλλά και την ενσωμάτωση του ESG στις επιχειρηματικές λειτουργίες τους. Στο σημερινό ρευστό παγκόσμιο περιβάλλον, θα πρέπει να κινηθούν με προσεκτικά βήματα, ενισχύοντας την ευελιξία τους και επενδύοντας σε ανθρωποκεντρικά και πελατοκεντρικά λειτουργικά μοντέλα, για να ανταποκριθούν σε πιθανές νέες προκλήσεις».

Το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο στηρίζει έμπρακτα τη μισθολογική διαφάνεια

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ

Επικεφαλής Skills and Diversity & Inclusion services, PwC Ελλάδας

Η απόφαση για τη μισθολογική διαφάνεια της 30ής Μαρτίου στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο ενισχύει τη δύναμη των εργαζομένων ως προς το δικαίωμα της ίσης αμοιβής, θέτοντας νέες υποχρεώσεις στους εργοδότες. Η νέα αυτή ντιρεκτίβα αποτελεί μια επιπλέον απόδειξη πως οι προσπάθειες για την ισότητα των δύο φύλων έχουν ως προαπαιτούμενο την ίση πρόσβαση και μεταχείριση των γυναικών στην αγορά εργασίας.

Η απόφαση επικεντρώνεται σε δύο βασικούς πυλώνες:

- Μέτρα για τη διασφάλιση της μισθολογικής διαφάνειας για τους εργαζόμενους και τους εργοδότες.

- Μέτρα για την καλύτερη πρόσβαση των θυμάτων μισθολογικών διακρίσεων στη δικαιοσύνη.

Ως προς τη μισθολογική διαφάνεια, τα μέτρα ξεκινούν από τη στιγμή της αναζήτησης εργασίας. Οι εργοδότες καλούνται να παρέχουν πληροφορίες σχετικά με το αρχικό επίπεδο ή το εύρος της αμοιβής της ανοιχτής θέσης

εργασίας στη δημοσίευση αυτής ή πριν από τη συνέντευξη, ενώ δεν θα μπορούν πλέον να ρωτούν τους/τις υποψηφίους σχετικά με το μισθολογικό ιστορικό τους. Οι εργαζόμενοι θα έχουν επίσης το δικαίωμα της πληροφόρησης, θα μπορούν δηλαδή να ζητούν από τους εργοδότες πληροφορίες σχετικά με το επίπεδο της αμοιβής τους και τα μέσα επίπεδα αμοιβής ανά φύλο, καθώς και για το επίπεδο της αμοιβής για όμοια εργασία. Τέλος, οι εργοδότες με περισσότερους από 250 εργαζόμενους θα πρέπει ετησίως να δημοσιεύουν πληροφορίες αναφορικά με το πιθανό μισθολογικό χάσμα μεταξύ των δύο φύλων που απασχολούνται στην εταιρεία τους, ξεκινώντας από το 2027 (στοιχεία οικονομικού έτους 2026). Οι επιχειρήσεις με περισσότερους από 100 εργαζόμενους θα απαιτείται να δημοσιεύουν τις αντίστοιχες πληροφορίες κάθε τρία έτη. Μάλιστα, εφόσον προκύπτει μισθολογικό χάσμα μεταξύ των φύλων ύψους τουλάχιστον 5% και η εργοδότη εταιρεία δεν μπορεί να το δικαιολογήσει με αντικειμενικούς, ουδέτερους ως προς το φύλο παράγοντες, θα πρέπει σε συνεργασία με εκπροσώπους των εργαζομένων να διενεργεί αξιολόγηση των αμοιβών. Στις περιπτώσεις αυτές, οι εργαζόμενοι που υπέστησαν μισθολογικές διακρίσεις λόγω φύλου θα μπορούν να λαμβάνουν αποζημίωση, ενώ πλέον η εργοδότη εταιρεία και όχι ο εργαζόμενος θα έχει εξ ορισμού την υποχρέωση να αποδείξει ότι δεν υπήρξαν μισθολογικές διακρίσεις.

Και ενώ η υποχρέωση της δημοσίευσης στοιχείων μοιάζει να βρίσκεται σε μια χρονική απόσταση ασφαλείας, τα τρία χρόνια (μέχρι το 2027) δεν είναι πολλά, αν αναλογιστούμε τις αλλαγές που θα πρέπει οι εταιρείες να προγραμματίσουν και να υλοποιήσουν σε επίπεδο μισθολογικής διαφάνειας. Συστήματα αμοιβών και μετρικές για την αξιολόγηση της ίσης αμοιβής για την ίδια εργασία, μεθοδολογικά εργαλεία για τον καθορισμό του

μισθολογικού εύρους ανά ρόλο και ιεραρχικό επίπεδο, matrix μοντέλα για την αξιολόγηση της αμοιβής με βάση το φύλο, την ηλικία, το εκπαιδευτικό υπόβαθρο, τα χρόνια εργασίας στην επιχείρηση αλλά και τη συνολική προϋπηρεσία, καθώς και ένα ξεκάθαρο πλαίσιο περιγραμμάτων ρόλων, δεξιοτήτων και αρμοδιοτήτων δεν είναι απλές έννοιες, πολλών δε μάλλον δεν υλοποιούνται εύκολα. Το (πιθανό) μισθολογικό χάσμα πρέπει να καταστεί βασική προτεραιότητα για τις επιχειρήσεις και απαιτεί τη συνεργασία πολλών τμημάτων εκτός του HR ώστε, αφενός οι μισθολογικές απολαβές να είναι πραγματικά ανταγωνιστικές, αφετέρου να διασφαλίζεται πως οι αποκλίσεις στις απολαβές δεν δικαιολογούνται βάσει δημογραφικών δεδομένων ή μεγάλων ελλείψεων στην παροχή των κατάλληλων δεξιοτήτων («skills supply» και «skills mismatch»).

