



Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΟΤΕ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΤΩΝ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ: ΚΟΤΤΑΡΙΔΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ

ΑΓΟΡΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ

ΜΟΕΣ1703

Σ
Ο
Ο
S
M
O
T
E

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Στο σημείο αυτό, με το αποτέλεσμα της διπλωματικής μου εργασίας, θα ήθελα να ευχαριστήσω αρχικά την επιβλέπουσα καθηγήτριά μου, κυρία Κοτταρίδη Κωνσταντίνα, για την εμπιστοσύνη και την υποστήριξή της.

Επίσης, τους γονείς μου που με στήριξαν από την αρχή μέχρι και σήμερα, την οικογένειά μου, συγγενείς και φίλους.

Πάνω από όλα όμως, τους ανθρώπους που πίστεψαν σε εμένα.

Ευχαριστώ πολύ!!!

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Ορισμός τηλεπικοινωνιών	σελ.6
Παγκόσμια Αγορά τηλεπικοινωνιών	σελ.7
Η αξία της Παγκόσμιας Αγοράς το 2017 και 2018	σελ.8
Νέα Εξέλιξη	σελ.9
Η Ευρωπαϊκή Αγορά ΤΠΕ	σελ.10
Δυτική Ευρώπη	σελ.10
Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη	σελ.11
Η Ελληνική εξαίρεση στην Παγκόσμια Αγορά	σελ.11
Η αγορά των τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα	σελ.12
Η δομή του κλάδου	σελ.13
Οικονομικά Αποτελέσματα του συνόλου της Αγοράς Τηλ/νιων	σελ.13
Βασικοί Δείκτες	σελ.16
Εκσυγχρονισμός Υποδομών-Υπηρεσιών	σελ.17
Διεθνείς Επενδύσεις	σελ.18
Ανταγωνισμός και πόλεμων τιμών	σελ.18
Κλάδος Κινητής τηλεφωνίας	σελ.19
Βασικοί Χρηματοοικονομικοί δείκτες	σελ.21
Συγχωνεύσεις για τα επόμενα έτη στον κλάδο	σελ.22
Cosmote: Συγχώνευση με ΟΤΕ	σελ.22
Hellas on Line: Συγχώνευση με Vodafone	σελ.23
Tim Hellas: Συγχώνευση με Wind	σελ.24
Πέντε όμιλοι ελέγχουν τον τηλεπικοινωνιακό κλάδο	σελ.25
Πιθανή εξαγορά της Nova από τον ΟΤΕ θα φέρει σε στρατηγικό	
Αδιέξοδο τη Vodafone	σελ.28
Συνδρομητική τηλεόραση	σελ.28
Οικονομικά Στοιχεία του κλάδου	σελ.30
Αριθμοδείκτες Συνολικής Αποδοτικότητας	σελ.30
Υποχώρηση μεγεθών	σελ.30
Οικονομικά στοιχεία κινητής τηλεφωνίας	σελ.35
Τα έσοδα υπηρεσιών μειώθηκαν κατά 4,5%	σελ.38
10 χρόνια συνεχών ανατροπών στο πεδίο τηλεπικοινωνιών	σελ.38
Μερίδια Αγοράς	σελ.40
Η επενδυτική «κοσμογονία» στις τηλεπικοινωνίες	σελ.42
Η Τεχνολογία ο πλέον καινοτόμος κλάδος στην Ελλάδα	σελ.44
Διεθνείς Επενδύσεις στην Ελλάδα	σελ.45
Συγχωνεύσεις και εξαγορές στην Ελλάδα και οι Επιδράσεις τους στην	
Οικονομική Πολιτική	σελ.46
Λόγοι Επένδυσης στην Ελλάδα-Χαρακτηριστικά L,I,O	σελ.51
Όμιλος ΟΤΕ	σελ.55
Μετοχική σύνθεση ΟΤΕ	σελ.55
Κύρια Προϊόντα και υπηρεσίες	σελ.57
Θυγατρικές	σελ.59
Cosmote Ρουμανίας	σελ.59
GLOBUL	σελ.60
AMC	σελ.60
Η ιστορία του Ομίλου ΟΤΕ μέχρι σήμερα	σελ.61
Ιστορικά στοιχεία	σελ.64
Αύξηση 140% του τζίρου εννεαμήνου της Hellascom	σελ.67
Οι προτεραιότητες του ΟΤΕ το 2002	σελ.67
Η ΟΤΕnet θα αποκτήσει το 80% θυγατρικής της Sanyo	σελ.68
Δύο νέες συμφωνίες διασύνδεσης υπέγραψε ο ΟΤΕ	σελ.68
Πρωθείται η δημιουργία βαλκανικού δικτυακού άξονα	σελ.69

Απέσπασε το βραβείο «Δέσμευση στην Επιχειρηματική Αριστεία»	σελ.69
OTE: Αποφασίζει εξαγορά μειοψηφιών Cosmote	σελ.70
Μετάβαση του 6.44%της MIG στην Dubai Financial Group	σελ.71
MIG:η αποχώρηση του Dubai Financial Group	σελ.72
Ερήμην της διοίκησης της MIG η πώληση του Dubai	σελ.72
Νέες κινήσεις για την εταιρεία OTE	σελ.73
Τα γιγάντια πιάτα του OTE που συνέδεαν για δεκαετίες τρεις Ηπείρους	σελ.74
Το...ακαδημαϊκό μέλλον του σταθμού εδάφους	σελ 75
Αλλαγές στη διοικητική ομάδα του ομίλου OTE	σελ.75
Μέρισμα 0.46 ευρώ ανά μετοχή θα δώσει ο OTE	σελ.76
Ο όμιλος OTE καθορίζει τις επενδύεις της Deutsche Telecom	σελ.77
Sales Excellence Awards 2019	σελ.77
Αλλαγές και νέο λειτουργικό μοντέλο για τον OTE	σελ.79
Τέλος η επέκταση του OTE στο εξωτερικό	σελ.79
Με την υπεύθυνη λειτουργία του ο Όμιλος OTE συμβάλλει Σε ένα καλύτερο κόσμο για όλους	σελ.82
Υπεύθυνη Επιχειρηματικότητα- Σε όλους τους τομείς επιχ/κης Δράσης του ομίλου	σελ.82
Πελάτες-Ψηφιακές Υπηρεσίες με αιχμή τα δίκτυα νέας γενιάς	σελ.82
Εργαζόμενοι-Έμφαση στην ευελιξία και την ανάπτυξη των ψηφιακών Τους δεξιοτήτων	σελ.82
Κοινωνία: Έμφαση στην ανάπτυξη ψηφιακών δεξιοτήτων για ένα Καλύτερο αύριο	σελ.83
Κλιματική αλλαγή και περιβάλλον: Νέος στόχος η μείωση της χρήσης Πλαστικών μιας χρήσης	σελ.83
Οικονομικά Στοιχεία Εταιρείας	σελ.83
Συνολική Αποδοτικότητα	σελ.84
Οικονομικά Αποτελέσματα Β' τριμήνου 2019	σελ.85
SWOT Analysis	σελ.86
Επιχειρηματική Στρατηγική	σελ.88
Στόχοι και Στρατηγική	σελ.88
Στρατηγικά παίγνια και στρατηγικές αποφάσεις	σελ.89
Υπόδειγμα Cournot	σελ.91
Υπόδειγμα πλήρους συμφωνίας-Cartel	σελ.92
Υπόδειγμα Bertrand	σελ.92
Θεωρία παιγνίων	σελ.96
Στατική μεθοδολογία Έρευνας-SPSS	σελ.100
Συμπεράσματα	σελ.109

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στην παρακάτω διπλωματική εργασία, αναλύεται, επιχειρηματολογείται και τεκμηριώνεται η έρευνα στην αγορά των τηλεπικοινωνιών. Θα μελετήσουμε στατιστικά μεγέθη της παγκόσμιας αγοράς, θα αναλύσουμε πως κυμαίνεται η Ευρωπαϊκή αγορά και ποιες είναι οι επιδράσεις στον Ελληνικό κλάδο.

Μέσω βασικών δεικτών επισημαίνονται οι ανάγκες του Ελληνικού κλάδου. Θα μελετήσουμε επενδύσεις, συγχωνεύσεις και εξαγορές του κλάδου και συγκεκριμένα, τον κλάδο της σταθερής τηλεφωνίας, μέσω ευρυζωνικών συνδέσεων, τον κλάδο της κινητής τηλεφωνίας και τις συνδέσεις τηλεοράσεων. Τα προϊόντα αυτά και ο συνδυασμός τους, αποτελούν και θα συνεχίσουν τα αποτελούν τα βασικά προϊόντα για τις ανερχόμενες καινοτομίες στον κλάδο.

Έρευνα εις βάθος θα γίνει στον όμιλο του ΟΤΕ, στην ιστορία του, τις θυγατρικές του εταιρείες, τις επενδύσεις στην Ελλάδα αλλά και Διεθνείς, στις στρατηγικές του κινήσεις, καθώς και τις επενδύσεις καινοτομίας στην κινητή και σταθερή τηλεφωνία.

