



> AVE

Το άνοιγμα στα φαρμακεία, ο στόχος για 20 εταιρείες
και ο σχεδιασμός για μέρισμα



> ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Πού κολλάνε τα deals και η διείσδυση
των νέων τεχνολογιών



> SARKK

Το πλάνο ανάπτυξης και αναδιάρθρωσης του δικτύου
σε Ελλάδα και Βαλκάνια – Χαμηλότερα τα μεγέθη του 2025



> Y/KNOT

Η είσοδος στην ποντοπόρο ναυτιλία
και οι ευκαιρίες στις μαρίνες

Editorial

Allons enfants de la Patrie

Debrief

Επιστημονικός συνεργάτης

Business Maker

- Σε ποιο brand ποντάρει τώρα η Funky Buddha
- Quiz: Ποιος επιχειρηματίας έχει μπει σε όλες τις μεγάλες αυξήσεις κεφαλαίου;

Business Insight

Πώς η νέα τελωνειακή πολιτική της ΕΕ ευνοεί την Jumbo

BnSecret

- Το στοίχημα της Pax Silica για κυβέρνηση και επιχειρήσεις
- Στον αέρα η τύχη του Οργανισμού Λιμένος Λαυρίου

> **BEA – KPMG (ΕΡΕΥΝΑ)****ΤΑ 3+1 ΒΑΣΙΚΑ ΕΜΠΟΔΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΜμΕ**

Τις κυριότερες προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις, αλλά και τις προτεραιότητες για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς τους, καταγράφει νέα μελέτη το Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου Αθήνας (ΒΕΑ), σε συνεργασία με την KPMG.

Κατά την παρουσίαση της μελέτης, ο Πρόεδρος του ΒΕΑ, Κωνσταντίνος Δαμίγος, σημείωσε ότι οι θέσεις του Επιμελητηρίου πρέπει να βασίζονται σε τεκμηριωμένα δεδομένα και όχι σε εκτιμήσεις.

ΟΙ ΒΑΣΙΚΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Όπως ανέφερε, οι σημαντικότερες δυσκολίες που αναδεικνύονται είναι:

- το αυξημένο λειτουργικό κόστος
- η γραφειοκρατία
- η περιορισμένη πρόσβαση στη χρηματοδότηση
- η έλλειψη ανθρώπινου δυναμικού

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΑΙΤΗΜΑΤΑ ΤΟΥ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟΥ

Ο κ. Δαμίγος, σε ερώτηση του BnB Daily, έθεσε ως βασικά αιτήματα:

- τη διευκόλυνση της πρόσβασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στη χρηματοδότηση
- την επαναφορά ρύθμισης 120 δόσεων με διαγραφή προσαυξήσεων και χωρίς τόκους
- την ενίσχυση της τεχνικής εκπαίδευσης μέσω της αναβάθμισης των ΕΠΑΛ και των σχολών της ΔΥΠΑ

Παράλληλα, υποστήριξε ότι η έλλειψη τεχνικών αποτελεί συνέπεια της δεκαετούς οικονομικής κρίσης και της περιορισμένης στροφής των νέων προς τα τεχνικά επαγγέλματα. Στο πλαίσιο αυτό, γνωστοποίησε ότι το ΒΕΑ έχει καταθέσει σχέδιο νόμου για την αδειοδότηση περισσότερων επαγγελμάτων, επισημαίνοντας ότι στην Ελλάδα είναι αδειοδοτημένα μόλις πέντε επαγγέλματα, έναντι περίπου 120 σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

Αναφερόμενος στην αγορά εργασίας, σημείωσε ότι απαιτείται μετάβαση από την επιδότηση της ανεργίας στην επιδότηση της εργασίας, ενώ για την ηλεκτροκίνηση τόνισε ότι προτεραιότητα πρέπει να αποτελεί η εκπαίδευση των επαγγελματιών και η αναβάθμιση των δι-
κτύων πριν από την ευρεία προώθησή της.

**ΤΑ ΕΥΡΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ**

Παρουσιάζοντας τα αποτελέσματα της έρευνας, ο Κωνσταντίνος Κωτσιάκης της KPMG επισήμανε ότι το ΒΕΑ εκπροσωπεί περισσότερες από 35.000 επιχειρήσεις, ενώ οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας. Η μελέτη βασίστηκε σε δείγμα 382 επιχειρήσεων από εννέα κλάδους.

Info ΜμΕ

Το 99% των ελληνικών επιχειρήσεων απασχολεί λιγότερους από 50 εργαζόμενους
Παράγουν περίπου τα 2/3 της προστιθέμενης αξίας της οικονομίας
Το 2025 ιδρύθηκαν 76.343 νέες μικρομεσαίες επιχειρήσεις

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ

- Πρώτες ύλες: 65%
- Ενέργεια: 51%
- Μισθολογικό κόστος: 42%
- Ενοίκια: 22%

ΒΑΣΙΚΑ ΕΜΠΟΔΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

- Υψηλά επιτόκια δανεισμού: 60%
- Αυστηρά πιστοδοτικά κριτήρια: 48%
- Γραφειοκρατία: 34%
- Περιορισμένη πρόσβαση σε εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης: 17%

Παράλληλα, σχεδόν 3/4 επιχειρήσεις δηλώνουν ότι δυσκολεύονται να βρουν το κατάλληλο προσωπικό, ενώ 8/10 αναφέρουν ότι η έλλειψη εργαζομένων επηρεάζει άμεσα την παραγωγική τους δυνατότητα.

Επιπλέον, 4/10 επιχειρήσεις διατηρούν ενεργές οφειλές προς το Δημόσιο, το 22% αξιολογεί ως λίγο έως καθόλου βιώσιμη την πορεία της επιχειρήσεώς του και το 41% θεωρεί τη φορολογία ως τον σημαντικότερο κίνδυνο για την επιβιώσή της.

Η μελέτη καταλήγει ότι το ΒΕΑ μπορεί να διαδραματίσει ακόμη πιο ενεργό ρόλο στην υποστήριξη των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, μέσα από:

- την ενίσχυση της εκπροσώπησης και της διεκδίκησης
- τη δημιουργία κέντρου υποστήριξης επιχειρήσεων
- την ανάπτυξη σύγχρονων προγραμμάτων κατάρτισης
- τη στοχευμένη ενημέρωση για χρηματοδοτικά εργαλεία και επιδοτήσεις
- πρωτοβουλίες που θα ενισχύσουν τη σύνδεση των επιχειρήσεων με το διαθέσιμο ανθρώπινο δυναμικό και θα προωθήσουν την εξωστρέφεια και τη δικτύωση

Μάριος Δελατόλας
marios@notice.gr

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΓΙΑ ΤΗ
ΔΗΜΟΣΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ ΠΕΝΤΑΕΤΟΥΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ ΕΩΣ €100 ΕΚΑΤ.
ΜΕ ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗ ΡΥΘΜΙΖΟΜΕΝΗ ΑΓΟΡΑ ΤΗΣ EURONEXT ATHENS



ΕΛΑΧΙΣΤΟ ΟΡΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ €1.000 ΑΝΑ ΕΠΕΝΔΥΤΗ

ΕΝΑΡΞΗ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ:
6 ΙΟΥΛΙΟΥ 2026

ΛΗΞΗ ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ:
8 ΙΟΥΛΙΟΥ 2026

ΕΝΑΡΞΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ
ΝΕΩΝ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ:
13 ΙΟΥΛΙΟΥ 2026

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΚΥΡΙΟΙ ΑΝΑΔΟΧΟΙ & ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΚΔΟΣΗΣ



Piraeus

ΚΥΡΙΟΙ ΑΝΑΔΟΧΟΙ



ΑΝΑΔΟΧΟΙ



Αναλυτικές πληροφορίες για τη Δημόσια Προσφορά και την Εισαγωγή παρατίθενται στο από 30.06.2026 εγκεκριμένο από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς Ενημερωτικό Δελτίο, το οποίο είναι αναρτημένο στις ιστοσελίδες της Euronext Athens, της SEANERGY MARITIME HOLDINGS CORP., των Συντονιστών Κυρίων Αναδόχων και Συμβούλων Έκδοσης, των Κυρίων Αναδόχων και των Αναδόχων της Δημόσιας Προσφοράς. Η έγκριση του Ενημερωτικού Δελτίου από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς δεν θα πρέπει να νοείται ως έγκριση των ομολογιών που προσφέρονται και εισάγονται προς διαπραγμάτευση στην Κατηγορία Τίτλων Σταθερού Εισοδήματος της Ρυθμιζόμενης Αγοράς της Euronext Athens. Οι επενδυτές θα πρέπει να μελετήσουν το Ενημερωτικό Δελτίο προτού προβούν σε επενδυτική απόφαση προκειμένου να κατανοήσουν πλήρως τους δυνητικούς κινδύνους και τα οφέλη που συνδέονται με την απόφαση επένδυσης στις ομολογίες.

seanergy
more than shipping

Seanergy Maritime Holdings Corp. (Nasdaq: SHIP), Λεωφόρος Βουλιαγμένης 154, 16674 Γλυφάδα, Ελλάδα

> SARKK

ΤΟ ΠΛΑΝΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ
ΣΕ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΒΑΛΚΑΝΙΑ – ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΑ ΤΑ ΜΕΓΕΘΗ ΤΟΥ 2025

Βάσει προγραμματισμού εξελίσσεται το φετινό πλάνο ανάπτυξης και αναδιάρθρωσης του δικτύου λιανικής για την SARKK, αποκλειστικού διανομέα των προϊόντων Tommy Hilfiger και Calvin Klein. Μέχρι σήμερα έχουν ολοκληρωθεί η ανακαίνιση των καταστημάτων Tommy Hilfiger και Calvin Klein εντός του εμπορικού κέντρου Factory Outlet Αεροδρομίου, καθώς και η ανάπτυξη νέου FSS καταστήματος Calvin Klein σε νέο σημείο εντός του εμπορικού κέντρου Mediterranean Cosmos στην Θεσσαλονίκη. Παράλληλα επεκτείνεται το δίκτυο ηλεκτρονικού εμπορίου με την έναρξη λειτουργίας ηλεκτρονικών καταστημάτων του εμπορικού σήματος Calvin Klein σε Ρουμανία και Βουλγαρία, ολοκληρώνοντας την omni channel προσέγγιση και σε αυτές τις χώρες. Σημειώνεται ότι ο όμιλος έχει προβεί στο κλείσιμο δύο FSS καταστημάτων με χαμηλή απόδοση στην Τιμισοάρα Ρουμανίας στα πλαίσια της συνεχούς εξυγίανσης του δικτύου και διατήρησης της υψηλής αποδοτικότητας.

ΕΞΟΡΘΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΔΑΝΕΙΣΜΟΥ

Επίσης, στο πλαίσιο της συνεχούς παρακολούθησης και εξορθολογισμού του δανεισμού της, η εταιρεία προχώρησε τον περασμένο Φεβρουάριο σε σύναψη ομολογιακού δανείου με ομολογιούχο την Alpha Bank και τον Απρίλιο σε επέκταση της χρονικής διάρκειας του ομολογιακού δανείου της με ομολογιούχο την Eurobank, για 2 χρόνια, με βελτιωμένους όρους.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Σημειώνεται ότι πέρυσι ο όμιλος είχε πραγματοποιήσει επενδύσεις, με έμφαση στην ανακαίνιση καταστημάτων του δικτύου.

- Λειτουργία νέου καταστήματος Calvin Klein, εντός του εμπορικού κέντρου River West
- Ανακαίνιση του FSS καταστήματος Calvin Klein στην Πάτρα
- Ανακαίνιση του Outlet καταστήματος Tommy Hilfiger, εντός του εμπορικού κέντρου Fashion House Military στο Βουκουρέστι
- Ανακαίνιση του Outlet καταστήματος Calvin Klein, εντός του εμπορικού κέντρου Fashion House Military στο Βουκουρέστι
- Ανακαίνιση του FSS καταστήματος Tommy Hilfiger, εντός του εμπορικού κέντρου Mall of Sofia, στη Σόφια
- Ανανέωση της πλατφόρμας των ηλεκτρονικών καταστημάτων της εταιρείας

ΓΙΑΤΙ ΥΠΟΧΩΡΗΣΑΝ ΤΖΙΡΟΣ ΚΑΙ ΚΕΡΔΗ

Ο κύκλος εργασιών υποχώρησε ελαφρώς κατά 2,2%, στα €127,86 εκατ. Σύμφωνα με τη διοίκηση, η μεταβολή αυτή, η οποία προέρχεται στο μεγαλύτερο της μέρος από το κανάλι της χονδρικής, οφείλεται κυρίως στην αλλαγή της καταναλωτικής συμπεριφοράς, προερχόμενη από τις συνεχιζόμενες πληθωριστικές πιέσεις και την αβεβαιότητα που επικρατεί στο διεθνές οι-

κονομικό περιβάλλον λόγω των γεωπολιτικών εξελίξεων.