Η ESG στρατηγική των επιχειρήσεων αναμένεται εφεξής να συμπεριλαμβάνει την εφαρμογή ενεργειών, καθώς και τον σχεδιασμό και την υιοθέτηση των κατάλληλων διαδικασιών και πολιτικών, οι οποίες θα ενισχύουν την κατανόηση των παραγόντων που οδηγούν σε πιθανό μισθολογικό χάσμα. Γίνεται, λοιπόν, ολοένα και πιο επιτακτικό οι ESG στόχοι να ενισχύονται και από μετρήσιμους στόχους για τον περιορισμό του χάσματος αλλά και από ποιοτικούς, που θα αφορούν τις διαδικασίες πληροφόρησης των υποψηφίων και των υφιστάμενων εργαζομένων σε σχέση με μισθολογικά δεδομένα.

Βασικά βήματα για μια επιχείρηση αποτελούν η άμεση καταγραφή και ανάλυση του μισθολογικού χάσματος και συγχρόνως η λήψη διορθωτικών μέτρων με μακροπρόθεσμα οφέλη. Η νέα απόφαση δεν αφήνει στις επιχειρήσεις περιθώρια ad hoc μικροδιορθώσεων και, επομένως, η προσεκτική ανάλυση των μισθολογικών δεδομένων είναι το κλειδί στη σύμπλευση με τις νέες υποχρεώσεις.

Δυσχερές το α' τρίμηνο του 2023 για τις δημόσιες εγγραφές παγκοσμίως

ΕΥ

Παρέμεινε η αρνητική εικόνα για την παγκόσμια αγορά δημόσιων εγγραφών, κατά τη διάρκεια του α' τριμήνου του 2023, σύμφωνα με την τελευταία έκδοση της τακτικής έκθεσης της ΕΥ, «Global IPO Trends Q1 2023». Με συνολικά 299 δημόσιες εγγραφές που συγκέντρωσαν 21,5 δισ. δολάρια ΗΠΑ –μια μείωση της τάξης του 8% και 61% σε σχέση με το προηγούμενο έτος, αντίστοιχα– το α' τρίμηνο του 2023 αποτέλεσε ακόμη μία αρνητική περίοδο, εν μέσω αυξήσεων των επιτοκίων, μιας «κλιαρής» χρηματιστηριακής αγοράς, του επίμονου πληθωρισμού και απροσδόκητων αναταράξεων στον παγκόσμιο τραπεζικό κλάδο. Παρά τη συνεχιζόμενη οικονομική και γεωπολιτική αβεβαιότητα, ωστόσο, σχεδιάζονται αρκετές δημόσιες εγγραφές, δημιουργώντας αισιοδοξία για ανάκαμψη της αγοράς, αργότερα μέσα στη χρονιά.

Οι εταιρείες τεχνολογίας, οι οποίες αποτέλεσαν βασικό πυλώνα της δραστηριότητας δημόσιων εγγραφών τα τελευταία χρόνια, παρουσίασαν απότομες μειώσεις στις αποτιμήσεις τους και η αναταραχή στις αγορές κρυπτονομισμάτων και στον παγκόσμιο τραπεζικό κλάδο δυσχέρανε περαιτέρω την κατάσταση. Ενώ ο κλάδος της τεχνολογίας συνέχισε να ηγείται του συνολικού αριθμού των δημοσίων εγγραφών παγκοσμίως, τέσσερις από τις 10 κορυφαίες συμφωνίες το α' τρίμηνο του 2023 ήταν στον κλάδο της ενέργειας.

Οι υψηλές ρευστοποιήσεις και οι απογοητευτικές επιδόσεις των εταιρειών που εισήχθησαν στο χρηματιστήριο μέσω σχημάτων εξαγοράς ειδικού σκοπού (SPACs) μείωσαν την όρεξη των

επενδυτών για νέες δημόσιες εγγραφές. Αυτό το τρίμηνο, η δραστηριότητα των δημοσίων εγγραφών μέσω SPACs ήταν από τις χαμηλότερες των τελευταίων ετών, σημειώνοντας χαμηλό εξαετίας όσον αφορά τον αριθμό των συμφωνιών, ενώ μειώθηκαν και τα έσοδα, σε επίπεδα που είχαν να παρατηρηθούν από το 2016.

Η αρχική αισιοδοξία για το 2023 εξανεμίστηκε μέχρι το τέλος του α' τριμήνου

Καθώς πολλές εταιρείες ματαιώσαν ή ανέβαλαν τη δημόσια εγγραφή τους εξαιτίας των δυσχερών συνθηκών αγοράς, στην περιοχή της Ευρώπης, Μέσης Ανατολής, Ινδίας και Αφρικής (EMEA) ο αριθμός των συναλλαγών μειώθηκε κατά 19% και τα έσοδα κατά 36%, σε σχέση με το προηγούμενο έτος, με 84 δημόσιες εγγραφές να αποφέρουν 6,2 δισ. δολάρια το α' τρίμηνο. Παρά τους θετικούς οικονομικούς δείκτες, οι επενδυτές διατηρούν μια επιφυλακτική και επιλεκτική στάση, αναζητώντας κερδοφόρες και βιώσιμες επιχειρηματικές περιπτώσεις.