Επίσης θα αναλυθεί ο τρόπος που κινούνται οι εταιρείες μέσα στον κλάδο από το 2000 μέχρι και σήμερα. Ο τρόπος που ελίσσονται, με αποτέλεσμα να διατηρηθούν και να συνυπάρξουν στο ολιγοπώλιο των τηλεπικοινωνιών, σε δύσκολες περιόδους. Μέσω στρατηγικών υποδειγμάτων επιχειρηματολογούνται τα στρατηγικά παίγνια των επιχειρήσεων, οι στόχοι και οι μελετημένες κινήσεις τους.

Τέλος, παρουσιάζεται στατιστικής μεθοδολογίας έρευνα, όπου αποκαλύπτονται συμπεράσματα για την ποιότητα των επενδύσεων σταθερής τηλεφωνίας μέσω ευρυζωνικής σύνδεσης και ποιότητας υπηρεσιών ίντερνετ σε πελάτες από το 2017 μέχρι και σήμερα.

Σε όλη την εργασία αναφέρονται παραρτήματα για περαιτέρω πληροφορίες και διευκρινήσεις. Πίνακες και σχεδιαγράμματα για την επαλήθευση, την ορθότητα και την αντικειμενικότητα της ανάλυσης της εργασίας.

ABSTRACT

In the following thesis, research in the telecommunications market is analyzed, argued and documented. We will study the statistics of the world market, analyze how the European market fluctuates and what impact it has on the Greek industry.

The key indicators highlight the needs of the Greek industry. We will study investments, mergers and acquisitions in the sector, in particular, the fixed-line telephony sector, broadband, mobile telephony and television connections. These products, and their combination, are and will continue to be key products for the emerging industry innovations.

In-depth research will be carried out in OTE's group, its history, its subsidiaries, investments in Greece and International, its strategic moves, as well as investments in mobile and fixed telephony innovation.

It will also analyze the way companies move within the industry from 2000 to the present. The way they maneuver, thereby maintaining and coexisting in the telecommunications oligopoly, in difficult times. Through strategic models they argue the strategic games of the business, their goals and their intended actions.

Finally, a statistical methodology research is presented, which reveals conclusions about the quality of fixed line investment through broadband and quality Internet services to customers from 2017 until today.

Annexes are provided throughout the work for further information and clarifications. Tables and charts for the verification, accuracy and objectivity of job analysis.

ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ

Με τον γενικό όρο **τηλεπικοινωνίες**, (Telecommunications), χαρακτηρίζεται η κάθε μορφής ενσύρματη ή ασύρματη, ηλεκτρομαγνητική, ηλεκτρική, κλπ., ακουστική και οπτική επικοινωνία που πραγματοποιείται ανεξαρτήτως απόστασης.

Στους σύγχρονους καιρούς, αυτή η διαδικασία σχεδόν πάντα περιλαμβάνει την αποστολή ηλεκτρομαγνητικών κυμάτων ή ηλεκτρικών σημάτων από κατάλληλες ηλεκτρονικές συσκευές, όπως το τηλέφωνο ή ο ασύρματος, αλλά παλαιότερα περιλάμβανε τη χρήση ακουστικών σημάτων, όπως τυμπάνων, ή οπτικών, όπως ο σηματοφόρος καπνός ή η λάμψη της φωτιάς.

Οι πρώτες μορφές τηλεπικοινωνιών πραγματοποιούνταν με την χρήση φωτιάς. Ο Όμηρος αναφέρει πως οι Αχαιοί χρησιμοποίησαν τις φρυκτωρίες, δηλαδή μεγάλες φωτιές στις κορυφές βουνών, για να αναγγείλουν την πτώση της Τροίας στις Μυκήνες. Η χρήση της φωτιάς ως μέσο τηλεπικοινωνίας συνεχίστηκε μέχρι τον 19ο αιώνα.

Σήμερα οι τηλεπικοινωνίες είναι εξαιρετικά διαδεδομένες και οι συσκευές που υποβοηθούν τη διαδικασία, όπως και το τηλέφωνο, το ραδιοτηλέφωνο, ο ασύρματος, το τηλέτυπο, το τηλεμοιοτυπικό (γνωστότερο ως φαξ), αλλά και το ραδιόφωνο η τηλεόραση κλπ. και πιο σύγχρονα το διαδίκτυο, είναι πολύ κοινές στα περισσότερα μέρη του πλανήτη. Υπάρχει επίσης μια απέραντη σειρά δικτύων που διασυνδέουν αυτές τις συσκευές, όπως τα δίκτυα υπολογιστών, τα δημόσια τηλεφωνικά δίκτυα, τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας, καθώς και τα ραδιοφωνικά και τηλεοπτικά δίκτυα. Τα δίκτυα αυτά σχηματίζονται από *τηλεπικοινωνιακά κανάλια*, φυσικές διόδους οι οποίες επιτρέπουν σε σήματα κωδικοποιημένα μέσω μίας συγκεκριμένης φυσικής ποσότητας να μεταδοθούν κατά μήκος τους, και *κόμβους*, ή *σταθμούς*, στα άκρα αυτών των καναλιών, δηλαδή τηλεπικοινωνιακές συσκευές όπως αυτές που προαναφέρθηκαν.

Τα συστήματα τηλεπικοινωνιών σχεδιάζονται εν γένει από τους μηχανικούς τηλεπικοινωνιών. Οι πρώτοι εφευρέτες στον τομέα ήταν ο Ελίσια Γκρέι (*Elisha Gray*), ο Νικόλα Τέσλα, ο Γουλιέλμο Μαρκόνι και ο Τζον Λόγκι Μπερντ (*John Logie Baird*). Τα τηλεπικοινωνιακά τους συστήματα ήταν αναλογικά αλλά κατά τις τελευταίες δεκαετίες του εικοστού αιώνα επικράτησαν καθολικά τα ψηφιακά συστήματα, καταγόμενα από τα δίκτυα υπολογιστών. Έτσι οι περισσότερες τηλεπικοινωνιακές συσκευές σήμερα ουσιαστικώς είναι ηλεκτρονικοί υπολογιστές, ακόμα και αν δεν έχουν την εμφάνιση ενός τυπικού μικροϋπολογιστή γενικής χρήσης.

Από τη δεκαετία του 1970 κι έπειτα η οπτική ίνα έχει βελτιώσει ριζικά το εύρος ζώνης που είναι διαθέσιμο για τη διηπειρωτική επικοινωνία, γεγονός που βοηθά στην ταχύτερη μεταφορά δεδομένων και την παροχή πλουσιότερων υπηρεσιών. Η ψηφιακή τηλεόραση έχει εξαλείψει τα προβλήματα όπως το «χιόνι» στην εικόνα και τα παράσιτα, προσφέροντας παράλληλα υψηλή ποιότητα σήματος. Οι τηλεπικοινωνίες παραμένουν ένας σημαντικός τομέας της παγκόσμιας οικονομίας και το εισόδημα της βιομηχανίας τηλεπικοινωνιών είναι 3% του Ακαθάριστου Παγκόσμιου Προϊόντος.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΑΓΟΡΑ ΤΠΕ

Η τεχνολογία πληροφοριών, τεχνολογία πληροφοριών και επικοινωνίας ή τεχνολογία της πληροφορίας είναι το σύνολο των επαγγελματικών χώρων οι οποίοι σχετίζονται με τη μελέτη, σχεδίαση, ανάπτυξη, υλοποίηση, συντήρηση και διαχείριση υπολογιστικών πληροφοριακών συστημάτων, κυρίως όσον αφορά εφαρμογές λογισμικού και υλικού υπολογιστών. Τα επαγγέλματα ΤΠΕ βασίζονται στην ανάπτυξη, εγκατάσταση και συντήρηση προϊόντων πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών, με στόχο την παραγωγή, αποθήκευση, διαχείριση και μετάδοση πληροφοριών κάθε τύπου. Με θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης κινήθηκε το 2018 η παγκόσμια βιομηχανία Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ). Η αγορά των ΤΠΕ διατήρησε και για το 2018, όπως άλλωστε συνέβη και το 2017, το θετικό πρόσημο ανάπτυξης, υποβοηθούμενη από την εν εξελίξει διαδικασία του ψηφιακού μετασχηματισμού, η οποία ενσωματώνει τις ψηφιακές τεχνολογίες σε κάθε πτυχή του Δημόσιου και ιδιωτικού τομέα.

Η προσαρμογή της παγκόσμιας οικονομίας στους ρυθμούς του ψηφιακού μετασχηματισμού και οι αυξημένες επενδύσεις, που απαιτεί από εταιρείες, οργανισμούς και κυβερνήσεις σε Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών, συνέχισε να λειτουργεί ευεργετικά για τη βιομηχανία του κλάδου και το 2018.

Το 2018, η παγκόσμια αγορά ΤΠΕ ενισχύθηκε εκ νέου κατά 2,9% σε σχέση με ένα χρόνο νωρίτερα και διαμορφώθηκε στα επίπεδα των €3,290 τρις. Ο κλάδος κινήθηκε ανοδικά και το 2017, καταγράφοντας αύξηση 4%, με την αξία της αγοράς να ανέρχεται σε €3,197 τρις.