Προσθέτει πάντως ότι "η μείωση αυτή δεν κρίνεται ανησυχητική, καθώς κινείται εντός των γενικότερων τάσεων της αγοράς λιανικής ένδυσης και υπόδησης και δεν επηρεάζει σημαντικά τη χρηματοοικονομική θέση και τις αναπτυξιακές προοπτικές του ομίλου".

Ανάλογη ήταν η υποχώρηση για το μικτό αποτέλεσμα του Ομίλου (κατά 3,13%), ενώ μείωση κατέγραψαν και τα προ φόρων κέρδη του ομίλου, κατά περίπου 15%.

DATA - ΟΜΙΛΟΣ (σε €χιλ.)

Πωλήσεις

2025: 127.863
2024: 130.765
2023: 101.147
2022: 86.726
2021: 63.461

Μικτό αποτέλεσμα

2025: 55.246
2024: 56.876
2023: 41.186
2022: 35.908
2021: 26.559

Κέρδη προ φόρων

2025: 16.697
2024: 19.631
2023: 16.071
2022: 13.937
2021: 9.658

Καθαρά κέρδη

2025: 13.266
2024: 15.616
2023: 12.514
2022: 10.628
2021: 7.386

ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ & ΤΑΜΕΙΟ

Από την άλλη πλευρά, μειώθηκε σημαντικά ο συνολικός δανεισμός του ομίλου, στα €3,03 εκατ. από €9,27 εκατ. το 2024, ενώ τα ταμειακά διαθέσιμα στα τέλη της περασμένης χρονιάς αυξήθηκαν στα €17,51 εκατ. έναντι €14,63 εκατ. έναν χρόνο πριν.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr



Γρηγόρης
Σαράντης,
Πρόεδρος
& CEO,
Κυριάκος
Σαράντης,
Αντιπρό-
εδρος,
SARKK



FOOD FORWARD

From Farm to Future

Το μεγαλύτερο συνέδριο για τον κλάδο
των Τροφίμων & Ποτών **επιστρέφει**

2 SEASON

5-6 Νοεμβρίου 2026
HYATT REGENCY THESSALONIKI



ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΗΣ



NOTICE

CONTENT & SERVICES

POWERED BY

FORUM S.A.
TRADE SHOWS • PUBLICATIONS

Για περισσότερες πληροφορίες:



ΜΕ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ

ESE
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΕΙΑ ΣΥΝΕΡΓΕΙΑΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

ΙΠΕ
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ ΕΛΛΑΔΑΣ

50
YEARS OF SERVICE
SEVE
SEVEN CORPORATE MANAGEMENT

ΕΕΕΤ
1932

> ΕΡΕΥΝΑ ΕΥ

ΣΕ ΡΥΘΜΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΚΑΙ ΠΡΟΣΛΗΨΕΩΝ ΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΠΑΡΑ ΤΗΝ ΑΥΞΗΜΕΝΗ ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ

Συγκρατημένα αισιόδοξοι παραμένουν οι Έλληνες και Ελληνίδες επιχειρηματίες και προγραμματίζουν προσλήψεις και επενδύσεις. Ωστόσο προβληματίζονται για το νομικό και κανονιστικό πλαίσιο, τις ελλείψεις καταρτισμένου ανθρώπινου δυναμικού και το κόστος εργασίας. Αυτά είναι μερικά από τα ευρήματα της δεύτερης έκδοσης της έρευνας επιχειρηματικότητας της EY Ελλάδος, EY Entrepreneurship Barometer Ελλάδα 2026.

Σημειώνεται ότι η έρευνα πραγματοποιήθηκε μεταξύ 2 Φεβρουαρίου και 9 Μαρτίου 2026 σε δείγμα 167 Ελλήνων επιχειρηματιών, στο πλαίσιο ευρύτερου ερευνητικού προγράμματος της EY σε 14 χώρες της Βόρειας, Κεντρικής και Νοτιοανατολικής Ευρώπης και της ευρύτερης περιφέρειας (Βουλγαρία, Δανία, Ελλάδα, Καζακστάν, Κροατία, Μάλτα, Ουγγαρία, Πολωνία, Ρουμανία, Σερβία, Σλοβακία, Σουηδία, Τουρκία και Τσεχία).

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ - ΑΙ

Οι επιχειρηματίες στη χώρα μας αναγνωρίζουν τον καθοριστικό ρόλο της καινοτομίας στην ανάπτυξη των επιχειρήσεών τους, και εμφανίζονται πιο πρόθυμοι να ενσωματώσουν σύγχρονες τεχνολογίες, σε σύγκριση με άλλες χώρες του δείγματος: 83% αναφέρουν αυξημένη αξιοποίηση του ΑΙ και της μηχανικής μάθησης κατά το τελευταίο δωδεκάμηνο, έναντι 76% στο συνολικό δείγμα της έρευνας.

Οι επενδύσεις στην Τεχνητή Νοημοσύνη και σε άλλες ψηφιακές τεχνολογίες παραμένουν περιορισμένες, με τρεις στους πέντε επιχειρηματίες να αναφέρουν ότι τα τελευταία τρία χρόνια είτε επένδυσαν έως €25.000 (39%), είτε δεν πραγματοποίησαν καμία σχετική επένδυση (20%).

Παρόλα αυτά, ιδιαίτερα ενθαρρυντική είναι η βελτίωση κατά 8 ποσοστιαίες μονάδες του συνολικού ποσοστού (18%) όσων δήλωσαν ότι έχουν επενδύσει από €100.001 έως €250.000 (8% από 5% το 2025) και πάνω από €250.000 (10% από 5% το 2025).

ΤΑ ΕΜΠΟΔΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Σε σύγκριση με την προηγούμενη χρονιά, οι συμμετέχοντες από την Ελλάδα εμφανίζονται λιγότερο αισιόδοξοι για τη συνολική πορεία του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Ωστόσο, το επίπεδο αισιοδοξίας τους εξακολου-



Ευτυχία Κασελάκη, Εταίρος EY Ελλάδος, Επικεφαλής του τομέα EY Private στην Ελλάδα και Επικεφαλής Organization, Change and People Consulting

θεί να υπερβαίνει τον μέσο όρο των χωρών που συμμετείχαν στην έρευνα. Παράλληλα, παρά τις προσπάθειες ψηφιοποίησης του δημόσιου τομέα, η γραφειοκρατία και η πολυπλοκότητα του ρυθμιστικού περιβάλλοντος (78%) αναδεικνύονται ως το πιο σημαντικό εμπόδιο για την επιχειρηματικότητα στη χώρα.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΜΕ ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΟΝ ΨΗΦΙΑΚΟ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ

Όσον αφορά τα επενδυτικά τους σχέδια, δηλώνουν μεγαλύτερη προθυμία να επενδύσουν μέσα στους επόμενους 12 μήνες, σε σχέση με τους επιχειρηματίες των υπόλοιπων χωρών της έρευνας. Το ενδιαφέρον τους στρέφεται, κυρίως, σε βραχυπρόθεσμες επενδύσεις που σχετίζονται με τον ψηφιακό μετασχηματισμό, όπως οι αναβαθμίσεις ή νέες εφαρμογές πληροφοριακών συστημάτων και λογισμικού (63%). Η χρηματοδότηση των επενδύσεων προέρχεται, κυρίως, από ίδιους πόρους, με το 66% των επιχειρήσεων να βασίζονται στην επανεπένδυση κερδών και ιδίων κεφαλαίων.

ΣΥΝΕΧΙΖΟΝΤΑΙ ΟΙ ΠΡΟΣΛΗΨΕΙΣ, ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΖΕΙ ΤΟ ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ

Παρότι οι προοπτικές ενίσχυσης της απασχόλησης παραμένουν θετικότερες σε σχέση με τον μέσο όρο των χωρών που συμμετείχαν στην έρευνα, καταγράφεται μεγαλύτερη συγκράτηση σε σχέση με το 2025. Η πρόθεση για προσλήψεις περισσότερων εργαζόμενων πλήρους απασχόλησης εξακολουθεί να κυριαρχεί (53%), ενώ ενισχύεται και το ενδιαφέρον για συνεργασία με εξωτερικούς συνεργάτες, το οποίο ανέρχεται στο 20%, από 14% το 2025.

Η ανεύρεση ταλέντου με απαραίτητες δεξιότη-



Γιώργος Παπαδημητρίου, Διευθύνων Σύμβουλος EY Ελλάδος

τες αποτελεί την κυριότερη δυσκολία κατά την πρόσληψη εργαζόμενων για το 69% των ερωτηθέντων, ενώ ως σημαντικότερη πρόκληση στη διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού για το 2026 αναδεικνύεται το εργατικό κόστος και η προσφορά ανταγωνιστικών αμοιβών και παροχών, σύμφωνα με το 52% (45% το 2025).

ΑΠΟ ΤΗΝ ΠΡΟΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ

Σχολιάζοντας τα ευρήματα της έρευνας, ο Γιώργος Παπαδημητρίου, Διευθύνων Σύμβουλος της EY Ελλάδος, δήλωσε: "Οι επιχειρηματίες στην Ελλάδα φαίνεται ότι πλέον περνούν αποφασιστικά από την πρόθεση στην υλοποίηση. Σε ένα περιβάλλον που καθορίζεται από το κανονιστικό πλαίσιο, τις πληθωριστικές πιέσεις στο κόστος και την έλλειψη ταλέντου, η επιτυχία εξαρτάται ολοένα και περισσότερο από πειθαρχημένες επενδύσεις, λειτουργική αποδοτικότητα και την ικανότητα μετατροπής των εκάστοτε στρατηγικών σχεδίων, σε εφαρμόσιμες και συνεπείς δράσεις".

Η Ευτυχία Κασελάκη, Εταίρος της EY Ελλάδος, Επικεφαλής του τομέα EY Private στην Ελλάδα και Επικεφαλής Organization, Change and People Consulting, σημείωσε: "Οι προκλήσεις και οι κίνδυνοι που δημιουργεί το σημερινό ρευστό παγκόσμιο περιβάλλον, σε συνδυασμό με την ανάγκη μετάβασης της οικονομίας μας σε ένα νέο παραγωγικό μοντέλο, δεν αφήνουν περιθώρια εφησυχασμού για τις ελληνικές επιχειρήσεις. Σήμερα, καλούνται να προχωρήσουν ακόμη πιο δυναμικά στον μετασχηματισμό τους και να επενδύσουν σε τεχνητή νοημοσύνη και ανθρώπινη ευφυΐα, αλλά και σε ευέλικτες δομές που διευκολύνουν την καινοτομία, προκειμένου να εξασφαλίσουν τη μακροπρόθεσμη ανθεκτικότητά τους".

> ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΠΟΥ ΚΟΛΛΑΝΕ ΤΑ DEALS ΚΑΙ Η ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΩΝ ΣΤΗ ΧΩΡΑ ΜΑΣ

Τις ευκαιρίες και προκλήσεις στη χώρα μας γύρω από την επιχειρηματικότητα, την απασχόληση και την προσαρμογή των εταιρειών στις νέες τεχνολογίες, ανέδειξε πάνελ που πραγματοποιήθηκε με αφορμή την παρουσίαση της έρευνας της ΕΥ Ελλάδος, [ΕΥ Entrepreneurship Barometer Ελλάδα 2026](#), την οποία συντόνισε ο Γιώργος Παπαδημητρίου, Διευθύνων Σύμβουλος της ΕΥ Ελλάδος.

**ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ
Η ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ**

Αναφορικά με την επιχειρηματικότητα στη χώρα μας, ο Μάρκος Βερέμης, Εταίρος στην Big Pi Venures και συνιδρυτής της Upstream, ανέφερε ότι το πρόβλημα για τις επενδύσεις που γίνονται στην Ελλάδα είναι αφενός μεν ότι κατευθύνονται κατά βάση κυρίως σε Κατασκευές/Real Estate και Τουρισμό, αφετέρου ότι αποτελούν μόλις το 25% του ΑΕΠ ενώ ο αντίστοιχος μέσος όρος στην Ευρώπη είναι πάνω από το 50%.

Υπογράμμισε ότι η Ελλάδα έχει ένα σοβαρό δομικό πρόβλημα τονίζοντας ότι "το 95% επιχειρήσεων είναι κάτω των 10 ατόμων. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να μην μπορούν να γίνουν παραγωγικές, ούτε να καινοτομήσουν, ώστε να γίνουν πιο ανταγωνιστικές σε διεθνές επίπεδο. Αυτό αποτυπώνεται και στην παραγωγικότητα, όπου η Ελλάδα βρίσκεται στο 54% - μαζί με... άγριες υπερωρίες - σε σχέση με την Ευρώπη, ενώ χωρίς αυτές είμαστε πολύ χαμηλότερα, στο 44%".