Η δραστηριότητα στην αμερικανική ήπειρο ήταν παρόμοια με το α' τρίμηνο του 2022, αλλά σε πολύ χαμηλότερα επίπεδα από συγκρίσιμες περιόδους κατά την τελευταία δεκαετία, με 40 συμφωνίες και έσοδα ύψους 2,6 δισ. δολάρια –αύξηση 11% και 9%, αντίστοιχα, σε ετήσια βάση. Παρόλο που οι δημόσιες εγγραφές κινήθηκαν σε πιο ήπια επίπεδα, παρατηρούνται κάποιες πρώτες θετικές εξελίξεις στα μέτωπα του πληθωρισμού, των επιτοκίων, των αποτιμήσεων και της μεταβλητότητας της αγοράς, οι οποίες θα μπορούσαν να δημιουργήσουν τις προϋποθέσεις για μια πιθανή ανάκαμψη της αμερικανικής αγοράς δημόσιων εγγραφών.

Παρόλο που η αγορά δημόσιων εγγραφών στην περιοχή Ασίας-Ειρηνικού αντιπροσώπευε το 59% των παγκόσμιων συμφωνιών το α' τρίμηνο του 2023, η δραστηριότητα μειώθηκε κατά 6% σε αριθμό συναλλαγών και τα έσοδα κατακρημνίστηκαν κατά 70%, αντίστοιχα, σε ετήσια βάση, καταγράφοντας μόνο 175 συμφωνίες, που απέφεραν 12,7 δισ. δολάρια. Συνολικά, οι επενδυτές στην περιοχή Ασίας-Ειρηνικού τήρησαν στάση αναμονής, αναζητώντας περαιτέρω ενδείξεις ανάκαμψης της αγοράς.

Οι προοπτικές για το β' τρίμηνο του 2023

Παρά το δυσμενές οικονομικό και γεωπολιτικό τοπίο, υπάρχουν αισιόδοξες ενδείξεις στον ορίζοντα, με τον πληθωρισμό να κορυφώνεται, τις τιμές ενέργειας να αμβλύνονται και την οικονομία της Κίνας σε τροχιά ανάκαμψης. Ωστόσο, ο αριθμός των δημοσίων εγγραφών που δεν έχουν ακόμη ολοκληρωθεί συνεχίζει να αυξάνεται, καθώς οι εταιρείες περιμένουν τις κεφαλαιαγορές να σταθεροποιηθούν και να ανακάμψουν, προτού εγγραφούν στα ταμπλό των χρηματιστηρίων.

Σε ένα εξαιρετικά απρόβλεπτο περιβάλλον επίμονου πληθωρισμού, οι επενδυτές που προηγουμένως προσανατολιζόνταν στη χρηματοδότηση της ανάπτυξης και των μελλοντικών προοπτικών, επικεντρώνονται περισσότερο στην κερδοφορία και τις ταμειακές ροές. Η συνεργασία μεταξύ των κυβερνήσεων, συμπεριλαμβανομένων των προγραμμάτων διασύνδεσης μετοχών, σε συνδυασμό με τη διάθεση των επενδυτών για διαφοροποίηση των χαρτοφυλακίων τους, θα μπορούσαν επίσης να οδηγήσουν σε ένα κύμα διπλών εγγραφών και διασυννοριακών συναλλαγών φέτος.

Σχολιάζοντας τα ευρήματα της έκθεσης, ο κ. Τάσος Ιωσηφίδης, εταίρος και επικεφαλής του Τμήματος Συμβούλων Εταιρικής Στρατηγικής και Συναλλαγών της ΕΥ Ελλάδος, δήλωσε: «Οι πρόσφατες αναταραχές στο παγκόσμιο τραπεζικό σύστημα ήρθαν να εντείνουν το δυσχερές περιβάλλον για τις διεθνείς κεφαλαιαγορές. Σε ένα τοπίο οικονομικής και γεωπολιτικής αστάθειας, οι επενδυτές αναζητούν βιώσιμες επενδυτικές επιλογές με μακροπρόθεσμη αξία, τηρώντας μια πιο αμυντική στάση. Στη χώρα μας, έπειτα από μια εντυπωσιακή πορεία το 2022, παρατηρούμε μια –λογική– διόρθωση και στο Χρηματιστήριο Αθηνών, όμως τα καλά θεμελιώδη μεγέθη της ελληνικής οικονομίας και οι αναπτυξιακές προοπτικές της, ενόψει και της λήψης της επενδυτικής βαθμίδας, δημιουργούν αισιοδοξία για ανάκαμψη και νέες εισαγωγές στο χρηματιστήριο, που αναμένεται να ενισχύσουν τη δυναμική της εγχώριας κεφαλαιαγοράς».

Εξαγορές και Συγχωνεύσεις: Οκτώ τρόποι για να αντιμετωπίσετε την αβεβαιότητα

GRANT THORNTON GREECE

Το 2022 χαρακτηρίστηκε ως μια αρκετά δυσμενής χρονιά για τις Εξαγορές και Συγχωνεύσεις (Ε&Σ) παγκοσμίως, καθώς τόσο ο αριθμός των συναλλαγών όσο και η αξία τους μειωθήκαν σημαντικά σε σχέση με το 2021. Η παραπάνω τάση αποτέλεσε απόρροια τόσο των συνεχόμενων αυξήσεων των επιτοκίων που επιβλήθηκαν από τη FED και τις υπόλοιπες κεντρικές τράπεζες, ως μέτρο αντιστάθμισης για την αποκλιμάκωση του πληθωρισμού, όσο και της γεωπολιτικής αβεβαιότητας που δημιουργήθηκε με την πολεμική σύγκρουση μεταξύ Ρωσίας και Ουκρανίας.