Το πρόσημο της παγκόσμιας αγοράς ΤΠΕ ήταν θετικό και το 2016, όπως και το 2015, με ρυθμούς ανάπτυξης 2,7% και 4,3% αντίστοιχα. Η ανοδική αυτή τάση, παρά τη διεθνή οικονομική κρίση, υπογραμμίζει και μάλιστα με τον πιο ξεκάθαρο τρόπο, ότι οι ψηφιακές τεχνολογίες διατρέχουν και επηρεάζουν, πλέον, οριζόντια όλους τους κλάδους της διεθνούς οικονομίας και κοινωνίας, εισάγοντας τον πλανήτη στην ψηφιακή εποχή.

Όσον αφορά τους δύο επιμέρους πυλώνες του κλάδου, την Πληροφορική και τις Τηλεπικοινωνίες, αμφότεροι αναμένεται να κινηθούν ανοδικά το 2018, με τον μεν πρώτο να ενισχύεται με 3,3% και να κινείται στα επίπεδα του €1,426 τρις και το δεύτερο να κερδίζει έδαφος κατά 2,6%, ανερχόμενος σε €1,863 τρις.

Η αξία της παγκόσμιας αγοράς Πληροφορικής αυξήθηκε και το 2017 σε σχέση με ένα χρόνο νωρίτερα, και διαμορφώθηκε στα €1,381 τρις, ενισχυμένη κατά 3,9%. Ανοδική ήταν το 2017 και η πορεία της παγκόσμιας αγοράς Τηλεπικοινωνιών, η οποία κέρδισε 4% σε σχέση με το 2016, ανερχόμενη στα €1,815 τρις.

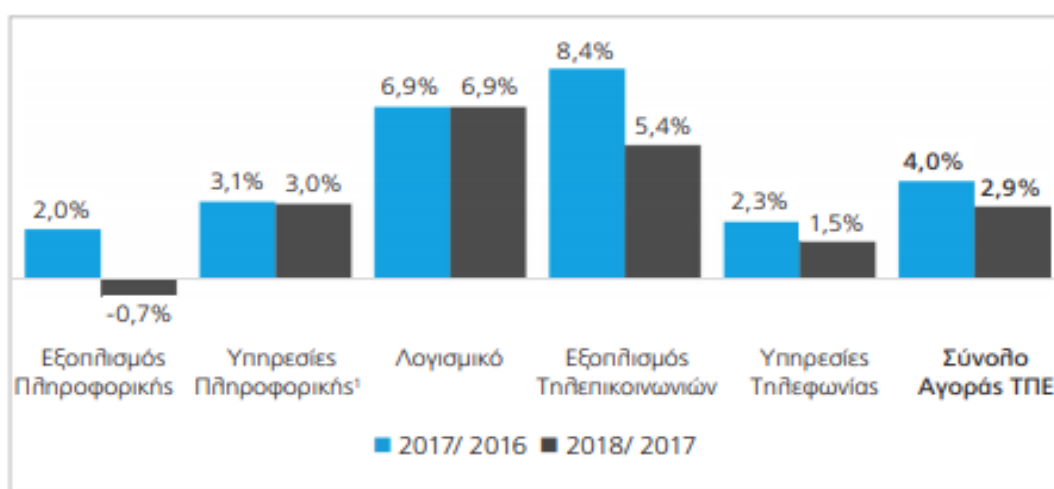
Η ικανότητα επιχειρήσεων, οργανισμών και κυβερνήσεων να αξιοποιήσουν τις ψηφιακές τεχνολογίες, ώστε να ανταποκριθούν στις αυξανόμενες απαιτήσεις της ψηφιακής εποχής, έκρινε σε μεγάλο βαθμό την επιβίωσή τους στο νέο τοπίο που διαμορφώνεται. Το κύμα του ψηφιακού μετασχηματισμού της οικονομίας, επιβάλλει ταχύτερες αλλαγές σε επίπεδο υποδομών και διαδικασιών, γεγονός που ωθεί τον κλάδο σε άνοδο σε παγκόσμιο επίπεδο. Οι θετικοί ρυθμοί ανάπτυξης αποτέλεσαν τον κανόνα στις επιμέρους γεωγραφικές αγορές του πλανήτη και το 2018, όπως άλλωστε και το 2017, με ελάχιστες μόνο εξαιρέσεις.

Ο παγκόσμιος χάρτης της αγοράς ΤΠΕ έχει ελάχιστα αρνητικά πρόσημα το 2018, καθώς από τις συνολικά 35 αγορές που εξετάζονται, μόλις οι τρεις εμφάνισαν αρνητική πορεία: η Σλοβακία με μείωση 1%, η Ιρλανδία με οριακή πτώση 0,2% και η Λετονία, όπου υπήρξε υποχώρηση του κλάδου κατά 0,2%. Το 2017, οι αρνητικές επιδόσεις

ήταν η εξαίρεση του κανόνα, καθώς μόνο η Ρωσία με μείωση 0,7% και η Τσεχία με πτώση 1,1% εκτιμάται ότι “είδαν” την αξία της αγοράς ΤΠΕ κατά περίπτωση να μειώνεται.

Το 2018, τον ταχύτερο ρυθμό ανάπτυξης αναμένεται να εμφανίζει η Κίνα και η Ινδία. Η βιομηχανία ΤΠΕ στην Κίνα εκτιμάται ότι ενισχύθηκε 6,2% το 2018 (έναντι ανάπτυξης 9% το 2017), ενώ έντονα θετική είναι και η πορεία της αγοράς στην Ινδία, όπου το πρόσθετο είναι θετικό κατά 6,1% το 2018 (8,1% το 2017). Ανάπτυξη 3% της αγοράς ΤΠΕ το 2018 οι ΗΠΑ (έναντι αύξησης 3,5% το 2017), ενώ η αγορά στην Ιαπωνία συνέχισε τις θετικές επιδόσεις με ρυθμό 1,6% (μετά από άνοδο 2% το 2017).

Τα ποσοστά μεταβολής αξίας της παγκόσμιας αγοράς ανά κλάδο παρουσιάζονται στο Διάγραμμα 1.



¹ Δεν περιλαμβάνονται Business Consulting & Business Process Outsourcing Services.

Διάγραμμα 1. Ποσοστό μεταβολής αξίας παγκόσμιας αγοράς ανά κλάδο. Πηγή: EITO σε συνεργασία με IDC, επεξεργασία ΣΕΠΕ, 3/2018.

Η Αξία της Παγκόσμιας αγοράς το 2017 και 2018

Το 2017, η αξία της παγκόσμιας αγοράς Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών κινήθηκε στα €3,197 τρις και το 2018 έφτασε τα €3,290 τρις. Η αξία της αγοράς ΤΠΕ στη Δυτική Ευρώπη κινήθηκε ανοδικά κατά 1,6% το 2018, ενώ το 2017 η βιομηχανία στην περιοχή ενισχύθηκε κατά 2,5%. Η αγορά ΤΠΕ στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη κινήθηκε θετικά το 2018, παρουσιάζοντας αύξηση 1%, μετά από άνοδο κατά 0,5% που είχε το 2017. Στον υπόλοιπο κόσμο, η άνοδος ήταν της τάξης του 4,2% το 2018, ενώ το περασμένο έτος επιτεύχθηκε αύξηση της αγοράς ΤΠΕ κατά 2,9%.

Σε απόλυτα μεγέθη, η μεγαλύτερη αγορά ΤΠΕ του πλανήτη ήταν το 2018 οι ΗΠΑ, όπου η αξία του κλάδου διαμορφώθηκε στα επίπεδα του €1,021 τρις (€991 δις το 2017). Δεύτερη μεγαλύτερη αγορά ΤΠΕ, σε παγκόσμιο επίπεδο, για το 2018 ήταν αυτή της Δυτικής Ευρώπης, με το αντίστοιχο μέγεθος να κινείται στα €694 δις (από €683 δις το 2017). Η Κίνα βρέθηκε στην τρίτη θέση της διεθνούς κατάταξης των αγορών με την πιο ισχυρή -σε απόλυτα μεγέθη- βιομηχανία των ΤΠΕ, υπερβαίνοντας τα €437 δις (€411 δις το 2017). Τα ποσοστά μεταβολής αξίας της αγοράς ανά χώρα, παρουσιάζονται στο Διάγραμμα 2.

(Παράρτημα 1)

Η μεγαλύτερη αγορά ΤΠΕ στην περιοχή της Δυτικής Ευρώπης - σε επίπεδο αξίας - παρέμεινε και το 2018, όπως άλλωστε και το 2017, η Μεγάλη Βρετανία. Η αξία της βρετανικής αγοράς ΤΠΕ έφτασε το έτος 2018 στα €160 δις (€157 δις το 2017).

Δεύτερη σε μέγεθος αγορά στη Δυτική Ευρώπη για τον κλάδο ήταν και το 2018 η Γερμανία. Η αξία της γερμανικής αγοράς να τοποθετείται στα €137 δις (€135 δις το 2017).

Στην τρίτη θέση της δυτικοευρωπαϊκής βιομηχανίας ΤΠΕ - σε απόλυτα μεγέθη - για το 2018 βρίσκεται η Γαλλία με €102 δις το 2018, από €100 δις το 2017.