Σύμφωνα με τον ίδιο, στρατηγικός στόχος για τη χώρα μας θα έπρεπε να είναι η αύξηση της παραγωγικότητας, με μεγαλύτερες μονάδες. Έκανε αναφορά στην έρευνα της ΕΥ, σύμφωνα με την οποία 7 στους 10 δεν ενδιαφέρονται να συνεργαστούν, ενώ η αντίστοιχη αναλογία στις ΗΠΑ είναι μόλις 1 στους 10.

**Η ΕΛΛΑΔΑ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ
BUSINESS PLAN**

Ο Βασίλης Κάτσος, Πρόεδρος και συνιδρυτής της VNK Capital, υποστήριξε ότι "έχουμε την τάση, ως επιχειρηματίες, να είμαστε γκρινιάρηδες, ωστόσο είμαστε πολύ καλύτερα σε σχέση με 10 και 20 χρόνια πριν. Το επιχειρηματικό περιβάλλον είναι πιο υγι-



Από αριστερά: Γιώργος Παπαδημητρίου, Διευθύνων Σύμβουλος, ΕΥ Ελλάδος - Μάρκος Βερέμης, εταίρος στην Big Pi Venures και συνιδρυτής της Upstream - Βασίλης Κάτσος, πρόεδρος και συνιδρυτής, VNK Capital - Θεόδωρος Φέσσας, πρόεδρος, Quest Συμμετοχών

ές, το τραπεζικό σύστημα λειτουργεί, ενώ υπάρχει πιο φιλική αντιμετώπιση σε επενδύσεις που δημιουργούν προστιθέμενη αξία στη χώρα". Πρόσθεσε ότι "αν άλλαζα κάτι θα ήταν η χώρα μας να αποκτήσει ένα business plan: τί θέλουμε και τί όχι, τί θέλουμε να ενισχύσουμε και τί όχι", ενώ τόνισε ότι "μαζική ανάπτυξη σε όλους τους κλάδους δεν γίνεται. Θα πρέπει να επιλέξουμε στη λογική δημιουργία εθνικών πρωταθλητών".

ΔΟΜΙΚΟ ΖΗΤΗΜΑ Η ΠΟΛΥΝΟΜΙΑ

Για τον Θεόδωρο Φέσσα, Πρόεδρο της Quest Συμμετοχών, ένα από τα δομικά θέματα της χώρας είναι η πολυνομία, η οποία δεν βοηθάει την επιχειρηματικότητα και κυρίως το μέγεθος μιας επιχείρησης.

**ΝΕΕΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ: ADOPTERS,
ΟΧΙ CREATORS**

Σχετικά με τη διείσδυση των νέων τεχνολογιών, ο κ. Βερέμης τόνισε ότι "δεν πρέπει να χάσουμε τη νέα τεχνολογική επανάσταση, το AI. Αυτό που είδαμε από προηγούμενες τεχνολογικές επαναστάσεις είναι πως δεν είναι απαραίτητο να είσαι δημιουργός για να εκμεταλλευτείς τις νέες τεχνολογίες, αλλά κυρίως να μπορέσεις να τις αξιοποιήσεις πιο γρήγορα".

Ο κ. Βερέμης πρόσθεσε ότι "εμείς πρέπει να είμαστε σε full alert. Να είμαστε adopters γρήγοροι όχι creators. Όχι σε σχολεία και πανεπιστήμια, αλλά στις μεγάλες εταιρείες. Από την πλευρά του, προς αυτή την κατεύθυνση το κράτος πρέπει να κάνει ό,τι μπορεί για να βοηθήσει, όχι μόνο τις μεγάλες αλλά και τις μεσαίες εταιρείες".

ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΟ ΧΑΜΗΛΟ TICKET

Τον επικεφαλής της VNK προβληματίζει η εικόνα των ελληνικών επιχειρήσεων στην υιοθέτηση των νέων τεχνολογιών, όπως αυτή αποτυπώθηκε στην έρευνα της ΕΥ. Ανέφερε ότι "είναι πρόβλημα η μέση επένδυση (ticket) της τάξης των €25 χιλ. στην Τεχνητή Νοημοσύνη, όταν η χρήση της στην παραγωγική διαδικασία θα έπρεπε να είναι κορυφαία προτεραιότητα για τις εταιρείες. Το AI δεν σημαίνει ότι θα γλυτώσεις ανθρώπινο δυναμικό, αλλά ότι θα μπορείς να το αξιοποιήσεις καλύτερα. Να κάνεις upskilling να δημιουργήσεις φυτώριο ανθρώπων και να καταφέρεις να τους κρατήσεις".

ΣΥΝΑΓΕΡΜΟΣ

Σχετικά με τις νέες τεχνολογίες ο κ. Φέσσας επισήμανε ότι η υιοθέτησή τους "έχει σημαίνει συναγερμό σε επιχειρήσεις όπως εμάς.

Το θέμα είναι πως θα αντιδράσουμε, καθώς η Τεχνητή Νοημοσύνη εξελίσσεται ταχύτατα". Αναφέρθηκε στο παράδειγμα της Uni Systems η οποία "ενώ πέρυσι έκανε πολλές προσλήψεις, φέτος δεν προσέλαβε κανέναν, δείχνοντας τη νοοτροπία της διοίκησης, πρώτα να λύσει το πρόβλημα και μετά να προχωρήσει σε νέες προσλήψεις, κάτι που βλέπουμε και στο εξωτερικό".

Ο... ΜΕΤΑΒΟΛΙΣΜΟΣ

Ο κ. Βερέμης υπογράμμισε το υψηλό μορφωτικό επίπεδο των Ελλήνων, με τη χώρα μας να ξεχωρίζει στην Ευρώπη, συμπληρώνοντας ότι "δεν κάνουν κάτι στραβό οι υπάλληλοι αλλά οι εταιρείες. Αυτές έχουν ευθύνη να... μεταβολίζουν την πρώτη ύλη σε παραγωγικότητα. Δυστυχώς, δεν είναι στη νοοτροπία των επιχειρήσεων και αυτό φαίνεται στο ποσοστό αυτών που επενδύουν σε εκπαίδευση των εργαζομένων και στο R&D, έναν τομέα που είμαστε ουραγοί".

Η "ΜΗΤΕΡΑ ΤΩΝ ΜΑΧΩΝ"

Σύμφωνα με τον κ. Κάτσο η μάχη του ταλέντου θα είναι η "μητέρα των μαχών" τα επόμενα χρόνια. Στα "πέτρινα χρόνια" για τη χώρα μας χάσαμε μια γενιά στελεχών "σε μία εποχή που βάζαμε... γκολ στα Βαλκάνια", μια γενιά Ελλήνων επιστημόνων οδηγήθηκε στο εξωτερικό. Τα τελευταία χρόνια έχει ξεκινήσει ένα brain gain αλλά θα πρέπει να επιταχυνθούν οι ρυθμοί επιστροφής του δυναμικού αυτού στην Ελλάδα.

Αναφορικά με το ελληνικό ταλέντο ο κ. Φέσσας σημείωσε ότι "μπορεί η χώρα μας να αξιοποιήσει καλύτερα τα ταλέντα μας. Είμαι αι-

σιόδοξος ότι μπορούμε να προσαρμοστούμε, αλλά πρέπει να συνεννοηθούμε".

ΠΡΟΣΦΟΡΟ ΕΔΑΦΟΣ ΓΙΑ DEALS

Σχετικά με τα deals ο κ. Βερέμης εκτίμησε ότι η AI θα βοηθήσει τις εξαγορές συγχωνεύσεις σε διάφορους τομείς, όπως είναι π.χ. τα λογιστικά γραφεία, τα τουριστικά γραφεία, τα logistics, τα ξενοδοχεία κ.ά., υπό την καθοδήγηση ενός private equity όπως έγινε σε άλλες αγορές. "Πρέπει να καταλάβουν οι επιχειρηματίες ότι θα χάνουν αν παίζουν μόνοι τους. Αντίθετα θα κερδίσουν αν γίνουν μέτοχοι μιας μεγαλύτερης επιχείρησης", κάτι που συμβαίνει κατά κόρον στις ΗΠΑ όπου η νοοτροπία είναι "μεγαλύτερα σχήματα με συνεταιίρους".

Κατέληξε λέγοντας ότι στην Ελλάδα υπάρχει πρόσφορο έδαφος για συνενώσεις, τόσο με την παρουσία της EATE, όσο και αρκετών private equities που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια.

ΠΙΟ ΨΗΛΑ ΣΤΗΝ ΑΤΖΕΝΤΑ ΟΙ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ

Ο κ. Κάτσος παραδέχτηκε ότι "δεν έχουμε ισχυρές μονάδες στην Ελλάδα, ωστόσο εάν πολλοί επιχειρηματίες δεν αποφασίσουν να μεγαλώσουν τις εταιρείες τους με ευρύτερα σχήματα, θα έχουν προβλήματα στο μέλλον. Ωστόσο στο θέμα των M&As, δεν υπάρχουν μόνο οι εξαγορές, αλλά και οι συγχωνεύσεις, κάτι το οποίο δεν το αγγίζουμε ενώ θα έπρεπε να είναι βασικό σημείο της ατζέντας στις συζητήσεις".

Για τις εξαγορές-συγχωνεύσεις, ο κ. Κάτσος υπογράμμισε ότι παραδείγματα όπως π.χ. ο

Γερμανός, τα Goody's, ο κλάδος της Υγείας, ο τομέας του software, έδειξαν ότι οι συνενώσεις δυνάμειν μπορεί να έχουν πολύ καλά αποτελέσματα. Πρόσθεσε πάντως ότι τα deals δεν μπορούν να επιβληθούν από κίνητρα όπως η φοροελάφρυνση – σημαντικό είναι ο ρόλος του επισπεύδοντα της διαδικασίας. "Ποιος θα περίμενε ότι funds θα επένδυαν σε... σουβλατζίδικα ή φαρμακεία; Πρέπει να προετοιμαζόμαστε για την επόμενη μέρα" κατέληξε.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ... ΑΝΑΓΚΗΣ

Τέλος, ο επικεφαλής της Quest Συμμετοχών, τόνισε ότι "διαχρονικό ζήτημα στο επιχειρείν στη χώρα μας ήταν να έχει κάποιος την πρωτοβουλία να δημιουργήσει, όχι μόνο να ασχολείται με τους ισολογισμούς", συμπληρώνοντας ότι "στην Ελλάδα αναπτύχθηκε επιχειρηματικότητα... ανάγκης".

Ο κ. Φέσσας στάθηκε στον... ατομικισμό του Έλληνα, ο οποίος θεωρεί ότι το ανεξάρτητο επιχειρηματικό περιβάλλον είναι καλύτερο, σε σχέση με ένα δομημένο με στελέχη. "Είναι κάτι όμως που ξεκινά από την οικογένεια, δεν μπορείς να αποβάλεις τη νοοτροπία πολλών ετών που εστιάζει στη σταθερότητα μιας εργασίας. Με μια συνεργασία, υπάρχει ο φόβος ότι θα βρεθείς... κάτω από τον συντάξιρό σου". Τα deals προχωρούν μόνο όταν κάποιοι επιχειρηματίες διαπιστώνουν ότι το μοντέλο τους δεν είναι πια βιώσιμο, σύμφωνα με τον ίδιο.

Μάκης Αποστόλου
makis@notice.gr

> JTI HELLAS ΔΙΑΚΡΙΘΗΚΕ ΜΕ ΤΟ ΠΡΩΤΟ ΣΗΜΑ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Η JTI Hellas έλαβε το Σήμα Διαφορετικότητας από το Υπουργείο Κοινωνικής Συνοχής και Οικογένειας, έπειτα από αξιολόγηση επιχειρήσεων του ιδιωτικού τομέα ως προς τις πολιτικές διαφορετικότητας που εφαρμόζουν. Σύμφωνα με την ανακοίνωση, η JTI Hellas ήταν η μοναδική εταιρεία του κλάδου της που διακρίθηκε με το συγκεκριμένο σήμα.



Το Σήμα Διαφορετικότητας απονεμήθηκε για πρώτη φορά σε 41 μεγάλες επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα, στο πλαίσιο εκδήλωσης που

διοργάνωσε το Υπουργείο Κοινωνικής Συνοχής και Οικογένειας στο Βυζαντινό και Χριστιανικό Μουσείο, στις 18 Ιουνίου 2026.

> ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ

ΕΠΕΝΔΥΕΙ ΣΤΗ ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ
ΜΕ ΤΟ FUTUREADY INTERNSHIP PROGRAM

Η Παπαστράτος ανακοίνωσε το FutuReady Internship Program, ένα νέο αμειβόμενο πρόγραμμα πρακτικής άσκησης που απευθύνεται σε τελειόφοιτους φοιτητές και πρόσφατους αποφοίτους. Οι αιτήσεις υποβάλλονται έως την 1η Αυγούστου μέσω της ειδικής ιστοσελίδας του προγράμματος.

Το πρόγραμμα ξεκινά την 1η Οκτωβρίου και έχει διάρκεια έως έξι μήνες. Οι συμμετέχοντες θα ενταχθούν στον οργανισμό της Παπαστράτος, όπου θα εργαστούν δίπλα σε στελέχη της εταιρείας, συμμετέχοντας σε έργα των τμημάτων Marketing, Commercial, Finance, People & Culture, καθώς και των Operations στο εργοστάσιο της εταιρείας στον Ασπρόπυργο.

ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Σύμφωνα με την εταιρεία, το πρόγραμμα έχει σχεδιαστεί ως μια ολοκληρωμένη εμπειρία επαγγελματικής ανάπτυξης, συνδυάζοντας πρακτική εμπειρία με συνεχή καθοδήγηση από managers και mentors. Παράλληλα, οι συμμετέχοντες θα παρακολουθήσουν εκπαιδευτικές δράσεις που εστιάζουν στην ανάπτυξη επαγγελματικών και ψηφιακών δεξιοτήτων, με έμφαση στην εξοικείωση με την τεχνητή νοημοσύνη, την ανάπτυξη κριτικής



σκέψης, επιχειρηματικής αντίληψης και συνεργατικών δεξιοτήτων.

ΠΟΥ ΘΑ ΥΛΟΠΟΙΗΘΕΙ

Το FutuReady Internship Program θα υλοποιηθεί στις εγκαταστάσεις της Παπαστράτος στον Ασπρόπυργο με υβριδικό μοντέλο εργασίας, ενώ οι συμμετέχοντες θα έχουν, σύμφωνα με την ανακοίνωση, τη δυνατότητα να γνωρίσουν τις διεθνείς πρακτικές της Philip Morris International.

Η πρωτοβουλία έχει ορίζοντα πενταετίας και επικεντρώνεται στους άξονες της εκπαίδευσης, της απασχόλησης και της κοινωνίας. Στο πλαίσιο του FutuReady Greece, η εταιρεία έχει ήδη ανακοινώσει σειρά δράσεων, μεταξύ των οποίων στρατηγική συνεργασία

με το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, η οποία περιλαμβάνει υποτροφίες για φοιτητριες και φοιτητές του Τμήματος Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας, προγράμματα ανάπτυξης δεξιοτήτων και επαγγελματικής ετοιμότητας για 1.000 νέες και νέους, καθώς και πρόγραμμα ενίσχυσης εκπαιδευτικών υποδομών της χώρας.

"ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ"

Η Μαρία Πατακιούτη, Γενική Διευθύντρια Ανθρώπων και Κουλτούρας της Παπαστράτος και Ν.Α. Ευρώπης της Philip Morris International, δήλωσε: "Στην Παπαστράτος πιστεύουμε ότι η επένδυση στη νέα γενιά είναι επένδυση στο μέλλον. Μέσα από το FutuReady Greece, και με αφορμή τον εορτασμό των 95 χρόνων παρουσίας της εταιρείας στην Ελλάδα, δημιουργούμε ευκαιρίες που συνδέουν τη γνώση με την πράξη και δίνουν στους νέους και τις νέες πραγματικό ρόλο, ουσιαστική εμπειρία και δεξιότητες για το επόμενο επαγγελματικό τους βήμα. Το FutuReady Internship Program είναι μία τέτοια ευκαιρία, σχεδιασμένη για να στηρίξει νέους ανθρώπους στην αρχή της διαδρομής τους και να τους βοηθήσει να εξελιχθούν μέσα σε ένα σύγχρονο, δυναμικό και διεθνές περιβάλλον".

> STOIXIMAN

ΔΩΡΙΣΕ 20 ΑΓΩΝΙΣΤΙΚΑ ΣΚΑΦΗ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΙΣΤΙΟΠΛΟΪΚΗ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ

Η Stoiximan, μέσω της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής, προχώρησε στη δωρεά 20 αγωνιστικών σκαφών προς την Ελληνική Ιστιοπλοϊκή Ομοσπονδία, με στόχο την ενίσχυση της ελληνικής ιστιοπλοΐας και τη δημιουργία νέων δυνατοτήτων για τους αθλητές της επόμενης γενιάς. Η δωρεά περιλαμβάνει 10 σκάφη τύπου Optimist και 10 σκάφη τύπου ILCA, τα οποία θα φιλοξενούνται στο Athens International Sailing Centre και θα αξιοποιούνται από τις εθνικές ομάδες, καθώς και στα προπονητικά camp της Ομοσπονδίας. Παράλληλα, θα καλύπτουν ανάγκες αθλητών και αθλητριών από την περιφέρεια και τα νησιά, περιοχές όπου η πρό-

σβαση στον απαραίτητο εξοπλισμό και στις κατάλληλες συνθήκες προπόνησης εξακολουθεί να αποτελεί σημαντική πρόκληση.

Ο CEO της Stoiximan, Νίκος Φλίγκος, δήλωσε μεταξύ άλλων: "Η σχέση της Stoiximan με τον ελληνικό αθλητισμό έχει χτιστεί διαχρονικά πάνω στην εμπιστοσύνη, τη συνέπεια και τη βαθιά πεποίθηση ότι κάθε αθλητής αξίζει να έχει τις προϋποθέσεις για να εξελίξει το ταλέντο του. Η συγκεκριμένη πρωτοβουλία αντανακλά ακριβώς αυτή τη φιλοσοφία. Θέλουμε περισσότερα παιδιά, από κάθε περιοχή της Ελλάδας, να έχουν πρόσβαση στις ίδιες ευκαιρίες προπόνησης και εξέλιξης."

> M&As

ΤΑ ΜΕΓΑ-DEALS ΑΝΩ ΤΩΝ \$10 ΔΙΣ. ΕΚΤΟΞΕΥΣΑΝ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΣΕ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΥΨΗΛΟ

Η εκρηκτική αύξηση των συμφωνιών M&A αξίας άνω των \$10 δις. οδήγησε την παγκόσμια αγορά σε ιστορικό υψηλό κατά το α' εξάμηνο του 2026, καθώς πολλές επιχειρήσεις αξιοποίησαν το ευνοϊκότερο κανονιστικό περιβάλλον.

ΤΙ ΔΕΙΧΝΟΥΝ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Σύμφωνα με στοιχεία της LSEG, η συνολική αξία των συμφωνιών που ανακοινώθηκαν κατά τους πρώτους έξι μήνες του έτους ανήλθε στο υψηλότερο επίπεδο για το συγκεκριμένο διάστημα από το 1980. Αντίθετα, ο αριθμός των συμφωνιών μειώθηκε στο χαμηλότερο επίπεδο των τελευταίων 6 ετών.

DATA Α' ΕΞΑΜΗΝΟΥ 2026

Αξία συμφωνιών: \$2,8 τρισ. (+48%)
Αριθμός συμφωνιών: 24.000 (-9%)

ΠΟΙΕΣ ΗΤΑΝ ΟΙ ΑΙΤΙΕΣ

Καθοριστικό ρόλο διαδραμάτισαν τα λεγόμενα "mega-deals". Συνολικά πραγματοποιήθηκαν 47 συμφωνίες αξίας άνω των \$10 δις., συνολικής αξίας άνω των \$1,3 τρισ., αντιπροσωπεύοντας σχεδόν το 50% της συνολικής αξίας των παγκόσμιων συναλλαγών. Μεταξύ των μεγαλύτερων συμφωνιών συγκαταλέγονται η εξαγορά της Dominion Energy από την NextEra Energy έναντι \$66,8 δις. και της Cursor από την SpaceX έναντι περίπου \$60 δις.

Στελέχη μεγάλων τραπεζών επισημαίνουν ότι οι επιχειρήσεις αξιοποιούν την ισχυρή διαθεσιμότητα χρηματοδότησης για την απόκτηση στρατηγικών περιουσιακών στοιχείων, ενώ οι επενδυτές αποδίδουν πλέον μεγαλύτερη αξία στις εταιρείες με μεγαλύτερη κλίμακα δραστηριοτήτων και σαφή στρατηγική κατεύθυνση.

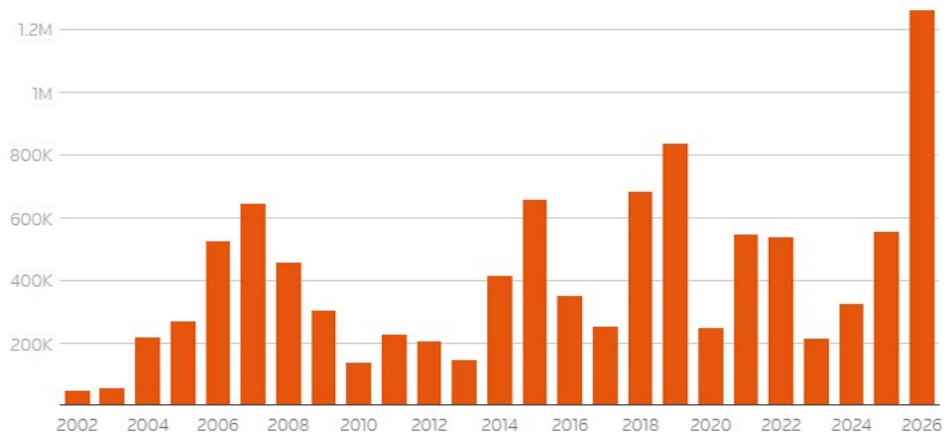
Ο κλάδος της τεχνολογίας διατήρησε την πρώτη θέση στις συμφωνίες M&A, με συνολική αξία \$649 δις.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΚΑΝΟΝΙΣΤΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ

Στην ενίσχυση της δραστηριότητας συμβάλλει και το ευνοϊκότερο κανονιστικό περιβάλλον. Στην Ευρώπη εξετάζονται αλλα-

Record megadeals in first half drive global M&A

Highest ever value of \$10bn+ deals to June 29



Note: Value (Mil, \$)

Source: LSEG | Anousha Sakoui



γές που θα διευκολύνουν τη δημιουργία ισχυρών επιχειρηματικών ομίλων, ενώ στις Ηνωμένες Πολιτείες τραπεζικά στελέχη εκτιμούν ότι η κυβέρνηση του Donald Trump εμφανίζεται περισσότερο θετική απέναντι σε μεγάλες συγχωνεύσεις. Αντίστοιχα, στην Ιαπωνία αναμένεται αύξηση των συμφωνιών, καθώς οι επιχειρήσεις

διαθέτουν υψηλά ταμειακά διαθέσιμα και ενθαρρύνονται από αλλαγές στην εταιρική διακυβέρνηση.

Παράλληλα, καταγράφεται ιστορικά υψηλός αριθμός εταιρικών διαχωρισμών, καθώς πολλές επιχειρήσεις αναδιαμορφώνουν τη δομή τους για μεγαλύτερη στρατηγική εστίαση.

> EUROBANK – MASTERCARD

ΕΠΕΚΤΕΙΝΟΥΝ ΤΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΤΟΥΣ

Την επέκταση της πολυετούς στρατηγικής συνεργασίας τους ανακοίνωσαν Eurobank και Mastercard, εγκαινιάζοντας νέο κεφάλαιο το οποίο συνδυάζει την καινοτομία στις πληρωμές με ένα ολοκληρωμένο οικοσύστημα υπηρεσιών, εμπειριών και προνομίων για τους πελάτες της τράπεζας.

ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΤΑΙ

Στο πλαίσιο της συμφωνίας, η Eurobank θα εκδίδει κάρτες πληρωμών για ιδιώτες και επιχειρήσεις με σήμα Mastercard, παρέχοντας πρόσβαση στο παγκόσμιο δίκτυο αποδοχής της Mastercard, σε προηγμένες λύσεις ασφάλειας και σε σύγχρονες τεχνολογίες πληρωμών.

Παράλληλα, οι δύο οργανισμοί επεκτείνουν τη συνεργασία τους πέρα από τις πληρωμές, διευρύνοντας το οικοσύστημα εμπειριών και προνομίων που αναπτύσσουν για τους καταναλωτές. Μέσω της πλατφόρμας Priceless, οι κάτοχοι καρτών αποκτούν πρόσβαση σε δίκτυο εμπειριών με βάση τα ενδιαφέροντά τους, σε τομείς όπως η μουσική, ο κι-



Ιάκωβος
Γιαννακλής,
Αναπληρωτής
Διευθύνων
Σύμβουλος
- Επικεφαλής
Retail
& Digital
Banking,
Eurobank

νηματογράφος, ο αθλητισμός και η ψυχαγωγία, σε περισσότερους από 35 προορισμούς παγκοσμίως.