Μέσα σε αυτό το περίπλοκο και απαιτητικό περιβάλλον, σε συνεργασία με την ομάδα των Ε&Σ της Grant Thornton (UK), έχουμε εστιάσει σε 8 βασικούς παράγοντες που απαιτούν ιδιαίτερη προσοχή όταν οι επιχειρήσεις εξετάζουν δυνητικές ευκαιρίες στον χώρο των Ε&Σ.

1. Προσοχή στις ευκαιρίες που δημιουργούνται

Αναμένεται ότι θα υπάρξει αύξηση των προβληματικών περιουσιακών στοιχείων στους κλάδους που σχετίζονται άμεσα με την κατανάλωση. Μια δελεαστική τιμή πώλησης ενός περιουσιακού στοιχείου, σε συνδυασμό με τα πιεστικά χρονοδιαγράμματα για την ολοκλήρωση τέτοιου είδους συναλλαγών, ενδέχεται να οδηγήσουν σε αυξημένο κίνδυνο ανεπιτυχούς αποτελέσματος. Στην εξέταση τέτοιων ευκαιριών, εκτός από το οικονομικό σκέλος, θα πρέπει να ληφθούν υπόψη ακόμα και οι

ώρες που θα αφιερώσει το management στη προσπάθεια αντιστροφής της χαμηλής απόδοσης της υπό εξαγορά εταιρείας, καθώς και το όποιο κόστος ευκαιρίας (opportunity cost) δημιουργείται. Ως εκ τούτου, είναι απαραίτητο να εστιάζουμε χωρίς παρεκκλίσεις στην κεντρική μας στρατηγική Ε&Σ.

2. Ρεαλιστικές προσδοκίες στις αποτιμήσεις συναλλαγών

Η κλιμάκωση των επιτοκίων έχει αυξήσει το κόστος δανεισμού για τις επιχειρήσεις. Αυτό επηρεάζει άμεσα τις εξαγορές με μόχλευση, καθώς οι αποτιμήσεις πρέπει να μειωθούν προκειμένου οι επενδυτές να επιτύχουν τις αποδόσεις-στόχους που έχουν θέσει. Στο μεταξύ, οι πωλητές είναι επιφυλακτικοί σχετικά με την αποδοχή χαμηλότερων αποτιμήσεων, λαμβάνοντας υπόψη τις βραχυπρόθεσμες οικονομικές τάσεις. Όπως είναι προφανές, στις Σ&Ε απαιτείται χρόνος για να ομαλοποιηθούν οι προσδοκίες και στις δύο πλευρές. Αυτό μπορεί να μη συμβεί μέχρι το δεύτερο εξάμηνο του 2023, όταν θα μπορέσει να υπάρξει μεγαλύτερη ορατότητα σχετικά με τις τρέχουσες μακροοικονομικές αντιξοότητες.

3. Τα earnouts συνεχίζουν να αποτελούν απαραίτητο στοιχείο

Υπάρχει μια γενική αντίληψη ότι τα earnouts αποτελούν βασικό στοιχείο μιας επιτυχημένης συναλλαγής για τρεις βασικούς λόγους:



- Μετριάζουν τις διαφορές αποτίμησης και συμβάλλουν στη γεφύρωση τυχόν χάσματος προσδοκιών τιμών

- Εν μέσω έλλειψης δεξιοτήτων, διασφαλίζουν ότι οι βασικοί υπάλληλοι/προσωπικό παραμένουν στην εξαγορασθείσα επιχείρηση

- Μπορούν να μειώσουν τον κίνδυνο που αναλαμβάνει ένας αγοραστής, ιδιαίτερα σε μια ταραγμένη οικονομική αγορά

Ωστόσο, η διαπραγμάτευση ενός earnout, απαιτεί χρόνο στη δομή διαμόρφωσής του για να διασφαλιστεί ότι τα κίνητρα που δημιουργεί οδηγούν σε ευνοϊκές συμπεριφορές.

4. Η δυσκολία εξαγωγής υποθέσεων για τη συμπεριφορά των καταναλωτών

Ανεξάρτητα από το εάν η επιχείρησή-στόχος είναι B2B ή B2C, υποθέσεις σχετικά με τη συμπεριφορά του τελικού καταναλωτή κατά τη διάρκεια μιας οικονομικής ύφεσης καλό είναι να αποφεύγονται, καθώς δεν μπορούν να προβλεφθούν. Για παράδειγμα, η κρίση του κόστους ζωής έχει αναγκάσει ορισμένους καταναλωτές που χαρακτηρίζονται από περιβαλλοντική συνείδηση να απέχουν από περιβαλλοντικά προϊόντα λόγω του αυξημένου κόστους. Παρόλα αυτά, η εμφάνιση των «light green» και «medium green» καταναλωτών αντιστάθμισε την προαναφερθείσα μείωση της ζήτησης των περιβαλλοντικών προϊόντων με αύξηση της ζήτησης για τα προϊόντα αυτά από τις συγκεκριμένες κατηγορίες καταναλω-

τών. Κρίνεται λοιπόν απαραίτητη η ενδελεχής έρευνα για τη δυναμική του τελικού καταναλωτή μέσω της διαδικασίας του due diligence.