Στη λίστα με τις μεγαλύτερες αγορές για τη βιομηχανία ΤΠΕ στη Δυτική Ευρώπη, τις επόμενες θέσεις καταλαμβάνουν η Ιταλία, η Ισπανία, η Ολλανδία και η Ελβετία.

Αναφορικά με την Ελλάδα να σημειωθεί πως, αν κι έχει τη μικρότερη -σε απόλυτους αριθμούς- αγορά ΤΠΕ στη Δυτική Ευρώπη, από τις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, μόνο η Ρωσία, η Πολωνία και η Τσεχία εμφανίζουν μεγέθη μεγαλύτερα αυτών της ελληνικής αγοράς.

(Παράρτημα 2)

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός λειτουργεί ως καταλύτης για την παγκόσμια αγορά Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών, με την επιρροή του στις παγκόσμιες τεχνολογικές δαπάνες σε όλες τις γεωγραφικές περιοχές του κόσμου και σε όλους τους κλάδους της οικονομικής δραστηριότητας, να είναι τεράστια. Επιχειρήσεις, κυβερνήσεις και δημόσιοι οργανισμοί αντιλαμβάνονται όλο και πιο σαφώς τον ψηφιακό μετασχηματισμό ως βασική προτεραιότητα βιώσιμης ανάπτυξης και ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας τους.

Στο μεταξύ, τέτοιες νέες τεχνολογικές τάσεις που συνδέονται με το ψηφιακό σχηματισμό είναι η “3rd Platform” (3η Πλατφόρμα), που αφορά το Mobility (συσκευές, εφαρμογές, υπηρεσίες), το Cloud Computing (ιδιωτικό, δημόσιο, υβριδικό), τα Big Data - Analytics και τα Social Networks να εισέρχονται σε μία επόμενη φάση εξέλιξης. Παράλληλα, η αγορά έχει ξεκινήσει να κινείται παγκοσμίως στους ρυθμούς της - λεγόμενης - “4th Platform” (4η Πλατφόρμα), όπου κυρίαρχο ρόλο παίζουν νέες τεχνολογίες, που σχετίζονται με την Επαυξημένη και την Εικονική Πραγματικότητα (Augmented/ Virtual Reality). Στις τάσεις, που ήδη παίζουν και θα παίξουν ακόμη πιο καθοριστικό ρόλο τα επόμενα χρόνια, περιλαμβάνονται το Internet of Things (IoT), το 3D Printing, η Ρομποτική, τα Wearables, οι Λύσεις Ασφάλειας επόμενης γενιάς και τα Γνωστικά Συστήματα (Cognitive Systems).

Ο ψηφιακός μετασχηματισμός και η μετάβαση στη νέα ψηφιακή εποχή δεν μπορεί να αφήσει ανεπηρέαστη την αγορά Τηλεπικοινωνιών. Οι αυξημένες ανάγκες για επενδύσεις σε συσκευές, εξοπλισμό και υπηρεσίες, ωθούν την παγκόσμια αγορά Τηλεπικοινωνιών σε ανοδική τροχιά όλα τα τελευταία χρόνια, τάση που συνεχίστηκε και το 2018. Η θετική πορεία είναι πιο ευκρινής σε τομείς που συνδέονται με τις υπηρεσίες δεδομένων, ενώ δεν είναι εξίσου εμφανής σε κατηγορίες, όπως οι υπηρεσίες φωνής.

Νέα εξέλιξη

Νέες τάσεις που συνδέονται με το “3rd Platform” (3η Πλατφόρμα) και αφορούν το Mobility (συσκευές, εφαρμογές, υπηρεσίες), το Cloud Computing (ιδιωτικό, δημόσιο, υβριδικό), τα Big Data - Analytics και τα Social Networks εισέρχονται σε μία επόμενη φάση εξέλιξης.

Συνολικά, η αγορά Τηλεπικοινωνιών πέτυχε αύξηση 4% το 2017, για το 2018 είχε άνοδο 2,6%, με την αξία της αγοράς στα επίπεδα του €1,815 τρις και €1,863 τρις αντίστοιχα.

Από τους επιμέρους τομείς που απαρτίζουν την αγορά, ο κλάδος του Εξοπλισμού Τηλεπικοινωνιών ενισχύθηκε κατά 8,4% το 2017 σε σχέση με ένα χρόνο νωρίτερα, με την αξία της αγοράς να διαμορφώνεται στα €528,7 δις. Για το έτος 2018, η παγκόσμια

αγορά Εξοπλισμού Τηλεπικοινωνιών συνέχισε να κερδίζει έδαφος, με αύξηση 5,4%, που σε απόλυτα μεγέθη μεταφράζεται σε αξία αγοράς στα €557,3 δις.

Θετικές επιδόσεις κατέγραψε και ο τομέας Υπηρεσιών Τηλεφωνίας, ο οποίος εμφάνισε θετικό πρόσημο 2,3% το 2017, ενώ για το 2018 η αξία της αγοράς ενισχύθηκε εκ νέου, κατά 1,5%. Η αξία της αγοράς ήταν της τάξης του €1,287 τρις το 2017, ενώ για το 2018 υπερβαίνει το €1,306 τρις.

Η αυξανόμενη καταναλωτική ζήτηση για online υπηρεσίες σε παγκόσμιο επίπεδο και η ανάγκη των επιχειρήσεων να την ικανοποιήσουν μέσα από ψηφιοποιημένα μοντέλα, συνεχίζει να οδηγεί σε άνοδο τον τομέα Υπηρεσιών Δεδομένων Κινητής Τηλεφωνίας. Ως αποτέλεσμα, ο συγκεκριμένος τομέας ενίσχυσε τη δυναμική του κατά 5,9% το 2017, με την αξία της αγοράς να υπερβαίνει τα €418,9 δις, ενώ για το 2018 ο κλάδος αποκόμισε νέα οφέλη που, ποσοστιαία, ήταν της τάξης του 4,5%, με αξία αγοράς €437,8 δις.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΓΟΡΑ ΤΠΕ

Δυτική Ευρώπη

Αν και η Δυτική Ευρώπη είναι μια από τις πλέον “ώριμες” ψηφιακά αγορές του πλανήτη, η βιομηχανία ΤΠΕ στην περιοχή δεν μπορεί παρά να κινείται και αυτή σε ρυθμούς ψηφιακού μετασχηματισμού, τάση που λειτουργεί θετικά για την αγορά της τεχνολογίας. Ο τομέας Πληροφορικής στη Δυτική Ευρώπη διατήρησε και το 2018 το θετικό του πρόσημο, όπως έγινε και το 2017, ενώ ανοδικά, αν και με χαμηλά μονοψήφια ποσοστά, θα κινηθούν και οι Τηλεπικοινωνίες.

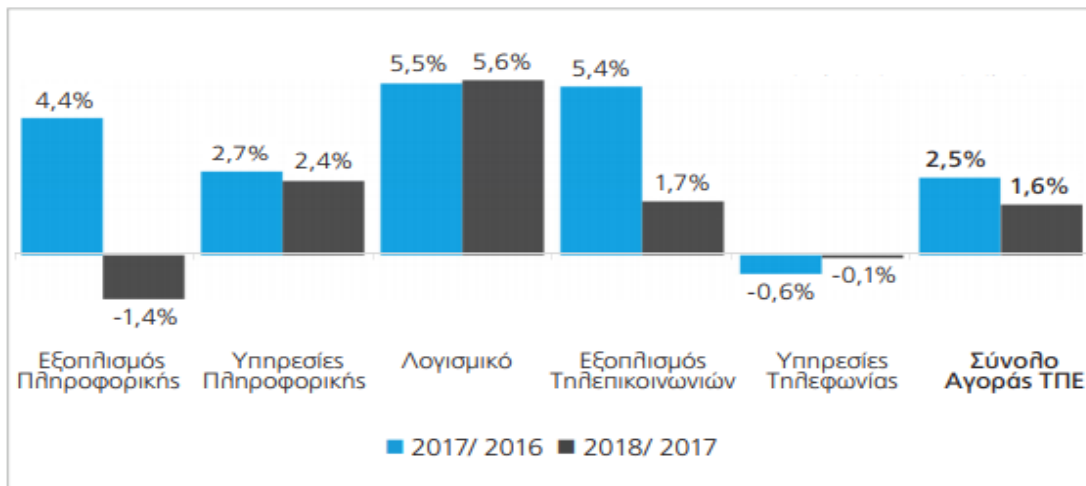
Στον τομέα Τηλεπικοινωνιών στη Δυτική Ευρώπη, τα πρόσημα τόσο το 2018, όσο και το 2017, είναι οριακά ανοδικά. Η αξία της αγοράς ενισχύθηκε κατά 0,4% το 2018, ενώ το 2017 ενισχύθηκε κατά 1%.

Σε απόλυτα μεγέθη, οι επιδόσεις αυτές μεταφράζονται σε αξία αγοράς €258,1 δις για το 2018 και €284 δις για το 2017.

Από τους επιμέρους τομείς της αγοράς, η αγορά Υπηρεσιών Τηλεφωνίας το 2018 να υποχώρησε οριακά κατά 0,1%, ενώ η πτώση το 2017 ήταν 0,6%, με την αξία της αγοράς να μειώνεται στα €205,6 δις το 2018, ενώ το 2017 διαμορφώθηκε σε €205,8 δις.