Το πλαίσιο αυτό περιλαμβάνει presales της Mastercard για μουσικές εκδηλώσεις υψηλής ζήτησης, καθώς και εμπειρίες που συνδέονται με διεθνείς χορηγίες της εταιρείας, όπως τα Grammy Awards στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής, το Venice International Film Festival και τη McLaren Mastercard Formula 1 Team. Σύμφωνα με την ανακοίνωση, με τον τρόπο αυτό οι κάρτες πληρω-

μών εξελίσσονται από ένα απλό εργαλείο συναλλαγών σε μέσο πρόσβασης σε υπηρεσίες και εμπειρίες που προσθέτουν αξία στην καθημερινότητα των πελατών.

"ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ, ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ"

Ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος, Επικεφαλής Retail & Digital Banking, Ιάκωβος Γιαννακλής, ανέφερε μεταξύ άλλων: "Η επέκταση της συνεργασίας μας με την Mastercard αποτελεί μια στρατηγική εξέλιξη με ιδιαίτερη σημασία για την Eurobank και τους πελάτες μας. Μέσα από αυτή τη συνεργασία συνδυάζουμε την τεχνολογία, την καινοτομία και το διεθνές αποτύπωμα ενός παγκόσμιου ηγέτη στις πληρωμές με τη δική μας δέσμευση να προσφέρουμε ολοένα και καλύτερες εμπειρίες στους πελάτες μας."

Ο Παναγιώτης Πολύδωρος, Country Manager Ελλάδας, Κύπρου και Μάλτας της Mastercard, δήλωσε, μεταξύ άλλων: "Η Mastercard και η Eurobank μοιράζονται μια κοινή φιλοδοξία: να κάνουν τις πληρωμές πιο απλές, πιο ασφαλείς και πιο ανταποδοτικές."

> ΤΕΧΝΙΚΗ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ

Η ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΡΟΥΜΑΝΙΑ, ΤΟ ΠΟΡΤΟ ΚΑΡΡΑΣ ΚΑΙ ΤΟ PROJECT ΣΤΗΝ ΒΟΥΛΑ

Επιστρέφει στην αγορά της Ρουμανίας η Τεχνική Ολυμπιακή όπως ανέφερε ο επικεφαλής της εταιρείας, Γιώργος Στέγγος κατά τη διάρκεια της ετήσιας Γενικής Συνέλευσης. Ήδη ανακοινώθηκε η εξαγορά 30% οικοπέδου στη Βαλκανική χώρα, στην περιοχή Tei Lake του Βουκουρεστίου, έκτασης 32.056 τ.μ.. Η εταιρεία βρίσκεται σε διαδικασία έκδοσης της οικοδομικής άδειας για την ανάπτυξη του ακινήτου, αφού έχουν εγκριθεί οι όροι δόμησης. Ο ίδιος πρόσθεσε πως έως τέλος του τρέχοντος έτους πρόκειται να ολοκληρωθεί η συναλλαγή, καθώς η τελευταία ανοικτή υπόθεση είναι η τακτοποίηση των εξόδων για τα απόβλητα εκσκαφών κατασκευών και κατεδαφίσεων στο ακίνητο. Στον λογαριασμό που έχει δεσμευθεί υπάρχουν €3,2 εκατ. έως ότου διευθετηθεί το ζήτημα.

Σε ό,τι αφορά τις κινήσεις εκτός Ελλάδας, όπως επισημάνθηκε, η εισηγμένη έχει αγο-



Γιώργος
Στέγγος,
επικεφαλής
Τεχνική
Ολυμπιακή

ράσει κτήριο γραφείων κοντά στο αεροδρόμιο της Φρανκφούρτης και αναμένει μισθώματα €4 εκατ.

ΔΕΝ ΔΙΑΝΕΜΕΙ ΜΕΡΙΣΜΑ

Ο ίδιος τόνισε πως το γεγονός αυτό είναι η αιτία που δεν διανέμεται μέρισμα, με στόχο της διοίκησης, όμως, να παραμένει να δοθεί αξία

στους μετόχους μέσα στην τριετία. Πρόσθεσε, βέβαια, ότι οι αγορές ιδίων μετοχών πρόκειται να συνεχιστούν.

ΤΟ PROJECT ΣΤΑ ΠΗΓΑΔΑΚΙΑ ΒΟΥΛΑΣ

Σε ό,τι αφορά το οικιστικό project της εισηγμένης στα Πηγαδάκια Βούλας, έχουν ξεκινήσει οι προπωλήσεις και έχουν υπογραφεί τα δύο πρώτα προσύμφωνα. Οι εισπράξεις, σύμφωνα με όσα αναφέρθηκαν στην Γενική Συνέλευση, θα ξεπεράσουν τα €75 εκατ. Σε ό,τι αφορά την άδεια που απέκτησε η εταιρεία μέσω αντιπαροχής από την Εκκλησία στην Βουλαγιαγμένη, εντός των προσεχών 15 ημερών θα εκδοθεί η οικοδομική άδεια σε ένα από τα δύο οικοπέδα.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> IPAN

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 40 ΕΚΑΤ. ΒΑΡΕΛΙΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ ΕΞΗΧΘΗΣΑΝ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΡΣΗ ΤΟΥ ΑΠΟΚΛΕΙΣΜΟΥ

Το Ιράν εξήγαγε περισσότερα από 40 εκατομμύρια βαρέλια αργού πετρελαίου από τη στιγμή που οι Ηνωμένες Πολιτείες ήταν τον ναυτικό αποκλεισμό των ιρανικών λιμανιών, ενώ πλέον διαθέτει το πετρέλαιό του σε τιμές περίπου 20% υψηλότερες σε σχέση με την περίοδο πριν από τον πόλεμο, σύμφωνα με τον Πρόεδρο του κοινοβουλίου και επικεφαλής διαπραγματευτή της χώρας, Mohammad Bagher Ghalibaf..

Η εταιρεία TankerTrackers.com εκτίμησε ότι οι εξαγωγές έχουν ήδη φθάσει τα 50 εκατομμύρια βαρέλια, βασισμένη σε δορυφορικά δεδομένα, λιμενικές εικόνες και στοιχεία AIS.

Η ΠΤΩΣΗ ΣΤΟ BRENT

Παράλληλα, το Brent διαπραγματευόταν κοντά στα \$73 ανά βαρέλι, σημειώνοντας πτώση σχεδόν 40% από το υψηλό των \$118

που είχε καταγραφεί τον Απρίλιο, στο αποκορύφωμα της σύγκρουσης. Η υποχώρηση αποδίδεται στη διπλωματική πρόοδο και στις προσδοκίες για αυξημένη προσφορά από τις χώρες του Κόλπου.

Πριν από τον πόλεμο, το ιρανικό αργό πωλούνταν με έκπτωση \$10 έως \$15 ανά βαρέλι έναντι του Brent, λόγω κυρώσεων και κινδύνου για τους αγοραστές. Στο πλαίσιο του μνημονίου, το Ιράν συμφώνησε σε προσωρινή διευκόλυνση της ναυσιπλοΐας στα Στενά του Ορμούζ για 60 ημέρες, διατηρώντας ωστόσο τον έλεγχο της περιοχής, τον οποίο χαρακτηρίζει κυριαρχικό δικαίωμα από κοινού με το Ομάν.

Παραμένει ασαφές το μελλοντικό καθεστώς διαχείρισης της θαλάσσιας οδού, ενώ σήμερα η ναυσιπλοΐα πραγματοποιείται είτε μέσω του νότιου διαδρόμου του Ομάν είτε μέσω των ιρανικών λωρίδων στο βόρειο τμήμα των Στενών.



Joseph
Bae,
Co-CEO,
KKR

> KKR

ΕΞΑΓΟΡΑΖΕΙ ΤΑ ASSETS ΑΠΕ ΤΗΣ EDF ΣΤΗΝ ΒΟΡΕΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ - ΣΤΑ \$4,2 ΔΙΣ. ΤΟ DEAL

Στην εξαγορά των περιουσιακών στοιχείων ανανεώσιμων πηγών ενέργειας της EDF στην Βόρεια Αμερική (ΗΠΑ και Καναδάς), έναντι \$4,2 δισ., θα προχωρήσει η εταιρεία private equity, KKR.

Τα assets της EDF Power Solutions πωλούνται καθώς η μητρική εταιρεία, η γαλλική EDF, επιδιώκει να αντλήσει ρευστότητα για να συντηρήσει τους 57 παλαιωμένους πυρηνικούς αντιδραστήρες της στην Γαλλία και να χρηματοδοτήσει την κατασκευή έξι νέων μονάδων.

Το deal αποτιμά τη συμμετοχή της EDF Power Solutions στην Βόρεια Αμερική περίπου στα \$4,2 δισ., με πιθανές πρόσθετες πληρωμές έως και \$390 εκατ.

ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΣΤΟΧΟΣ

Η KKR στοχεύει να εκμεταλλευτεί την αυξανόμενη ζήτηση για ηλεκτρική ενέργεια, λόγω της επέκτασης των data centers Τεχνητής Νοημοσύνης και της ηλεκτροκίνησης. Η EDF επιβεβαίωσε την περασμένη εβδομάδα ότι θα προχωρήσει στην πώληση προς την KKR.

Στην Βόρεια Αμερική, η EDF έχει αναπτύξει έργα συνολικής ισχύος 26 GW σε αιολική ενέργεια, ηλιακή ενέργεια και συστήματα αποθήκευσης μπαταριών, καθώς και υποδομές φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων.

> ELICA

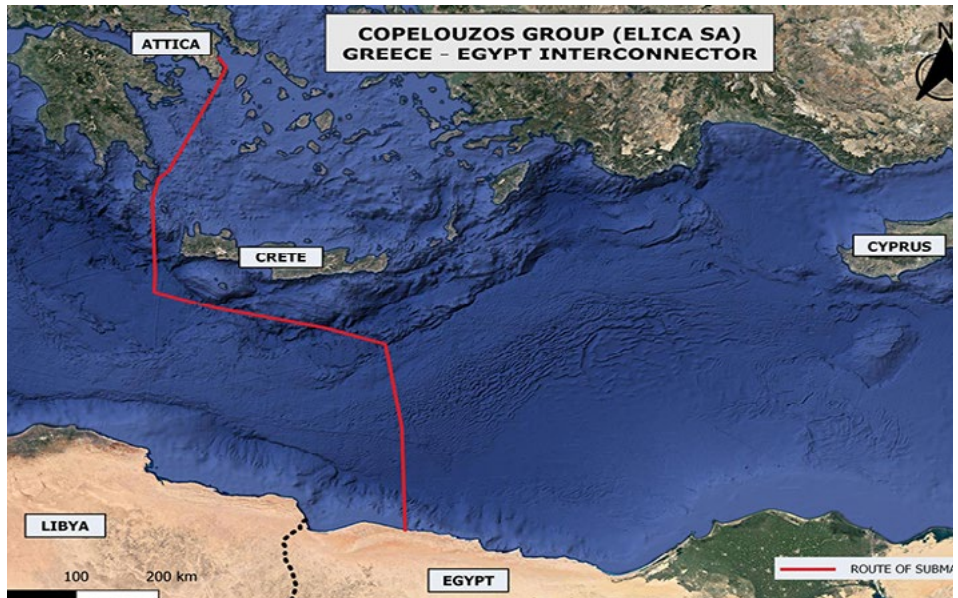
ΣΕ ΔΙΑΓΩΝΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ Η ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΩΝ ΕΠΙΠΤΩΣΕΩΝ ΤΟΥ GREGY INTERCONNECTOR

Τη δημοσίευση Πρόσκλησης Εκδήλωσης Ενδιαφέροντος, με την οποία εκκινεί η διαγωνιστική διαδικασία για την εκπόνηση της Μελέτης Περιβαλλοντικών Επιπτώσεων του έργου GREGY ανακοίνωσε η ELICA.