5. Αξιοποίηση της εξειδίκευσης

Μολονότι οι επενδυτές που εξειδικεύονται σ' έναν κλάδο δεν είναι τόσο καλά διαφοροποιημένοι όσο εκείνοι που έχουν σφαιρικές γνώσεις σε διάφορους κλάδους, κατά τη διάρκεια μιας ύφεσης αυτό μπορεί να είναι ένα πλεονέκτημα. Οι επενδυτές με βαθιά γνώση του κλάδου και ισχυρή επιχειρησιακή ικανότητα στο διοικητικό τους συμβούλιο μπορούν να ανταποκριθούν γρήγορα στις ευκαιρίες, σε αντίθεση με τους ανταγωνιστές που εξακολουθούν να σταθμίζουν τον κίνδυνο.

6. Το εργατικό δυναμικό ως παράγοντας στο due diligence των Ε&Σ

Η δυναμική ανάπτυξη μιας εταιρείας-στόχου, η οποία βασίζεται σε ένα τμήμα του εργατικού δυναμικού με περιορισμένη αγορά εργασίας, θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη σαν παράγοντας στην υλοποίηση του επιχειρηματικού σχεδίου.

Παράλληλα, η αύξηση της προσφοράς εργατικού δυναμικού, από απολύσεις που προήλθαν από μεγάλους ομίλους της τεχνολογίας πρόσφατα, μπορεί να δημιουργήσει πηγή για εργαζομένους στις δύσκολες περιόδους ανεύρεσης εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού που βιώνουμε τα τελευταία έτη.

7. Ο αντίκτυπος των συναλλαγματικών ισοτιμιών

Δεδομένης της τρέχουσας μακροοικονομικής αστάθειας, οι συναλλαγματικές ισοτιμίες είναι πιθανό να συνεχίσουν να αποτελούν σημαντικό μέρος της διαδικασίας due diligence, καθώς το δολάριο συνεχίζει να παραμένει πολύ ισχυρό έναντι του ευρώ.

8. Εστίαση στη βασική στρατηγική Ε&Σ

Τα δεδομένα των συναλλαγών που αντλήθηκαν κατά τη διάρκεια της πανδημίας και στη χρηματοπιστωτική κρίση του 2008 αποδεικνύουν ότι τα ισχυρά fundamentals των συναλλαγών και η διαδικασία του due diligence μπορούν να επιτύχουν με συνέπεια θετικά αποτελέσματα στο χώρο των Ε&Σ. Η διατήρηση μιας βασικής στρατηγικής Ε&Σ, ακόμη και σε ένα αβέβαιο μακροοικονομικό περιβάλλον, μπορεί να διασφαλίσει την εύρεση και αποτελεσματική εκμετάλλευση των ευκαιριών στην αγορά. Για την επίτευξη του στόχου θα απαιτηθεί η σύνταξη ενός αξιόπιστου επιχειρηματικού σχεδίου που θα ελαχιστοποιεί παράλληλα τους κινδύνους και θα διασφαλίζει τη μεγιστοποίηση της αξίας των μετόχων την επόμενη ημέρα της συναλλαγής.

Συχνότερα ευρήματα στο ISQC 1

ΒΙΛΛΥ ΖΑΠΑΝΤΗ

Ποιοτικός Έλεγχος ΣΟΕΛ

Το ISQC 1 αφορά τη διασφάλιση της ποιότητας των ελεγκτικών υπηρεσιών που παρέχονται από τις ελεγκτικές εταιρείες και τη συμμόρφωση με τις απαιτήσεις των ρυθμιστικών φορέων. Υπαγορεύει τη θέσπιση πολιτικών και διαδικασιών για τον έλεγχο της ποιότητας των ελεγκτικών υπηρεσιών, την παρακολούθηση συμμόρφωσής τους με τα επαγγελματικά πρότυπα και τη διασφάλιση κατάλληλης εκπαίδευσης του προσωπικού.

Από τη σύσταση της Επιτροπής Ποιοτικού Ελέγχου μέχρι σήμερα έχουν πραγματοποιηθεί κατ' εντολή της ΕΛΤΕ περίπου 15 έλεγχοι διασφάλισης δικλίδων ποιότητας (ISQC 1) από τους εντεταλμένους ελεγκτές της. Βάσει των αποτελεσμάτων των ποιοτικών ελέγχων παρουσιάζονται ορισμένα από τα πιο συχνά ευρήματα που εντοπίζονται στις ελεγκτικές εταιρείες:

1. Ανεπαρκής τεκμηρίωση των πολιτικών και διαδικασιών ποιοτικού ελέγχου της εταιρείας ή αδυναμία τήρησης αυτών. Για παράδειγμα, σε πολλές από τις επισκοπήσεις παρατηρείται ότι στην πολιτική των ελεγκτικών εταιρειών δεν αναγράφεται κάθε πότε γίνεται ποιοτικός έλεγχος και με ποια κριτήρια επιλέγονται οι φάκελοι. Τα κριτήρια αυτά τα θεσπίζει η ελεγκτική εταιρεία ανάλογα με τις ανάγκες της και το πελατολόγιό της. Δύναται, για παράδειγμα, να καθορίσει ότι θα διεξάγει ποιοτικούς ελέγχους σε αρχικές αναθέσεις, σε οντότητες δημοσίου ενδιαφέροντος ή σε εταιρείες υψηλού κινδύνου.