Η αγορά Εξοπλισμού Τηλεπικοινωνιών, αντίθετα, κινήθηκε ανοδικά το 2017 και συνέχισε τη θετική της πορεία και το 2018, με ποσοστά της αύξησης 5,4% και 1,7%, αντίστοιχα, και τα απόλυτα νούμερα να διαμορφώνονται σε €78,2 δις και €79,5 δις αντίστοιχα.

Οι Υπηρεσίες Δεδομένων Κινητής Τηλεφωνίας στην περιοχή της Δυτικής Ευρώπης είχαν θετική πορεία το 2018. Η αγορά αναμένεται να σημειώσει άνοδο 3,4% έναντι, επίσης, θετικού ρυθμού 2% ένα χρόνο νωρίτερα.

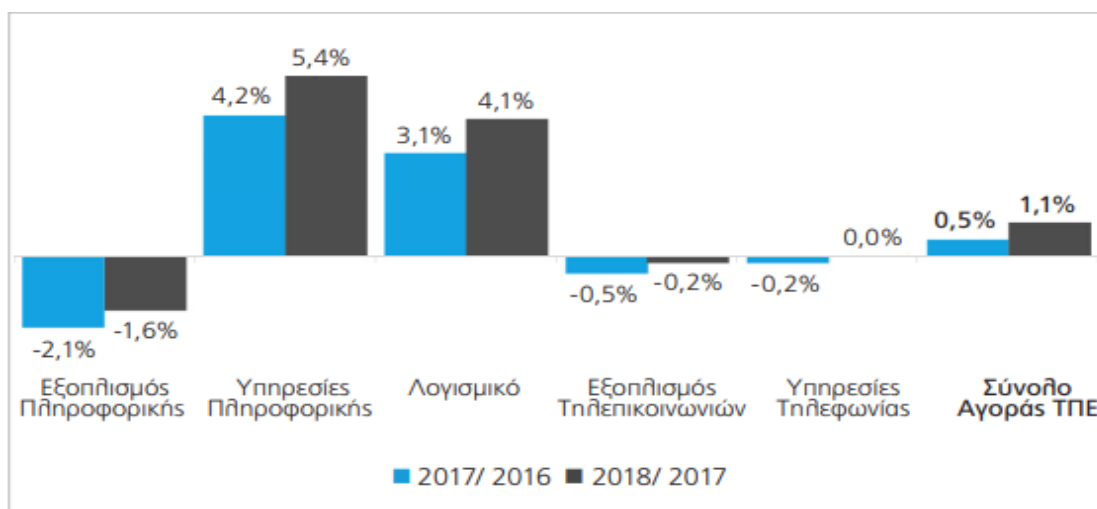


Διάγραμμα 3. Δυτική Ευρώπη, ποσοστό μεταβολής αξίας αγοράς ανά κλάδο. Πηγή: ΕΙΤΟ σε συνεργασία με IDC, επεξεργασία ΣΕΠΕ, 3/2018.

Κεντρική και ανατολική Ευρώπη

Οριακά θετική ήταν η βιομηχανία ΤΠΕ στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη το 2017, ενώ αντίστοιχη ήταν η εικόνα και το 2018.

Η πορεία της αγοράς Τηλεπικοινωνιών στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη ήταν οριακή το 2018, όπως άλλωστε ήταν και το 2017. Το τρέχον έτος η αξία της αγοράς παρέμεινε στα ίδια με τα περσινά επίπεδα, διαμορφούμενη σε €48,5 δις, όπου δηλαδή είχε βρεθεί και το 2017, όταν μειώθηκε οριακά κατά 0,3% σε σχέση με το 2016.



Διάγραμμα 4. Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, ποσοστό μεταβολής αξίας αγοράς ανά κλάδο (συμπεριλαμβάνεται και η Ρωσία). Πηγή: ΕΙΤΟ σε συνεργασία με IDC, επεξεργασία ΣΕΠΕ, 3/2018.

Η ελληνική εξαίρεση στην παγκόσμια αγορά

Χρονιά ανόδου αναμένεται να είναι το 2019 για την παγκόσμια αγορά Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ), η οποία και το 2018 πέτυχε θετικό πρόσημο. Το 2019, η παγκόσμια αγορά ΤΠΕ αναμένεται να διευρυνθεί κατά 3,2% έναντι του 2018, οπότε πέτυχε ανάπτυξη

η 4,1%. Σε απόλυτα μεγέθη, αυτές οι επιδόσεις μεταφράζονται σε αξία αγοράς 3,364 τρισ. ευρώ για το 2019, έναντι 3,261 τρισ. το 2018.

Ο παγκόσμιος χάρτης της βιομηχανίας ΤΠΕ είχε μόλις ένα αρνητικό πρόσημο το 2018, καθώς από τις συνολικά 35 αγορές που εξετάζονται μόλις σε μία, στην ελληνική, η αξία αγοράς υποχώρησε οριακά κατά 0,1%. Αλλά και για το 2019, η μόνη αγορά από τις 35, η οποία θα έχει οριακά αρνητικό πρόσημο 0,4%, αναμένεται να είναι η Ελλάδα.

Η ΑΓΟΡΑ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ο κλάδος των τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα το 2000, ηγείται από τον όμιλο του ΟΤΕ και συγκεκριμένα κατέχοντας τη δεσπόζουσα θέση του Ομίλου του ΟΤΕ στην ελληνική τηλεπικοινωνιακή αγορά και τη δημιουργία από τον ΟΤΕ του μεγαλύτερου επιχειρηματικού σχήματος στην Ελλάδα και την Νοτιοανατολική Ευρώπη επιβεβαιώνουν τα εντυπωσιακά οικονομικά αποτελέσματα που σημειώθηκαν κατά το 2000. Η κερδοφορία του Ομίλου κατά τη χρήση του 2000 παρουσίασε σημαντικότερη αύξηση της τάξης του 54% στα κέρδη μετά από φόρους και 22% στα κέρδη προ φόρων, σε σχέση με τα αντίστοιχα αποτελέσματα του 1999. Σε μια ιδιαίτερα δύσκολη χρονιά, η λήξη της οποίας σηματοδότησε την απελευθέρωση της τηλεπικοινωνιακής αγοράς, τα οικονομικά αποτελέσματα δικαιώνουν τη στρατηγική που ακολούθησε ο Όμιλος ΟΤΕ, στρέφοντας το ενδιαφέρον του στους τομείς της κινητής τηλεφωνίας, του Ίντερνετ, της ανάπτυξης του ευρυζωνικού δικτύου και της παροχής πακέτων ολοκληρωμένων λύσεων. Αποτέλεσμα αυτής της στρατηγικής, ήταν η αύξηση του κύκλου εργασιών του Ομίλου κατά το 2000 σε ποσοστό 11,3%, αύξηση που προέκυψε και από την εντυπωσιακή άνοδο των εσόδων της Cosmote καθώς και των Νέων Υπηρεσιών. Τα κέρδη ανά μετοχή ανέρχονται σε 503 δρχ. και παρουσιάζουν αύξηση 56% σε σχέση με εκείνα του 1999, οφειλόμενη τόσο στα αυξημένα καθαρά κέρδη του Ομίλου όσο και στο πρόγραμμα επαναγοράς μετοχών που εφάρμοσε ο ΟΤΕ κατά το έτος 2000. Ο Όμιλος ΟΤΕ προχώρησε σε μια σειρά σημαντικών κινήσεων οι οποίες του προσέδωσαν νέα δυναμική και είχαν ως αποτέλεσμα τη δημιουργία του μεγαλύτερου επιχειρηματικού σχήματος όχι μόνον στην Ελλάδα αλλά και στην Νοτιοανατολική Ευρώπη. Παράλληλα, η ίδρυση και η λειτουργία στα τέλη του 2000 νέων θυγατρικών εταιρειών - ΟΤΕGlobe (Διεθνείς Επικοινωνίες & Υπηρεσίες Επιχειρησιακών Πελατών) και CosmoONE (Ηλεκτρονικό Εμπόριο μεταξύ Επιχειρήσεων) - με αντικείμενα υψηλού ρυθμού ανάπτυξης όπου συνέβαλαν στην περαιτέρω βελτίωση των οικονομικών μεγεθών του Ομίλου.

Η είσοδος στο 2002 συνοδεύτηκε από πολλές ανησυχίες αλλά και προσδοκίες για τη Ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών. Μετά από μία εντυπωσιακή ανάπτυξη την τελευταία δεκαετία, ήδη από τα τέλη του 2000, παρουσιάστηκαν νέα δεδομένα τα οποία δημιούργησαν έντονο προβληματισμό. Η διάχυτη αισιοδοξία του 1999 – αρχές 2000, έδωσε τη θέση της στο σκεπτικισμό σχετικά με τις προοπτικές του κλάδου. Αιτία απετέλεσαν οι εξελίξεις που δρομολογήθηκαν μετά τις υπερεπενδύσεις για την αγορά αδειών τρίτης γενιάς (3G) που, όπως αποδείχθηκε στην συνέχεια, δεν συμβάδιζαν με τις ανάγκες και τις δυνατότητες της αγοράς.