Η ELICA, μέλος του ομίλου Κοπελούζου, αποτελεί τον φορέα υλοποίησης και ιδιοκτήτη του GREGY Interconnector, το οποίο αφορά τη διασύνδεση των ηλεκτρικών συστημάτων της Ελλάδας και της Αιγύπτου με μεταφορική ικανότητα 3.000 MW και τεχνολογία Υψηλής Τάσης Συνεχούς Ρεύματος (HVDC) ± 525 kV. Το έργο περιλαμβάνει δύο δίπολα με ηλεκτρόδια, τα οποία θα εγκατασταθούν στα δύο άκρα της διασύνδεσης. Σύμφωνα με την ανακοίνωση, το GREGY Interconnector περιλαμβάνεται στον δεύτερο κατάλογο Έργων Κοινού Ενδιαφέροντος και Έργων Αμοιβαίου Ενδιαφέροντος (PCI/PMI) της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ενώ η ELICA έχει εξασφαλίσει χρηματοδότηση από την Ευρωπαϊκή Ένωση μέσω του μηχανισμού Connecting Europe Facility (CEF).

Η ΚΑΤΑΛΗΚΤΙΚΗ ΠΡΟΘΕΣΜΙΑ

Οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να υποβάλουν εκδήλωση ενδιαφέροντος για συμμετοχή στη διαγωνιστική διαδικασία μέσω ηλεκτρονι-



κού ταχυδρομείου στην εταιρεία, απευθυνόμενοι στον Ιωάννη Καρύδα. Η προθεσμία υποβολής των αιτήσεων λήγει στις 15 Ιουλίου 2026, στις 17:00 (τοπική ώρα).

Η Πρόσκληση Εκδήλωσης Ενδιαφέροντος, μαζί με τις σχετικές πληροφορίες, θα δημοσιευθεί στην Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης και είναι διαθέσιμη στην

ιστοσελίδα του έργου GREGY.

Σύμφωνα με την εταιρεία, το GREGY αποτελεί ενεργειακή υποδομή που αποσκοπεί στη διασύνδεση της Ανατολικής Μεσογείου με την ευρωπαϊκή αγορά ηλεκτρικής ενέργειας, με στόχο τη δημιουργία ενεργειακών, κοινωνικοοικονομικών, περιβαλλοντικών και γεωπολιτικών οφελών.

> Y/KNOT

Η ΕΙΣΟΔΟΣ ΣΤΗΝ ΠΟΝΤΟΠΟΡΟ ΝΑΥΤΙΛΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΣΤΙΣ ΜΑΡΙΝΕΣ

Σε φάση ανάπτυξης βρίσκεται η Y/KNOT μετά την απόκτηση νέου δεξαμενόπλοιου Aframax μεσαίου μεγέθους, στοχεύοντας σε αύξηση των μεριδίων στην αγορά της ποντοπόρου ναυτιλίας καθώς διακρίνει ότι υπάρχουν σημαντικές ευκαιρίες.

Κατά το 2026 οι ναύλοι των Aframax κινήθηκαν σε υψηλά πολλών ετών. Η εξέλιξη αυτή στηρίζεται στον γεωπολιτικό αναπροσανατολισμό των εμπορικών ροών αργού πετρελαίου - ιδίως μετά τις κυρώσεις επί ρωσικού αργού και την ανακατανομή προμηθειών από την Μέση Ανατολή, την Δυτική Αφρική και την Βαλτική - που έχει αυξήσει τη ζήτηση σε όρους τονομιλίων (ton-mile)

και τα ποσοστά αξιοποίησης του στόλου.

Η παράδοση του νέου πλοίου αναμένεται να πραγματοποιηθεί στη Σιγκαπούρη περί τα μέσα Ιουλίου, επιτρέποντας την άμεση αξιοποίησή του.

ΕΡΧΟΝΤΑΙ ΝΕΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ

Σύμφωνα με πληροφορίες του BnB Daily, αναμένεται να γίνουν και νέες κινήσεις στην ποντοπόρο ναυτιλία, τόσο σε μεσαίου μεγέθους δεξαμενόπλοια, όσο και σε ξηρό φορτίο. Ο λόγος είναι τα άμεσα έσοδα της ναυτιλίας που βελτιώνουν την κερδοφορία και τα έσοδα δημιουργώντας σταθερές ταμειακές ροές που οδηγούν σε ανάπτυξη.

**ΜΑΡΙΝΕΣ**

Η εταιρεία εξετάζει τη συμμετοχή και άλλων επενδυτών στην Y/Amethyst Inc., αφήνοντας ανοικτό το ενδεχόμενο περαιτέρω επεκτάσεων στον κλάδο της ναυτιλίας. Παράλληλα συνεχίζει να αναπτύσσει τις δραστηριότητες που σχετίζονται με το yachting και τη διαχείριση μαρινών, αλλά η μεγαλύτερη στρατηγική μεταβολή του 2026 είναι η διαφοροποίηση προς τα εμπορικά πλοία.

Νίκος Ταμπακόπουλος
nicolas@notice.gr

> AVE

ΤΟ ΑΝΟΙΓΜΑ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ, Ο ΣΤΟΧΟΣ ΓΙΑ 20 ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΚΑΙ Ο ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΓΙΑ ΜΕΡΙΣΜΑ

Στη δημιουργία ενός πολυσχιδούς επιχειρηματικού σχήματος εστιάζει φέτος ο όμιλος AVE, όπως επισημάνθηκε στη χθεσινή Γενική Συνέλευση.

AVE PHARMA

Ο όμιλος συμμετέχει κατά 75% στην AVE Pharma με στόχο την ενίσχυση της παρουσίας της στον χώρο του φαρμάκου, ενώ απέκτησε συμμετοχή στην Studio Illum, που δραστηριοποιείται στο HoReCa. Ακόμα σχεδιάζεται η ενίσχυση συμμετοχής στην Pharma Plus, από 15% σε 30%.

Κάτω από την AVE Pharma θα αναπτυχθούν δύο δραστηριότητες:

- η Pharma Plus, το δίκτυο franchise φαρμακείων
- η Vital Neon, μέσω της οποίας θα λειτουργούν τα εταιρικά φαρμακεία που ήδη έχουν αρχίσει να δημιουργούνται μέσω εξαγορών

Σύμφωνα με τη διοίκηση, η συγκεκριμένη εξέλιξη ευνοεί τη στρατηγική της AVE, καθώς η εταιρεία θεωρεί ότι η συμμετοχή του ίδιου του φαρμακοποιού στην επιχείρηση δημιουργεί ισχυρότερα κίνητρα και προϋποθέσεις επιτυχίας από ένα μοντέλο πλήρους εταιρικής ιδιοκτησίας.

Εκτιμήθηκε ότι η νέα πραγματικότητα δημιουργεί δυσκολίες κυρίως για τα επενδυτικά funds, τα οποία συνήθως επιδιώκουν την πλήρη εξαγορά εταιρειών και την αποσπένδυση μετά από λίγα χρόνια. Αντίθετα, η AVE υποστήριξε ότι δεν αντιμετωπίζει αντίστοιχο ζήτημα, καθώς η φιλοσοφία της βασίζεται στη μακροχρόνια ανάπτυξη του δικτύου. Σήμερα η Vital Neon διαθέτει οκτώ εταιρικά φαρμακεία και στόχος είναι μέχρι το τέλος του 2027 να λειτουργούν 20-30 σημεία. Παράλληλα, ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται στην ανάπτυξη του δικτύου franchise, με στόχο περίπου 100 συνεργαζόμενα φαρμακεία μέσα στην επόμενη χρονιά.

Ήδη η Pharma Plus αριθμεί περίπου 100 μέλη και σταδιακά μετατρέπεται σε οργανωμένο δίκτυο franchise, με κοινό πληροφοριακό σύστημα, ενιαία ψηφιακή υποδομή και δυνατότητα παρακολούθησης δεδομένων σε πραγματικό χρόνο. Η διοίκηση ανέφερε ότι στόχος είναι μέσα στα επόμενα τρία έως τέ-



Από αριστερά:
Θωμάς Ρούμπας,
Διευθύνων Σύμβουλος
- Απόστολος Βούλγαρης,
Πρόεδρος,
όμιλος AVE

σερα χρόνια να δημιουργηθεί το μεγαλύτερο οργανωμένο δίκτυο εταιρικών και franchise φαρμακείων στην Ελλάδα.

STUDIO ILLUM

Στην Studio Illum η AVE συμμετέχει αρχικά με ποσοστό 30%, με πρόβλεψη περαιτέρω αύξησης της συμμετοχής της. Η εταιρεία θα δραστηριοποιηθεί αποκλειστικά στη B2B αγορά, απευθυνόμενη κυρίως σε ξενοδοχεία και μεγάλες επιχειρήσεις εστίασης, διαθέτοντας επαγγελματικό εξοπλισμό κουζίνας και ξενοδοχείων.

Το επιχειρηματικό μοντέλο θα βασίζεται αποκλειστικά σε προπαραγγελίες, χωρίς διατήρηση αποθεμάτων, διαφοροποιούμενο σημαντικά από αυτό της Yalco, παρότι αναμένεται να υπάρξουν συνέργειες μεταξύ των δύο δραστηριοτήτων.

ΕΞΑΓΟΡΑ 25% ΤΗΣ PROPOTECH - AMK ΣΤΗΝ YALCO

Παράλληλα, ο όμιλος προχώρησε σε δύο ακόμη στρατηγικές επενδύσεις. Η πρώτη αφορά την απόκτηση ποσοστού 25% στην εταιρεία τεχνολογίας Propotech, με πρόθεση περαιτέρω ενίσχυσης της συμμετοχής στο μέλλον. Η δεύτερη αφορά την Yalco, όπου η AVE συμμετείχε στην αύξηση μετοχικού κεφαλαίου €5 εκατ., αποκτώντας ποσοστό 32%, ενώ η εταιρεία αναμένει την επαναδιαπραγμάτευση της μετοχής της στο Χρηματιστήριο το διάστημα Σεπτεμβρίου-Οκτωβρίου.

Αναφερόμενη στην Yalco, η διοίκηση υπογράμμισε ότι πρόκειται για εταιρεία με ισχυ-

ρή αναγνωρισιμότητα και σημαντικό πελατολόγιο, το οποίο είχε πληγεί τα προηγούμενα χρόνια λόγω οικονομικών δυσκολιών. Ωστόσο, μετά την εξυγίανση, η οικονομική εικόνα έχει βελτιωθεί αισθητά και κατά το α' εξάμηνο του 2026 οι πωλήσεις κινούνται περίπου 60% υψηλότερα σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2025. Σημειώθηκε ότι κάτω από την Yalco λειτουργούν δύο θυγατρικές:

- η Yalco Trading, στην οποία η Yalco κατέχει το 51%
- η Yalco Romania, όπου αποκτήθηκε ποσοστό 35%

ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ

Σε επίπεδο ομίλου, η διοίκηση σημείωσε ότι μέχρι το τέλος του 2025 η AVE διέθετε 5 βασικές εταιρείες. Με τις νέες κινήσεις ο αριθμός αυξάνεται άμεσα σε 9, ενώ μέσω των θυγατρικών ο όμιλος αριθμεί συνολικά 13 εταιρείες σε διαφορετικούς επιχειρηματικούς κλάδους. Παράλληλα βρίσκονται σε εξέλιξη συζητήσεις με ακόμη 4 έως 5 εταιρείες, με στόχο μέχρι το τέλος του 2026 ο όμιλος να ξεπερνά τις 20.

Σύμφωνα με τη διοίκηση, όλες οι επενδυτικές κινήσεις εντάσσονται σε συγκεκριμένη στρατηγική, με βασικό στόχο το 2027 να αποτελέσει χρονιά σημαντικής κερδοφορίας, ώστε να αποκτήσει τη δυνατότητα διανομής μερίσματος και να ενισχύσει περαιτέρω τη θέση του στο ελληνικό χρηματιστήριο.

Στέλλα Αυγουστάκη
stella@notice.gr

> NIKE

ΙΣΧΥΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΜΕ ΕΚΤΑΚΤΟ
BOOST ΑΠΟ ΕΠΙΣΤΡΟΦΕΣ ΔΑΣΜΩΝ

Αποτελέσματα τριμήνου και έσοδα που ξεπέρασαν τις προσδοκίες της Wall Street ανακοίνωσε η Nike παρά τη συνεχιζόμενη πτώση πωλήσεων στην Κίνα.

DATA Q4 2026 (σε \$δισ.)

Έσοδα: 11 (-1%)

Μικτό περιθώριο: 49,2% (+8,9%)

Καθαρά κέρδη: 1,07 (+407%)

Το μικτό περιθώριο κέρδους αυξήθηκε λόγω επιστροφής δασμών, σχεδόν \$986 εκατ., μετά από απόφαση του Ανώτατου Δικαστηρίου που ακύρωσε μεγάλο μέρος των παγκόσμιων δασμών του Donald Trump.

- Στην Βόρεια Αμερική, τα έσοδα αυξήθηκαν κατά 3% στα \$4,83 δισ.
- Στην Κίνα οι πωλήσεις μειώθηκαν κατά 12% στα \$1,30 δισ.