Ένα ακόμη συχνό εύρημα, το οποίο εντοπίζεται κυρίως σε μικρομεσαίες ελεγκτικές εταιρείες, είναι η μη ύπαρξη πολιτικών και διαδικασιών θέσπισης κριτηρίων για τον καθορισμό της ανάγκης μέτρων προστασίας για μείωση της απειλής λόγω εξοικείωσης σε αποδεκτό επίπεδο, όταν χρησιμοποιείται το ίδιο ανώτερο προσωπικό σε έναν πελάτη για μεγάλο χρονικό διάστημα. Ο νόμος ορίζει μόνο το ανώτατο χρονικό διάστημα που μπορεί να υπογράψει τον τακτικό έλεγχο ένας ορκωτός ελεγκτής λογιστής. Ωστόσο, η ελεγκτική εταιρεία δύναται να προβαίνει η ίδια σε ενέργειες ώστε να φροντίζει για την εναλλαγή του ανώτερου προσωπικού της, εφόσον έχει συμπληρώσει μεγάλο διάστημα στον ίδιο πελάτη, είτε λήψη άλλων μέτρων, όπως για παράδειγμα η διενέργεια cold review στην ανάθεση αυτή από ανεξάρτητο επισκοπητή.

2. Έλλειψη ανεξαρτησίας στις εργασίες ελέγχου και διασφάλισης που αναλαμβάνει η ελεγκτική εταιρεία, συμπεριλαμβανομένης της αποτυχίας εντοπισμού και διαχείρισης συγκρούσεων συμφερόντων. Συγκεκριμένα, πολλές ελεγκτικές εταιρείες τηρούν αρχεία για την παρακολούθηση της εναλλαγής των ορκωτών ελεγκτών λογιστών που υπογράφουν τις οικονομικές καταστάσεις των ελεγχόμενων οντοτήτων, ωστόσο σε αρκετές περιπτώσεις δεν περιλαμβάνονται οι υποχρεωτικοί έλεγχοι των υποκαταστημάτων των ελεγκτικών εταιρειών. Ακόμη, σε ορισμένες περιπτώσεις δεν εφαρμόζονται καθόλου διαδικασίες παρακολούθησης της εναλλαγής του εταιρίου ανάθεσης.

Επιπρόσθετα, σε πολλές ελεγκτικές εταιρείες παρατηρείται ότι δεν έχουν αναπτυχθεί και δεν εφαρμόζονται διαδικασίες που να διασφαλίζουν ότι δεν παρέχονται μη ελεγκτικές υπηρεσίες σε αναθέσεις υποχρεωτικού ελέγχου και οι οποίες δύναται να έχουν επίπτωση επί των απαιτήσεων ανεξαρτησίας της ελεγκτικής εταιρείας.

Ένα πολύ συχνό εύρημα, επίσης, είναι η μη επικαιροποίηση των δηλώσεων ανεξαρτησίας πριν την έναρξη κάθε ελέγχου, με αποτέλεσμα να μην αποδεικνύεται η διατήρηση της ανεξαρτησίας των ομάδων ελέγχου για κάθε διενεργηθέντα έλεγχο, καθώς στην πλειονότητα των εταιρειών το προσωπικό υπογράφει μόνο ετήσια δήλωση ανεξαρτησίας.

3. Ανεπαρκής επίβλεψη και εκπαίδευση του προσωπικού, ιδιαίτερα σε σχέση με τις διαδικασίες ποιοτικού ελέγχου. Αναλυτικότερα, στην πλειονότητα των ελεγκτικών εταιρειών τα σεμινάρια που έχουν πραγματοποιηθεί εσωτερικά και τα οποία συντελούν στη συνεχή επαγγελματική επιμόρφωση των υπαλλήλων δεν συνοδεύονται από την αντίστοιχη τεκμηρίωση, για παράδειγμα παρουσιολόγιο, υλικό σεμιναρίου κ.λπ.

4. Ανεπαρκής παρακολούθηση των συστη-



μάτων ποιοτικού ελέγχου της επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένης της μη διενέργειας εσωτερικών επιθεωρήσεων και αξιολογήσεων. Ορισμένες ελεγκτικές εταιρείες δεν τεκμηριώνουν επαρκώς τα cold reviews που έχουν πραγματοποιήσει και διατηρούν ως αποδεικτικά στοιχεία μόνο το ερωτηματολόγιο του ελέγχου (checklist), χωρίς περαιτέρω υλικό τεκμηρίωσης. Η τεκμηρίωση θα μπορούσε να περιλαμβάνει την αναφορά από τον υπεύθυνο που διενήργησε το cold review και την έγκρισή της από το Δ.Σ της ελεγκτικής εταιρείας. Επίσης, συχνά εντοπίζονται κενά στις διαδικασίες που υιοθετούν οι ελεγκτικές εταιρείες για την ασφαλή φύλαξη και προσβασιμότητα της έντυπης και ηλεκτρονικής τεκμηρίωσης ελέγχου. Συγκεκριμένα, είναι αρκετές οι περιπτώσεις στις οποίες διαπιστώθηκε ότι: α) Οι αρχειοθετημένοι έντυποι φάκελοι ελέγχου διατηρούνται σε μέρη δίχως ασφαλή φύλαξη και β) στα ηλεκτρονικά αρχεία ελέγχου τα οποία ήταν αρχειοθετημένα σε εξυπηρετητή δικτύου έχει πρόσβαση όλο το προσωπικό.

5. Έλλειψη έγκαιρης και αποτελεσματικής αντιμετώπισης των εντοπισμένων ζητημάτων ποιοτικού ελέγχου. Ενώ πολλές από τις ελεγκτικές εταιρείες πραγματοποιούν ποιοτικούς ελέγχους στις περιπτώσεις που ορίζει η πολιτική τους, δεν προχωρούν σε ενημέρωση των ομάδων ελέγχου σχετικά με τα ευρήματα αυτών, ώστε να αποφευχθούν οι ίδιες παραλείψεις στο μέλλον.

6. Ασυνεπής εφαρμογή των διαδικασιών ποιοτικού ελέγχου σε διάφορες εργασίες ελέγχου.