Παρά τους κλυδωνισμούς που παρατηρήθηκαν διεθνώς η ελληνική αγορά έδειξε αξιοσημείωτη ανθεκτικότητα και διατήρησε σε σημαντικό βαθμό την θέση της. Σημαντική επίδραση στην εικόνα του κλάδου διαδραμάτισαν οι θεσμικές αλλαγές κατά τα προηγούμενα χρόνια. Σταθμό απετέλεσε η απελευθέρωση της σταθερής τηλεφωνίας που ξεκίνησε στις 1/1/01 (Ν. 2867/2000) η οποία συνοδεύτηκε από πληθώρα ρυθμιστικών και κανονιστικών αποφάσεων εκ μέρους της υπεύθυνης αρχής (ΕΕΤΤ). Οι εξελίξεις αυτές έχουν ήδη δώσει σημαντική ώθηση στην επιχειρηματικότητα στον κλάδο και επέδρασαν ισχυρά στην αγορά σε τομείς όπως:

- α. αύξηση των επιλογών των καταναλωτών,
- β. ταχεία προσφορά νέων – σύγχρονων υπηρεσιών,

γ. βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών, και

δ. συμπίεση τιμών.

Συμπερασματικά για το έτος ο κλάδος βρίσκεται σε κομβικό σημείο. Η διαφοροποίηση του επιχειρηματικού σκηνικού, ο αυξημένος ανταγωνισμός, οι τεχνολογικές εξελίξεις, αλλά και η ενισχυμένη προσφορά δημιουργούν ένα εξαιρετικά ενδιαφέρον σκηνικό μέσα στο οποίο αναμένονται ανακατατάξεις προς όφελος του τελικού καταναλωτή.

Η Δομή του Κλάδου

Η αγορά των τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα έχει αποκτήσει και τρίτο άξονα εντός του 2002 και διαχωρίζεται πλέον ως εξής:

- σταθερή τηλεφωνία (ΟΤΕ),
- σταθερή τηλεφωνία (εναλλακτικοί φορείς), και
- κινητή τηλεφωνία.

Οικονομικά Αποτελέσματα του Συνόλου της Αγοράς Τηλεπικοινωνιών

Για το 2002, η ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών παρουσίασε ικανοποιητικούς ρυθμούς ανάπτυξης. Ο κύκλος εργασιών του κλάδου αυξήθηκε με ρυθμό 13,9% έναντι αύξησης 9,8 % το 2001 και 15,8% το 2000. Η αύξηση του κύκλου εργασιών προέρχεται κατά τεκμήριο από την κινητή τηλεφωνία που εξακολουθεί να αναπτύσσεται και δευτερευόντως από τους Εναλλακτικούς Φορείς σταθερής τηλεφωνίας που καταγράφουν φορά πωλήσεις ύψους € 98 εκ. και αποσπούν μερίδιο αγοράς 1,5%.

Πίνακας 1.1 Βασικά Οικονομικά Μεγέθη Τηλεπικοινωνιών (2001 – 2001)

	Πωλήσεις (€ 000)			Κέρδη προ Φόρων (€ 000)		
	2002	2001	Δ (%)	2002	2001	Δ (%)
Σταθερή Τηλεφωνία (ΟΤΕ)	3.451.343	3.445.774	0,2%	531.841	643.114	-17,3%
Σταθερή Τηλεφωνία (Εναλλακτικοί Φορείς)	98.679	n/a	n/a	-24.194	n/a	n/a
Κινητή Τηλεφωνία	3.049.808	2.347.678	29,9%	681.059	536.494	26,9%
ΣΥΝΟΛΟ	6.599.830	5.793.452	13,9%	1.188.706	1.179.607	0,8%

Πηγή: Δημοσιευμένοι ισολογισμοί – ICAP, Alpha MI

Παρόλο που οι πωλήσεις της σταθερής τηλεφωνίας (ΟΤΕ) εξακολουθούν να ξεπερνούν τις πωλήσεις της κινητής τηλεφωνίας το μερίδιό τους στο σύνολο της αγοράς έχει πέσει στο 52,3 % ακολουθώντας σταθερά πτωτική πορεία. Η πτωτική πορεία οφείλεται στην έντονη ανάπτυξη της κινητής τηλεφωνίας και όχι σε ουσιαστική συρρίκνωση των μεγεθών του ΟΤΕ ο οποίος δείχνει να διατηρεί την ηγετική του θέση αν και σχετικά αποδυναμωμένος. Σημειώνεται πάντως ότι για πρώτη φορά εντός του 2002 ο ΟΤΕ κατέγραψε, ουσιαστικά, στασιμότητα πωλήσεων (αύξηση 0,15%).

Όσον αφορά τα κέρδη στην αγορά τηλεπικοινωνιών έφτασαν τα € 1.188 εκ. το 2002 αυξημένα κατά 0,8 % σε σχέση με το 2000. Η άνοδος της κερδοφορίας είναι σαφώς υποδεέστερη από την αντίστοιχη των πωλήσεων λόγω κυρίως της σημαντικής μείωσης που παρατηρήθηκε στα αποτελέσματα του ΟΤΕ και δευτερευόντως λόγω των ζημιών των εναλλακτικών φορέων παροχής σταθερής τηλεφωνίας. Η αύξηση των κερδών της κινητής τηλεφωνίας δεν εξισορρόπησε την εικόνα παρά το ότι ακολούθησε ικανοποιητικούς ρυθμούς (26,9 % αύξηση συγκριτικά με το 2001). Σημειώνεται ότι κατά το 2002 τα κέρδη της κινητής τηλεφωνίας υποσκέλισαν για πρώτη φορά τα κέρδη της σταθερής τηλεφωνίας σε σημαντικό μάλιστα βαθμό.

Πρέπει να τονισθεί ότι η συνολική εικόνα του κλάδου επηρεάζεται επιπρόσθετα από την απουσία ισολογισμών και αποτελεσμάτων χρήσης για τους εναλλακτικούς φορείς

κατά το 2001. Αν και αρκετές από τις εταιρείες είχαν δημοσιεύσει στοιχεία δεν χρησιμοποιήθηκαν στην μελέτη καθώς η ουσιαστική δραστηριοποίησή τους στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών ξεκίνησε εντός του 2002. Επιπλέον, ορισμένοι φορείς είτε ξεκίνησαν εμπορική δραστηριότητα εντός του 2003 (π.χ. Tellas) είτε περιλαμβάνουν και άλλες δραστηριότητες (Forthnet: ISP, Lannet: κλωστοϋφαντουργία) με αποτέλεσμα να αλλοιώνεται ακόμη περισσότερο η συνολική εικόνα.

Τα έσοδα του ΟΤΕ το 2002 (Πίνακας 2.2) έφτασαν το ποσό των 3.451 εκ. ευρώ σημειώνοντας οριακή μεταβολή 0,15%. Η εξέλιξη αυτή οφείλεται σε τρεις παράγοντες:

- συμπύεση τιμών λόγω του αυξημένου ανταγωνισμού,
- απώλεια μεριδίων αγοράς προς όφελος των εναλλακτικών φορέων σταθερής τηλεφωνίας, και
- απώλεια μεριδίων αγοράς προς όφελος της κινητής τηλεφωνίας.

Και οι τρεις παραπάνω παράγοντες αναμένεται να έχουν μόνιμο χαρακτήρα γεγονός που δημιουργεί προβληματισμό σχετικά με την μελλοντική πορεία των εσόδων του οργανισμού. Ενδεχόμενη διέξοδος θα μπορούσε να είναι η διεύρυνση των υπηρεσιών που παρέχει σε άλλους τομείς υψηλότερης προστιθέμενης αξίας (π.χ. ευρυζωνικές συνδέσεις).

Πίνακας 2.2 Πωλήσεις και Κέρδη προ Φόρων ΟΤΕ (εκ. Ευρώ)

	Κύκλος Εργασιών (€ εκ.)	Μεταβολή (Δ%)	Κέρδη προ Φόρων (€ εκ.)	Μεταβολή (Δ%)
2002	3,451	0,15%	532	-17,26%
2001	3,446	7,25%	643	-20,81%
2000	3,213	7,14%	812	3,57%
1999	2,999	n/a	784	n/a

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP, Alpha Mi

Η εικόνα των κερδών για τον ΟΤΕ ήταν ακόμη δυσμενέστερη όπου για δεύτερη συνεχή χρονιά καταγράφεται σημαντική μείωση (17,26% κατά το 2002 και 20,81% κατά το 2001). Οι εξελίξεις στα αποτελέσματα του οργανισμού αντικατοπτρίζουν τα συρρικνωμένα περιθώρια της αγοράς καθώς αυξάνεται το προσφερόμενο δυναμικό των τηλεπικοινωνιών χωρίς να υπάρχει ανάλογη αύξηση της ζήτησης. Η μείωση οφείλεται κατά κύριο λόγο στην συμπύεση του μικτού περιθωρίου κέρδους και των μη λειτουργικών εσόδων. Ο Οργανισμός παρά την σημαντική προσπάθεια μείωσης των λειτουργικών εξόδων του (π.χ. προγράμματα εθελουσίας εξόδου) δεν έχει ακόμη καταφέρει να έχει απτά αποτελέσματα και το κόστος πωληθέντων έχει αυξηθεί τόσο σε απόλυτα μεγέθη όσο, κυρίως, ως ποσοστό επί των εσόδων.