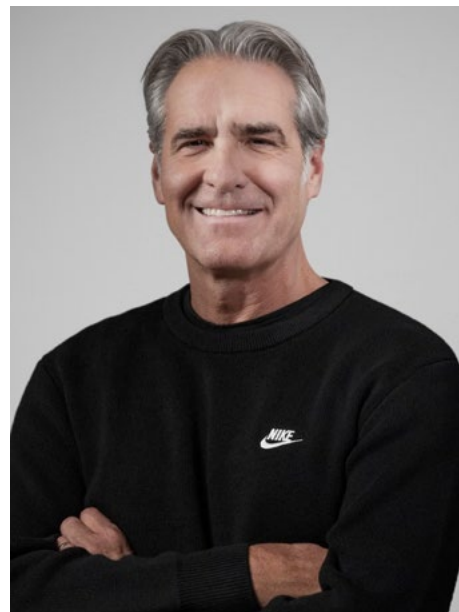
TO GUIDANCE

Η εταιρεία διατήρησε τις προβλέψεις της για "περίπου σταθερά" κέρδη στα δύο πρώτα τρίμηνα του FY2027 και οριακά θετικό μικτό περιθώριο στο α' τρίμηνο.

Η διοίκηση της Nike ανέφερε ότι η ανάκαμψη δεν θα είναι γραμμική, καθώς διαφορετικά τμήματα της επιχείρησης ανακάμπτουν με διαφορετικούς ρυθμούς, ενώ ο CFO Matt Friend σημείωσε ότι ο καταναλωτής παραμένει "υπό πίεση παγκοσμίως".

Παράλληλα, η εταιρεία προχώρησε σε νέο κύκλο απολύσεων 1.400 θέσεων εργασίας και ανακοίνωσε αλλαγή CFO, με τον David Denton να αναλαμβάνει στις 17 Αυγούστου.

Παρά τις πιέσεις, η Nike επωφελήθηκε από την αυξημένη απήχηση των διαφημίσεων της ενόψει του Παγκοσμίου Κυπέλλου στην Βόρεια Αμερική, με τον CEO να



Elliott Hill, Πρόεδρος και CEO, Nike

τονίζει ότι η εταιρεία αξιοποιεί τη διοργάνωση ως μέρος μιας ευρύτερης στρατηγικής αφήγησης και όχι ως μεμονωμένη καμπάνια.

• Debrief •

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ

Για την Τεχνητή Νοημοσύνη τα έχουμε πει, πολλές φορές. Ωστόσο η 30η Ιουνίου ίσως αποδειχθεί ξεχωριστή ημέρα σε όλο αυτό γαϊτανάκι εξελίξεων, που δυσκολεύεται να παρακολουθήσει κανείς.

Προχθές, λοιπόν, η Anthropic PBC κυκλοφόρησε το Claude Science, ένα εργαλείο που όπως μαρτυρά και το όνομά του έχει επιστημονική στόχευση. Σύμφωνα με την εταιρεία, μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την αυτοματοποίηση μιας σειράς εργασιών βιολογίας και χημείας, όπως η πρόβλεψη πρωτεϊνικών δομών.

Πρακτικά, πρόκειται για ένα λογισμικό-πολυεργαλείο το οποίο συνδυάζει άλλα εργαλεία που χρησιμοποιούν συνήθως οι επιστήμονες, συμπεριλαμβανομένων περισσότερων από 60 επιστημονικών βάσεων δεδομένων. Στόχος είναι να απλοποιηθεί η αυτοματοποίηση εργασιών

πολλαπλών βημάτων.

Για τί επίπεδο απλοποίησης μιλάμε; Κάναμε μια έρευνα σε σχετικές αναφορές στον διεθνή Τύπο.

Νευροεπιστήμονας από το Ινστιτούτο Allen, χρησιμοποίησε το Claude Science για να αξιολογήσει ερευνητικό έργο. Πριν από τον Claude Science, αυτό το είδος αξιολόγησης χρειαζόταν έως και δύο χρόνια για την ομάδα του. Τώρα υπολογίζει ότι θα χρειαστούν... κάποιες εβδομάδες. Η συμπίεση από τα δύο χρόνια σε μερικές εβδομάδες αλλάζει δραματικά την επιστημονική παραγωγική διαδικασία. Η επιτάχυνση είναι τρομακτική. Και αυτό είναι που την κάνει και ελπιδοφόρα. Ας σκεφτούμε πόσο χρόνο απαιτεί η έρευνα και η αξιολόγηση φαρμάκων και ας τον συγκρίνουμε με τον χρόνο που δυνητικά θα απαιτεί για το ίδιο πράγμα η AI.

Ας μην πανηγυρίσουμε όμως. Αυτού του είδους τα επιτεύγματα, πρέπει να χαρακτηριστούν από επαναληψιμότητα, από πολλαπλές πηγές, μέχρι να πούμε ότι όντως ισχύουν. Επίσης δεν έχουμε να κάνουμε με την ανακάλυψη κάποιου καινοτόμου φαρμάκου ή θεραπείας. Πρόκειται για αξιολόγηση ερευνητικού έργου.

"Η Τεχνητή Νοημοσύνη έχει τη δυνατότητα να επιταχύνει δραματικά τον ρυθμό της επιστημονικής ανακάλυψης και την ανάπτυξη παρεμβάσεων στον τομέα της υγειονομικής περίθαλψης", υποστηρίζει η Anthropic στην ανακοίνωση για το λανσάρισμα του Claude Science. Για να δούμε λοιπόν...

Γιάννης Παλιούρης
giannis@notice.gr

> COSTA NAVARINO

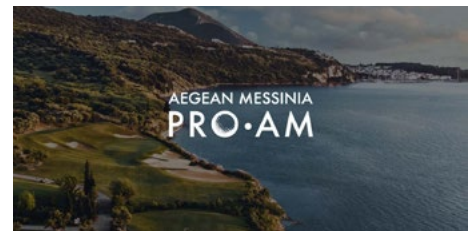
ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΗΚΕ Η 20η ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ
ΤΟΥ AEGEAN MESSINIA PRO-A

Η επετειακή 20ή διοργάνωση του Aegean Messinia Pro-Am ολοκληρώθηκε στο Costa Navarino από τις 24 έως τις 27 Ιουνίου, συγκεντρώνοντας επαγγελματίες και ερασιτέχνες παίκτες γκολφ από όλο τον κόσμο. Στη φετινή διοργάνωση συμμετείχε ως special guest ο Ian Woosnam.

Η φετινή διοργάνωση σηματοδότησε τη συμπλήρωση 20 ετών του θεσμού, ο οποίος

ξεκίνησε το 2006 στο The Crete Golf Club, έπειτα από πρωτοβουλία του Θεόδωρου Βασιλάκη και του Βασίλη Κωνσταντακόπουλου. Το 2010 το τουρνουά μεταφέρθηκε στην Costa Navarino, ενώ από το 2022 διεξάγεται ως Aegean Messinia Pro-Am, μετά τη συγχώνευσή του με το Messinia Pro-Am.

Το Aegean Messinia Pro-Am τελεί υπό την αιγίδα της Confederation of Professional



Golf και υποστηρίζεται από την Ελληνική Ομοσπονδία Γκολφ και την PGA Ελλάδας. Από την πρώτη διοργάνωσή του έως σήμερα έχει φιλοξενήσει 2.478 παίκτες από 39 χώρες, με κάθε ομάδα να αποτελείται από έναν επαγγελματία και τρεις ερασιτέχνες παίκτες.

Business Maker

ΣΕ ΠΟΙΟ BRAND ΠΟΝΤΑΡΕΙ ΤΩΡΑ Η FUNKY BUDDHA

Με ένα νέο brand, την Tom Tailor φιλοδοξεί η Funky Buddha να ανοίξει ένα νέο κεφάλαιο στην πορεία ανάπτυξης. Σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, η ελληνική εταιρεία ανέλαβε πρόσφατα την αντιπροσώπευση του γερμανικού brand στην Ελλάδα και πλέον θα μπορεί να απευθύνεται σε διαφορετικό κοινό, χωρίς να κανιβαλίζει την υφιστάμενη δραστηριότητα. Την ευθύνη ανάπτυξης και διάθεσης των προϊόντων της Tom Tailor στην ελληνική αγορά είχε μέχρι πρότινος η Shop & Trade. Η στόχευση είναι να δημιουργηθεί μια ξεχωριστή πρόταση για τον καταναλωτή, με έμφαση σε κοινά με

διαφορετικά χαρακτηριστικά και αγοραστικές συνήθειες. Η εταιρεία εξετάζει περιοχές μεσαίου και υψηλότερου μεσαίου εισοδήματος, αποφεύγοντας το μοντέλο της άμεσης παρουσίας στα ακριβότερα σημεία της αγοράς. Σύμφωνα με τις ίδιες πληροφορίες, η ανάπτυξη θα γίνει με προσεκτικά βήματα. Σε πρώτη φάση θα ξεκινήσει η χονδρική διάθεση των προϊόντων στην ελληνική αγορά και του χρόνου θα ξεκινήσει η δημιουργία δικτύου καταστημάτων. Το πλάνο που συζητείται προβλέπει ανάπτυξη περίπου 15 σημείων σε βάθος πενταετίας, ενώ η επέκταση αναμένεται να στηριχθεί και σε μοντέ-

λο master franchise. Η κίνηση έρχεται σε μια περίοδο κατά την οποία η Funky Buddha έχει αφήσει πίσω της μια πιο δύσκολη φάση. Η διοίκηση εκτιμά ότι η εταιρεία επέστρεψε σε τροχιά ανάπτυξης και κινείται κοντά στους στόχους που είχαν τεθεί, με ρυθμούς αύξησης της τάξης του 7%-10%, πάνω από την πορεία της συνολικής αγοράς. Το 2025 έκλεισε θετικά ενώ η ανάκαμψη αποδίδεται στη βελτίωση της καταναλωτικής ψυχολογίας και στη σταθεροποίηση της ζήτησης. Η εταιρεία βλέπει περιθώριο περαιτέρω ανάπτυξης τόσο μέσω των υφιστάμενων καταστημάτων, όσο και μέσω νέων καναλιών.

QUIZ: ΠΟΙΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ ΕΧΕΙ ΜΠΕΙ
ΣΕ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΜΕΓΑΛΕΣ ΑΥΞΗΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ;

Υπάρχει ένας επιχειρηματίας που τα τελευταία χρόνια εμφανίζεται σταθερά στις μεγάλες χρηματιστηριακές κινήσεις, όχι όμως από την πλευρά του πωλητή αλλά του επενδυτή. Παρά το γεγονός ότι η μεγάλη συμφωνία αποεπένδυσης που πραγματοποιήσε του απέφερε ένα ιδιαίτερα υψηλό τίμημα, ο ίδιος φαίνεται πως δεν επέλεξε να παραμείνει θεατής των εξελίξεων. Αντίθετα, σύμφωνα με καλά πληροφορημένες πηγές, έχει εξελιχθεί σε έναν από τους πιο δραστήριους ιδιώτες επενδυτές της αγο-

ράς, συμμετέχοντας σε σειρά αυξήσεων κεφαλαίου και τοποθετήσεων που βρέθηκαν στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος. Από την αύξηση κεφαλαίου της ΔΕΗ έως την αντίστοιχη της ΓΕΚ Τέρνα και πιο πρόσφατα της Attica Stores, η παρουσία του καταγράφεται στις κινήσεις που συγκέντρωσαν ισχυρό επενδυτικό ενδιαφέρον. Η επιλογή αυτή δεν περνά απαρατήρητη από την αγορά. Σε μια περίοδο όπου αρκετοί επιχειρηματίες προτίμησαν να διατηρήσουν πιο αμυντική στάση, η συγκεκριμένη στρατηγική δείχνει

εμπιστοσύνη σε εταιρείες με ισχυρό αποτύπωμα και προοπτικές αναδιάρθρωσης ή ανάπτυξης. Ενέργεια, υποδομές και μεταφορές έχουν βρεθεί στο επίκεντρο, καθώς αποτελούν πεδία όπου τα επόμενα χρόνια αναμένονται σημαντικές επενδύσεις. Το ενδιαφέρον, πάντως, είναι ότι μετά την έξοδο από μια μεγάλη επιχειρηματική συμμετοχή, ο ίδιος φαίνεται να επέλεξε έναν διαφορετικό ρόλο: όχι εκείνον του παρατηρητή, αλλά του ενεργού επενδυτή στις νέες ισορροπίες που διαμορφώνονται.