Αναλυτικότερα, σε αρκετές περιπτώσεις δεν τεκμηριώνεται επαρκώς η αξιολόγηση του συστήματος δικλίδων ποιότητας σε όλα τα υποκαταστήματα της ελεγκτικής εταιρείας, συμπεριλαμβανομένης της επιθεώρησης, σε κυκλική βάση, μιας τουλάχιστον ολοκληρωμένης ανάθεσης για κάθε εταίρο ανάθεσης.

7. Ανεπαρκής επικοινωνία με τους πελάτες και το προσωπικό σχετικά με τις πολιτικές και τις διαδικασίες ποιοτικού ελέγχου της εταιρείας. Πιο συγκεκριμένα, μεγάλος

αριθμός ελεγκτικών εταιρειών δεν έχουν σχεδιάσει κατάλληλες διαδικασίες για την επικοινωνία παραπόνων και καταγγελιών από το προσωπικό ή από τους πελάτες τους, οι οποίες να εξασφαλίζουν ότι δεν θα υπάρχει φόβος αντιποίνων, καθώς και ότι οι καταγγελίες αξιολογούνται από το αρμόδιο άτομο. Οι διαδικασίες αυτές πρέπει να σχεδιάζονται βάσει του μεγέθους της κάθε εταιρείας και της δομής της.

Το ISQC 1 παρέχει το πλαίσιο ώστε οι ελεγκτικές εταιρείες να δημιουργήσουν και να διατηρήσουν ένα σύστημα ποιοτικού ελέγχου για τις υπηρεσίες διασφάλισής τους το οποίο θα τους εξασφαλίσει υψηλότερη ποιότητα στις υπηρεσίες αυτές. Η συμμόρφωση με το πρότυπο απαιτεί συνεχή παρακολούθηση και αξιολόγηση των πολιτικών και διαδικασιών της εταιρείας και πρέπει να υιοθετείται από όλες τις ελεγκτικές εταιρείες, προσαρμοσμένη πάντα στο μέγεθος της κάθε εταιρείας.

Νευροχρηματοοικονομική και νευροηθική

ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ ΛΙΒΑΝΗΣ

Επίκουρος Καθηγητής, Τμήμα
Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής,
Πανεπιστήμιο Μακεδονίας

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΖΟΠΟΥΝΙΔΗΣ

Καθηγητής, Ακαδημαϊκός, Βασιλική
Ακαδημία Οικονομικών και
Χρηματοοικονομικών, Βασιλική
Ευρωπαϊκή Ακαδημία των Διδασκτόρων,
Επίτιμος Δρ ΑΠΘ, Πολυτεχνείο Κρήτης,
Audencia Business School, France,
CIHEAM - International Center for
Advanced Mediterranean Agronomic
Studies, France, Greece

Οι επιστημονικές ανακαλύψεις στον χώρο των νευροεπιστημών έχουν οδηγήσει στην ανάπτυξη ενός εύρους νευροτεχνολογιών. Η νευροτεχνολογία αναφέρεται σε οποιαδήποτε τεχνολογία παρέχει πληροφόρηση για τη δραστηριότητα του εγκεφάλου ή του νευρικού συστήματος ή επηρεάζει τη λειτουργία του εγκεφάλου ή του νευρικού συστήματος (ορισμός από IEEE Brain). Η πρόοδος στα συστήματα νευροαπεικόνισης, στους νευροδιεγερτές, στα συστήματα διεπαφών εγκεφάλου - υπολογιστή οδηγεί σε νέους τρόπους ενίσχυσης, ελέγχου και «ανάγνωσης» του εγκεφάλου. Αν και οι εφαρμογές της νευροτεχνολογίας αναπτύχθηκαν και χρησιμοποιήθηκαν πρωτίστως στον ιατρικό τομέα, πλέον όλο και περισσότερο αρχίζουν να εφαρμόζονται και σε άλλους τομείς (ψυχαγωγία, μάρκετινγκ, εκπαίδευση, αμυντική βιομηχανία κ.α.) Καθώς, λοιπόν, οι νευροτεχνολογίες συνεχίζουν να εξελίσσονται και να γίνονται πιο προσιτές, έχει αυξηθεί το ενδιαφέρον της επιστημονικής κοινότητας για τους τομείς της νευροχρηματοοικονομικής και της νευρολογιστικής. Ειδικότερα, η νευροχρηματοοικονομική είναι ένα σχετικά νέο επιστημονικό πεδίο που αναλύει τις χρηματοπιστωτικές αγορές χρησιμοποιώντας τη νευροτεχνολογία σε διάφορα σενάρια επενδυτικής συμπεριφοράς (Ascher et al, 2016, Neuropsychiatric safety and efficacy of varenicline, bupropion, and nicotine patch in smokers with and without psychiatric disorders (EAGLES): a double-blind, randomised, placebo-controlled clinical trial - ScienceDirect). Επιχειρεί να μας βοηθήσει να κατανοήσουμε την επενδυτική συμπεριφορά την οποία οι παραδοσιακές χρηματοοικονομικές θεωρίες αδυνατούν να εξηγήσουν. Η νευροχρηματοοικονομική, λοιπόν, μπορεί με τη χρήση επιστημονικών μεθόδων να εξηγήσει μη ορθολογικές επενδυτικές συμπεριφορές (Διακογιάννης, «Συ-