Η βασική ανάλυση δεικτών (Πίνακας 2.3) αποκαλύπτει την σταδιακή εξασθένηση των οικονομικών στοιχείων του Οργανισμού. Οι δείκτες απόδοσης κεφαλαίου εμφανίζουν σημαντική υστέρηση τόσο σε σχέση με το 2001 όσο και με το 2000. Η ίδια εικόνα εμφανίζεται και στους δείκτες της κερδοφορίας (Μικτό, Λειτουργικό, Καθαρό περιθώριο). Τέλος σημαντική είναι και η επιδείνωση της γενικής ρευστότητας, με σημαντική μείωση των χρηματικών διαθεσίμων του ΟΤΕ.

Πίνακας 2.3 Βασικοί Αριθμοδείκτες ΟΤΕ

Αριθμοδείκτες	2002	2001	2000
ROE	17,6%	18,7%	28,1%
ROA	6,8%	8,5%	13,7%
Μικτό Περιθώριο Κέρδους	22,4%	25,9%	24,1%
Λειτουργικό Περιθώριο Κέρδους	18,3%	22,7%	21,7%
Καθαρό Περιθώριο Κέρδους	15,4%	18,7%	30,3%
Ίδια Κεφάλαια / Παθητικό	0,39	0,45	0,49
Δανειακή Επιβάρυνση (Μεσομακρ. Υποχρεώσεις / Παθητικό)	0,29	0,26	0,26
Γενική ρευστότητα	1,10	1,24	1,89

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Alpha Mi

Η θέση του ΟΤΕ ήταν ακόμη ισχυρή και διέθετε τα μεγέθη, την τεχνογνωσία και τις αναγκαίες επενδύσεις για να διατηρήσει την κυρίαρχή του θέση. Επιπλέον, εξακολουθούσε να έχει υγιή χρηματοοικονομική εικόνα, παρά τους κλυδωνισμούς της διεθνούς αγοράς και την επιδείνωση βασικών μεγεθών του κατά τα τελευταία δύο χρόνια. Η μελλοντική εικόνα του οργανισμού θα κριθεί από την ικανότητά του να μειώσει αποτελεσματικά τα λειτουργικά του έξοδα, ώστε να αντιμετωπίσει με επιτυχία τον οξυμένο ανταγωνισμό χωρίς να συμπιέσει περαιτέρω την κερδοφορία του, αλλά κυρίως από την ορθολογικοποίηση του χαρτοφυλακίου των διεθνών επενδύσεών του. Εφόσον αντιμετώπισε με επιτυχία τις δύο παραπάνω προκλήσεις μπόρεσε να διασφαλίσει τον ρόλο του στην Ελληνική αγορά αλλά και να ισχυροποιηθεί ο διεθνής – περιφερειακός του ρόλος.

Το 2002 ήταν ουσιαστικά η πρώτη χρονιά δραστηριοποίησης των εναλλακτικών φορέων παρότι αρκετοί είχαν δημοσιεύσει αποτελέσματα ήδη από το 2001. Στην παρούσα μελέτη έχουν συμπεριληφθεί οι εταιρείες (δεν περιλαμβάνεται η Tellas καθώς ξεκίνησε τις εμπορικές της δραστηριότητες εντός του 2003):

- α. Forthnet,
- β. Lannet,
- γ. Telepassport,
- δ. Teledome,
- ε. A.C.N.,
- στ. Algonet,
- ζ. Vivodi,
- η. Net One,
- θ. Intraconnect, και
- ι. Starcom.

Η Forthnet (μερίδιο κλάδου εναλλακτικών φορέων: 28,44%) και η Lannet (μερίδιο 28,42%) ήταν οι μεγαλύτερες εταιρείες όσον αφορά στον κύκλο εργασιών ακολουθούμενες σε απόσταση από την Telepassport (μερίδιο 13,61%). Όσον αφορά στην κερδοφορία θετικά αποτελέσματα είχαν μόνο η Telepassport και η Teledome με € 1.024 χιλ. και € 72 χιλ. αντίστοιχα. Ο κλάδος των εναλλακτικών φορέων ήταν ακόμη ζημιογόνος στο σύνολό του καθώς δεν είχε αποκτήσει την κρίσιμη μάζα και επιπλέον καταγράφει υψηλές αποσβέσεις από τις επενδύσεις που πραγματοποίησε στο

πρόσφατο παρελθόν. Οι ζημίες των εναλλακτικών φορέων διευρύνθηκαν σημαντικά το 2002, καθώς ο κλάδος αυτός διπλασίασε τα έσοδά του.

Πίνακας 3.1: Κύκλος Εργασιών και Κέρδη Προ Φόρων Εναλλακτικών Φορέων

Επωνυμία	Κύκλος Εργασιών (€ 000)			Μερίδιο Αγοράς (%)	Κέρδη Προ Φόρων (€ 000)		
	2002	2001	Δ%		2002	2001	Δ%
FORTHNET A.E.	28.063	18.428	52,3%	28,44%	-3.662	901	-506,4%
LAN NET AE	28.044	12.096	131,8%	28,42%	-3.163	-5.449	n/a
TELEPASSPORT HELLAS A.E.	13.432	1.895	608,6%	13,61%	1.024	58	1665,8%
TELEDOME AEBE	9.742	3.963	145,8%	9,87%	72	-122	n/a
A.C.N. ΔΙΚΤΥΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ALTEC A.E.	6.963	7.899	-11,8%	7,06%	-6.473	-272	n/a
ΑΛΓΟΝΕΤ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ Α.Ε.	4.928	2.248	119,2%	4,99%	-1.933	-1.100	n/a
VIVODI TELECOMMUNICATIONS AE	4.045	n/a	n/a	4,10%	-5.563	n/a	n/a
NET ONE A.E.	1.985	2.320	-14,5%	2,01%	-3.378	-3.141	n/a
INTRACONNECT	950	870	9,2%	0,96%	-607	-835	n/a
STARCOM	528	767	-31,1%	0,54%	-511	-682	n/a
ΣΥΝΟΛΟ ΚΛΑΔΟΥ*	98.679	50.487	95,5%		-24.194	-10.641	n/a

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Alpha Mi

Βασικοί Δείκτες

Οι εικόνα που αποκαλύπτουν οι βασικοί χρηματοοικονομικοί δείκτες δεν ήταν θετική. Το λειτουργικό περιθώριο ήταν για όλες της εταιρείες έντονα αρνητικό ενώ η ίδια εικόνα εμφανίζεται και στο καθαρό περιθώριο κέρδους. Μοναδική εξαίρεση η Telepassport και δευτερευόντως η Teledome που έχουν υιοθετήσει ένα μοντέλο χαμηλών επενδύσεων και άρα χαμηλών αποσβέσεων. Η αρνητική κερδοφορία του κλάδου αντικατοπτρίζεται και στους δείκτες απόδοσης κεφαλαίου. Ο δείκτης δανειακής επιβάρυνσης ήταν σε χαμηλά επίπεδα καθώς οι εταιρείες του κλάδου χρηματοδοτούσαν με ίδια κεφάλαια τα πρώτα στάδια των δραστηριοτήτων τους. Τέλος η ρευστότητα ήταν σε ικανοποιητικά επίπεδα για τις τρεις μεγαλύτερες εταιρείες του κλάδου και την Teledome ενώ για τις υπόλοιπες βρισκόταν ιδιαίτερα χαμηλά.

Πίνακας 3.2: Δείκτες Αποδοτικότητας Εναλλακτικών Φορέων

Επωνυμία	Περιθώριο Μικτού Κέρδους	Περιθώριο Λειτουργικού Κέρδους	Περιθώριο Καθαρού Κέρδους Προ Φόρων	ROE	ROA	Ίδια Κεφάλαια/ Παθητικό	Δανειακή Επιβάρυνση (Μεσομακρ. Υποχρεώσεις/ Παθητικό)	Γενική Ρευστότητα
FORTHNET A.E.	27,7%	-14,6%	-13,0%	-6,0%	-3,9%	0,66	0,19	1,66
LAN NET AE	38,7%	-10,3%	-11,3%	-12,5%	-5,8%	0,47	0,28	1,66
TELEPASSPORT	39,4%	7,5%	7,6%	11,7%	6,9%	0,59	0	1,36
TELEDOME AEBE	22,9%	0,4%	0,7%	2,6%	0,8%	0,31	0	0,98
A.C.N.	70,8%	-93,4%	-93,0%	-47,0%	-21,5%	0,46	0	0,39
ΑΛΓΟΝΕΤ	8,8%	-39,0%	-39,2%	-80,6%	-16,5%	0,20	0	0,75
VIVODI	17,5%	-134,5%	-137,5%	-89,2%	-24,5%	0,27	0,24	0,37
NET ONE A.E.	0,6%	-146,7%	-170,2%	-216,7%	-94,1%	0,43	0	0,53
INTRACONNECT	2,5%	-66,5%	-63,9%	-21,7%	-6,8%	0,31	0	0,29
STARCOM	99,6%	-95,2%	-96,8%	n/a	-63,8%	-0,67	0	0,37