Business Insight

ΠΩΣ Η ΝΕΑ ΤΕΛΩΝΕΙΑΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΤΗΣ ΕΕ ΕΥΝΟΕΙ ΤΗΝ JUMBO

Το τέλος εποχής των φθηνών καλαθιών της Temu και της Shein, φαίνεται να σηματοδοτεί η νέα τελωνειακή πολιτική της Ευρωπαϊκής Ένωσης, καθώς έρχεται να περιορίσει δραστηρίως το συγκριτικό πλεονέκτημα των ασιατικών πλατφορμών. Το μοντέλο αγορών μικροαντικειμένων χαμηλής αξίας έγινε γρήγορα τάση, διαπερνώντας με σχεδόν μηδενικό κόστος τα ευρωπαϊκά σύνορα, με αποτέλεσμα σε διάστημα 2-3 ετών ο Colin Huang-ιδιοκτήτης της Temu- να γίνει ο πλουσιότερος επιχειρηματίας της Κίνας, όπως και ο συμπατριώτης του, Xu Yangtian - δισεκατομμυριούχος βασικός μέτοχος της Shein.

Λίγο ως πολύ γνωστά αυτά, για την ολιγωρία των Βρυξελλών, αφήνοντας στο έλεος του κινεζικού επιχειρηματικού επεκτατισμού την ευρωπαϊκή επιχειρηματικότητα, με πρακτικές που έφθαναν στα όρια του αθέμιτου ανταγωνισμού και τις πιέσεις Ευρωπαίων να πείσουν την ΕΕ να προχωρήσει στην θέσπιση συγκεκριμένων μέτρων.

Στην Ελλάδα το θέμα το σήκωσε εξ' αρχής ψηλά ο Απόστολος Βακάκης, μιλώντας ανοιχτά για αθέμιτο ανταγωνισμό από την πλευρά των Temu, Shein κριτική που εύρισκε ευήκοα ώτα στις Βρυξέλλες. Ως βασικός μέτοχος εταιρείας εισηγμένης στο ελληνικό χρηματιστήριο, η κριτική του είχε απήχηση σε διαχειριστές επενδυτικών χαρτοφυλακίων, το μήνυμα, η πίεση έφτανε στις αρμόδιες υπηρεσίες. Μάλιστα, η ζημιά που επικαλείτο πως υφίσταται ήταν μετρήσιμη τόσο για την Jumbo, όσο για εταιρείες με παρεμφερές αντικείμενο (και συμφέρον). Κοινός τόπος στην κοινότητα πως με την γραμμή Βακάκη συμφωνούσε η πλευρά Μαρινάκη - θυμίζοντας πως

το Shopflix είναι το ηλεκτρονικό marketplace που ιδρύθηκε από τον Μιλτιάδη, υιό του εφοπλιστή και επιχειρηματία Βαγγέλη Μαρινάκη. Έχοντας παρακολουθήσει την ενημέρωση αναλυτών από τον Βακάκη (τέλη Σεπτεμβρίου 2025) είχα κρατήσει τις ξεκάθαρες δηλώσεις του πως "... ο ανταγωνισμός είναι καλός, γιατί σε ξυπνά να γίνεις καλύτερος και να βελτιώσεις την παραγωγικότητά σου. Μας ενοχλεί μόνο ο άδικος ανταγωνισμός, όταν κάποιοι εκμεταλλεύονται τρύπες", όπως και το ότι είχε προδικάσει ότι "...είναι θέμα χρόνου να υπάρξουν ρυθμίσεις που θα υποχρεώσουν τις πλατφόρμες να λειτουργούν με ίσους όρους. Βέβαιος ότι αυτό έχει εντοπιστεί τόσο στις ΗΠΑ, όσο και στην Ευρώπη και σύντομα θα υπάρξουν μέτρα για να εξισορροπηθεί το παιχνίδι. Δεν ανησυχούμε για τον δίκαιο ανταγωνισμό, αλλά για τον άδικο", είχε είπε χαρακτηριστικά σημειώνοντας πως η Jumbo έχει μάθει να επιβιώνει σε δύσκολες αγορές και δεν πρόκειται να αιφνιδιαστεί: "Αρκεί να μην αφήνονται κενά που εκμεταλλεύονται άλλοι εις βάρος όσων παίζουν με κανόνες". Πλέον και σύμφωνα με τις εξελίξεις η "κοστολόγηση" του καλαθιού διαφοροποιείται, με την επιβολή τέλους σε κάθε αντικείμενο ξεχωριστά και όχι ως προϊόν/δέμα. Με την πρώτη ματιά η αλλαγή φαίνεται μικρή, πλην όμως η επίδραση της είναι πολλαπλασιαστική. **Για παράδειγμα ένα καλάθι 10 διαφορετικών προϊόντων θα μπορούσε να επιβαρύνεται με €30, ενώ 5 τεμάχια του ιδίου με €3.**

Πρακτικά το κινεζικό μοντέλο είναι υπό πίεση, τα κόστη αλλάζουν πλέον, τα ευρωπαϊκά προϊόντα γίνονται πιο ανταγωνιστικά.

Δεδομένου ότι η προϊόντική γκάμα

της Jumbo (και άλλων ευρωπαϊκών ανάλογου τύπου με την ελληνική εταιρεία) είναι σε πολλούς κωδικούς κοινή, **η προφανής μείωση πωλήσεων των Temu, Shein μπορεί να αποδειχθεί (δυσνητικά) πηγή επιπλέον εσόδων για την Jumbo.** Από εποχικά προϊόντα, είδη σπιτιού, και παιχνίδια, μικροσυσκευές, μέχρι κωδικούς χαμηλότερου κόστους και καθημερινής χρήσης οι δύο πόλοι ανταγωνίζονταν στο ίδιο γήπεδο. Η Jumbo (όπως και οι ανάλογες ελληνικές, ευρωπαϊκές) έχει το πλεονέκτημα πως είναι εφοδιαστική αλυσίδα χώρας-μέλους της ΕΕ, διαθέτει τόσο ηλεκτρονικό δίκτυο, όσο φυσικά καταστήματα, logistics σε ευρωπαϊκό έδαφος, άμεση διαθεσιμότητα/δυνατότητα ανταλλαγής, κ.λ.π

Το σχεδόν σίγουρο είναι πως οι Κινέζοι retailers θα απαντήσουν, όμως το θέμα είναι πως θα υποχρεωθούν να συμμορφωθούν με ευρωπαϊκούς κανόνες - στην περίπτωση που θα επιχειρήσουν να δημιουργήσουν αποθήκες σε χώρες της Ευρώπης. Χάνοντας έτσι το πλεονέκτημα της απ' ευθείας ηλεκτρονικής πώλησης, δίχως φορολόγηση, αδιαφανή κριτήρια εργασίας, κανονισμούς ασφαλείας και ελέγχου προϊόντων, κ.λ.π. **Προοπτικά πλατφόρμες όπως η Temu και η Shein χάνουν ισχυρά συγκριτικά πλεονεκτήματα,** εξισορροπώντας την σχέση ζήτησης-προσφοράς-τιμολόγησης σε ορθολογικότερα κόστη για μία ευρωπαϊκή επιχείρηση (εν προκειμένω την Jumbo). Ειδικότερα, η Pantelakis Securities εκτιμά ότι η κίνηση της ΕΕ θα αποτελέσει καταλύτη για την τιμή της μετοχής (σ.σ. στα €22,64). Η συνέχεια επί των... πλατφορμών και των φυσικών καταστημάτων.

BnSECRET

1/ ΤΟ ΣΤΟΙΧΗΜΑ ΤΗΣ PAX SILICA ΓΙΑ ΚΥΒΕΡΝΗΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Με στόχο να φέρουν περισσότερες επενδύσεις στην Ελλάδα σε ψηφιακές υποδομές και Τεχνητή Νοημοσύνη κινούνται στην κυβέρνηση. Ο λόγος; Η ένταξη της χώρας μας στην πρωτοβουλία της Pax Silica των ΗΠΑ. Κυβέρνηση και επιχειρήσεις εκτιμούν πως επειδή οι υποδομές στην Βόρεια Ευρώπη έχουν κορεστεί ανοίγει σημαντική ευκαιρία για την Ελλάδα...

2/ ΣΤΟΝ ΑΕΡΑ Η ΤΥΧΗ ΤΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΛΙΜΕΝΟΣ ΛΑΥΡΙΟΥ

Ανατροπές ακούγεται πως φέρνει η απόφαση του Συμβουλίου της Επικρατείας για τις προσφυγές που έγιναν από υποψήφιους στο διαγωνισμό για την πώληση του 51% του Οργανισμού Λιμένος Λαυρίου. Οι σχετικές πληροφορίες αναφέρουν πως οι δύο εκ των μεγαλύτερων υποψηφίων μένουν εκτός διαγωνισμού, και συνεχίζουν ένα σχήμα ισραηλινών συμφερόντων κι ένα συμφερόντων Μάριου Ηλιόπουλου. Τώρα η μπάλα είναι στην πλευρά του Υπερταμείου, το οποίο θα πρέπει να κρίνει αν θα συνεχίσει ή όχι τον διαγωνισμό. Ωστόσο και τα δύο σενάρια ενέχουν ρίσκα: αν τον σταματήσει μπορεί να υπάρξει νέος γύρος προσφυγών από αυτούς που έχουν μείνει στην τρέχουσα φάση. Αν δεν σταματήσει τον διαγωνισμό ενδέχεται ο ανταγωνισμός να είναι de facto πολύ περιορισμένος και κατά τη διαδικασία με την οποία το Υπερταμείο μπορεί να ζητήσει βελτιωμένες προσφορές, να μη διασφαλίζεται το υψηλότερο δυνατό τίμημα. Το λιμάνι του Λαυρίου μπορεί να αποτελέσει πνεύμονα για την ακτοπλοΐα και όχι μόνο της Αττικής. Η εγγύητά του με τις Κυκλάδες μπορεί να λειτουργήσει ως βαλβίδα στη συμφόρηση που γνωρίζει η Ραφήνα και οι προοπτικές του για ανάπτυξη Μαρίνας δεν πρέπει να χαθούν. Οψόμεθα...

SÒ POSH!

the trendletter

Κάθε Σάββατο στις 9.30

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ ΕΔΩ

Editorial

ALLONS ENFANTS DE LA PATRIE

Ότι τα δημοσιονομικά της Γαλλίας θέλουν στρώσιμο, είναι γνωστό.

Ότι η κυβέρνηση εκεί κάνει πολύ λιγότερα από αυτά, που χρειάζονται, επίσης.

Όπως και ότι οι Γάλλοι πολίτες δεν θέλουν να ακούν για δύσκολα μέτρα.

Τα οποία, όμως, είναι απολύτως αναγκαία.

Όλα;

Όχι ακριβώς. Αλλά κάποια, ναι. Είναι κομβικής σημασίας.

Όπως - με βάση τα όσα προτείνει ο ΟΟΣΑ - η εκ βάθρων αλλαγή στον τρόπο λειτουργίας του συνταξιοδοτικού συστήματος.

Τί λέει, δηλαδή;

Μεταξύ άλλων, να καταργηθούν σταδιακά οι μειώσεις των εισφορών κοινωνικής ασφάλισης για τα άτομα μεσαίου εισοδήματος, "δεδομένης της περιορισμένης αποτελεσματικότητάς τους".

Όπως επίσης, σε άλλο θέμα, προτείνει μια "ενδελεχή αναθεώρηση" των πολυάριθμων φορολογικών εξαιρέσεων, που φτάνουν στο 3% του ΑΕΠ.

Και κάτι ακόμα: θέτει θέμα για τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας των δαπανών της τοπικής αυτοδιοίκησης, μέσω μιας ολοκληρωμένης αναθεώρησης των ευθυνών τους.

Σας θυμίζουν κάτι όλα αυτά;

Είμαι σίγουρος πως ναι.

Και αν εμείς, στο Ελλάντα, έχουμε στρώσει τα δημοσιονομικά μας σε πολύ μεγάλο βαθμό, σίγουρα το θέμα των οικονομικών των Δήμων εξακολουθεί να υφίσταται.

Σε κάθε περίπτωση, το σίγουρο είναι πως όλα αυτά δεν αφορούν μόνο την Γαλλία. Αλλά και άλλες χώρες στην Ευρώπη, οι οποίες και γερνάνε πληθυσμιακά, και δεν είναι ανταγωνιστικές οικονομικά και επιχειρηματικά, και δυσκολεύονται να επικοινωνήσουν στους πολίτες τους ότι το μοτίβο έχει πλέον αλλάξει σε παγκόσμιο επίπεδο (Δεν κερδίζει πλέον πάντα η Γερμανία, όπως έγραφε χθες στο Debrief, ο Γιάννης Παλιούρης).

Το πρόβλημα είναι πανευρωπαϊκό και θέλει άμεσες, δύσκολες και ισχυρές αποφάσεις.

Απλά πράγματα.

Νεκτάριος Β. Νώτης

nectarios@notice.gr