μπεριφορική Χρηματοοικονομική και Νευροχρηματοοικονομική», Broken Hill, 2022). Για τον σκοπό αυτό χρησιμοποιεί νευροαπεικονιστικές μεθόδους, αλλά και μεθόδους της ενδοκρινολογίας, της συμπεριφοράς αλλά και του πεδίου της γενετικής της συμπεριφοράς (Desmoullins-Lebeault et al, «Personality and Risk Aversion», Economics Bulletin, vol. 38, issue 1, 2018). Οι κύριες νευροαπεικονιστικές μέθοδοι που χρησιμοποιούνται στη νευροχρηματοοικονομική είναι το ηλεκτροεγκεφαλογράφημα (EEG) και η λειτουργική μαγνητική τομογραφία (fMRI). Οι Gehring και Willoughby (2002, The medial frontal cortex and the rapid processing of monetary gains and losses - PubMed (nih.gov)02) ήταν από τους πρώτους που χρησιμοποίησαν τη νευροτεχνολογία, και συγκεκριμένα ηλεκτροεγκεφαλογράφους, για την ανάλυση της εγκεφαλικής δραστηριότητας που σχετίζεται με τη λήψη χρηματοοικονομικών αποφάσεων. Ωστόσο, η χρήση των νευροτεχνολογιών στη νευροχρηματοοικονομική, σε συνδυασμό και με τη χρήση εργαλείων της τεχνητής νοημοσύνης (π.χ. για την ανάλυση των εγκεφαλικών δεδομένων), μπορεί να εγείρει ζητήματα νευροηθικής. Η νευροηθική, που αποτελεί διασταύρωση της βιοηθικής και των νευροεπιστημών (Illes & Bird, 2006, Neuroethics: a modern context for ethics in neuroscience - PubMed (nih.gov)), ασχολείται με τα ηθικά ερωτήματα που αφορούν την ανάπτυξη, τη χρήση και τις επιπτώσεις των νευροτεχνολογιών, καθώς και με άλλα ηθικά και φιλοσοφικά ζητήματα που προκύπτουν από την αυξανόμενη κατανόησή μας για τη λειτουργία του εγκεφάλου. Παράλληλα, λοιπόν, με την ανάπτυξη της νευροχρηματοοικονομικής, θα πρέπει να εξετάζονται και τα ηθικά ζητήματα που μπορεί να ανακύπτουν τόσο στο πλαίσιο υλοποίησης εμπειρικών μελετών όσο και κατά τη μελλοντική εμπορική τους αξιοποίηση.

ΓΝΩΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΣΕ ΜΕΛΗ ΚΑΙ ΠΤΥΧΙΟΥΧΟΥΣ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΥΣ



➔ ΝΕΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΟ ΤΜΗΜΑ
ΜΕΤΚΕΛ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΜΕ ΕΞ
ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑ.

➔ ΕΝΑΡΞΗ ΝΕΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΙΕΣΟΕΛ ΜΕ ΜΕΙΚΤΗ
ΜΕΘΟΔΟ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ (ΔΙΑ ΖΩΣΗΣ
ΚΑΙ ΕΞ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ)

➔ ΕΝΑΡΞΗ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ ΣΥΝΕΧΟΥΣ
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΟΕΛ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2023 ΜΕ ΤΗΝ ΜΕΘΟΔΟ
ΤΗΣ ΕΞ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ

ΝΕΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗΣ

ACCA / ΣΟΕΛ IFRS Certificate

Πιστοποίηση στα Δ.Π.Χ.Α.

Σκοπός του προγράμματος

- Κατανόηση και εφαρμογή των λογιστικών αρχών που διέπουν τα Δ.Π.Χ.Α.
- Κατάρτιση οικονομικών καταστάσεων με βάση τα Δ.Π.Χ.Α.
- Ικανότητα αξιολόγησης οικονομικών καταστάσεων με βάση τα Δ.Π.Χ.Α.

Απευθύνεται σε

- Οικονομικούς διευθυντές
- Προϊσταμένους και στελέχη λογιστηρίων
- Στελέχη που ασχολούνται με την προετοιμασία και την κατάρτιση οικονομικών καταστάσεων
- Οικονομικούς αναλυτές
- Ελεύθερους επαγγελματίες οικονομολόγους και λογιστές
- Αποφοίτους οικονομικών σχολών

Το IFRS Certificate της ACCA παρέχεται για 1η φορά στην ελληνική γλώσσα σε αποκλειστική συνεργασία με το ΣΟΕΛ και εξετάζεται σε ηλεκτρονική μορφή, αποτελώντας μια πρωτοποριακή λύση εκπαίδευσης για την ελληνική αγορά εργασίας.

ΕΝΑΡΞΗ ΝΕΟΥ ΚΥΚΛΟΥ: ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ 2023

YOUR OPENING MOVE TO SUCCESS

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΣΩΜΑΤΟΣ ΟΡΚΩΤΩΝ ΕΛΕΓΚΤΩΝ ΛΟΓΙΣΤΩΝ

Στο σκάκι, όπως και στην επαγγελματική σταδιοδρομία, η σωστή κίνηση καθορίζει τη νίκη! Στο ΙΕΣΟΕΛ δίνουμε στους νέους που θέλουν να σταδιοδρομήσουν στο ελεγκτικό επάγγελμα, αλλά και σε στελέχη επιχειρήσεων, όλες τις κατάλληλες γνώσεις, για να κάνουν το πιο μελετημένο βήμα της καριέρας τους, μέσα από συνεργασίες με κορυφαία εκπαιδευτικά ιδρύματα της Ελλάδας και του εξωτερικού, σε μεταπτυχιακά προγράμματα και σεμινάρια επιμόρφωσης.

Μάθε περισσότερα στο iesoel.com