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί, ICAP, Alpha Mi

Οι εναλλακτικοί φορείς είχαν ικανοποιητική πορεία κατά το 2002 δεδομένου ότι ήταν η πρώτη χρονιά δραστηριοποίησης. Πήραν σημαντικό μερίδιο της κίνησης και κατέγραψαν ικανοποιητικές πωλήσεις. Παρόλα αυτά τα οικονομικά τους αποτελέσματα και οι χρηματοοικονομικοί δείκτες τους υστερούσαν καθώς οι υψηλές αποσβέσεις συμπιέζαν τα αποτελέσματα. Ιδιαίτερα κρίσιμος παράγοντας για την επίτευξη κερδοφορίας και την τελική επιβίωσή τους ήταν η απόκτηση κρίσιμης μάζας. Ήδη ορισμένες από τις εταιρείες δείχνουν να ήταν κοντά σε αυτό τον στόχο. Στον βαθμό που κατάφεραν να αποσπαστούν επιπρόσθετα μερίδια από τον ΟΤΕ θα βρισκόταν

κοντά στην κερδοφορία. Η επόμενη οικονομική χρήση (2003) ήταν κρίσιμη και έδειξε την πραγματική θέση του κλάδου και τις τελικές προοπτικές σε ένα ολοένα ανταγωνιστικότερο περιβάλλον.

Οι αναλύσεις για τον κλάδο σταθερής τηλεφωνίας έφερε ως συμπέρασμα, η Ελλάδα να βρίσκεται αρκετά ψηλά συγκριτικά με τις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης όσον αφορά στον αριθμό των συνδέσεων ανά 100 κατοίκους. Υπάρχουν περίπου 5,8 εκατομμύρια συνδρομητές ή 53 συνδέσεις ανά 100 κατοίκους (Πηγή: ITU, 2003), ενώ το σύνολο της Ευρωπαϊκής Ένωσης βρισκόταν στις 56 συνδέσεις ανά 100 κατοίκους.

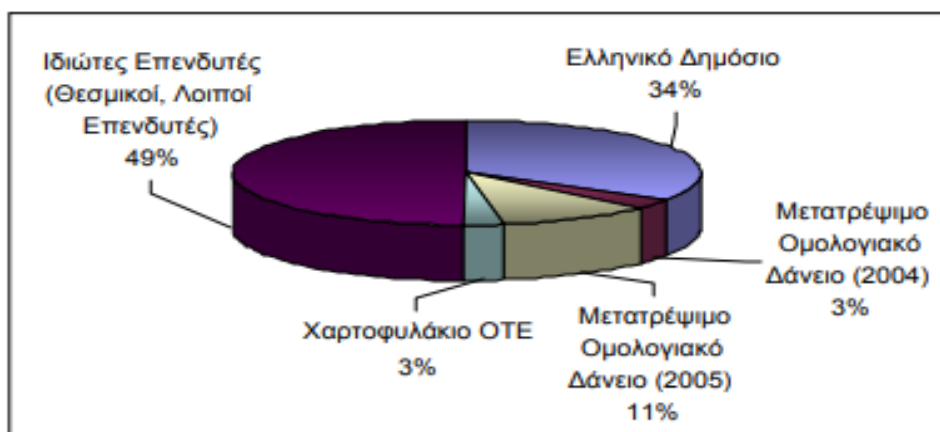
Πίνακας 2.1 Η Σταθερή Τηλεφωνία στην Ευρωπαϊκή Ένωση

ΧΩΡΑ	ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ (εκ.)	ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ (000)	ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ (ανά 100 κατοίκους)
Σουηδία	8,94	6.439	72,02
Γερμανία	82,6	53.723	65,04
Ολλανδία	16,2	10.062	62,11
Ην. Βασίλειο	59,09	34.709	58,74
Γαλλία	59,64	33.929	56,89
Φινλανδία	5,21	2.851	54,73
ΕΛΛΑΔΑ	11,02	5.832	52,92
Βέλγιο	10,35	5.135	49,61
Ιταλία	56,46	27.451	48,62
ΣΥΝΟΛΟ	378,51	213.009	56,28

Πηγή: ITU, 2003

Η πορεία της ιδιωτικοποίησης του ΟΤΕ αποτελεί κρίσιμη παράμετρο των εξελίξεων στον χώρο. Ξεκίνησε τον Απρίλιο του 1996 οπότε και ο ΟΤΕ εισήχθηκε στο ΧΑΑ (IPO). Έκτοτε, με σειρά ενεργειών (δημόσιες προσφορές, έκδοση μετατρέψιμων ομολογιακών δανείων), μειώθηκε σταδιακά η συμμετοχή του Ελληνικού Δημοσίου για να φθάσει το 2003 ,να ελέγχει το 33,8% (Διάγραμμα 2.1). Έπειτα λειτουργούσε με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια σε μεγάλο βαθμό αν και το ελληνικό δημόσιο διατηρούσε μερίδιο ικανό να καθορίζει τις εξελίξεις και να διαμορφώνει την πολιτική του.

Διάγραμμα 2.1 Μετοχική Σύθεση του ΟΤΕ



Πηγή: Web site ΟΤΕ (www.ote.gr)

Εκσυγχρονισμός Υποδομών – Υπηρεσιών

Σταθερή επιδίωξη του οργανισμού παρέμεινε ο πλήρης εκσυγχρονισμός των υποδομών του. Το δίκτυο είχε ψηφιοποιηθεί σχεδόν στο σύνολό του ήδη από το 2001, ενώ βρισκόταν σε εξέλιξη πρόγραμμα επενδύσεων σε ευρυζωνικές συνδέσεις (συνδέσεις μεγάλης χωρητικότητας και υψηλής ταχύτητας για ιδιώτες και επιχειρήσεις), προκειμένου να γίνει δυνατή η αποτελεσματική μεταφορά φωνής, εικόνας και δεδομένων. Η Εταιρεία είχε κάνει σημαντικές επενδύσεις σε νέα καλώδια οπτικών ινών

καθώς και σε ψηφιακές μικροκυματικές ζεύξεις, για την αναβάθμιση των υπηρεσιών σε περιοχές με μεγάλη κίνηση.

Σημαντική εξέλιξη όσον αφορά στις υποδομές απετέλεσε η εκτόξευση του Ελληνοκυπριακού δορυφόρου Hellas Sat η εμπορική εκμετάλλευση του οποίου ξεκίνησε από την 1η Αυγούστου 2003. Ο Hellas Sat συγκαταλέγεται στους πλέον προηγμένους τηλεπικοινωνιακούς δορυφόρους με βελτιωμένη ποιότητα και ισχύ σήματος και εξελιγμένες δυνατότητες διασύνδεσης μεταξύ των περιοχών κάλυψης.

Διεθνείς Επενδύσεις

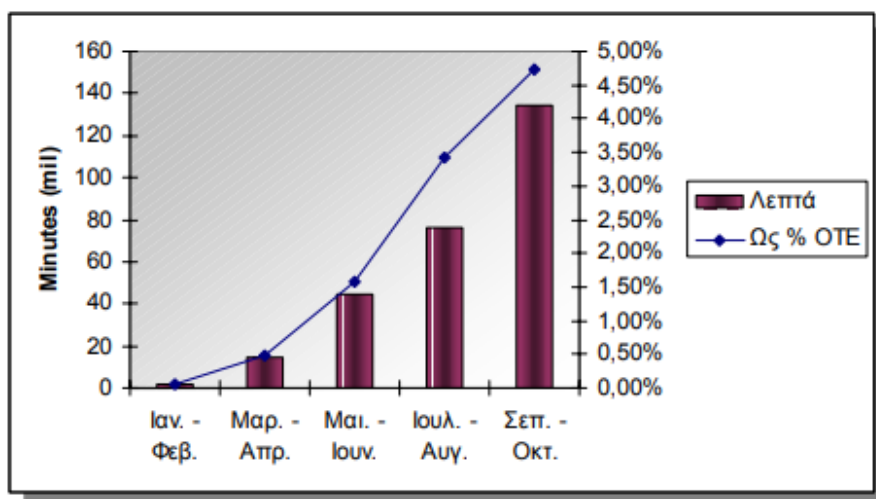
Σειρά επενδύσεων που πραγματοποιήθηκαν χωρίς συνεκτική επιχειρηματική λογική δημιουργούσαν προβλήματα στην αναπτυξιακή πορεία του οργανισμού πιέζοντας την χρηματοοικονομική του εικόνα και κατά συνέπεια την τιμή της μετοχής του. Οι επενδύσεις της Cosmocom, της Αρμενίας και δευτερευόντως της Ουκρανίας, της Υεμένης και της Ιορδανίας βρίσκονταν στο επίκεντρο των συζητήσεων και αποτελούσαν αντικείμενο σοβαρού προβληματισμού.

Το πλεονέκτημα που απέκτησε ο Οργανισμός (συγκριτικά με άλλες εταιρείες της Δυτικής Ευρώπης) όταν απέφυγε την αλόγιστη σπατάλη για τις άδειες τρίτης γενιάς (3-G) εξανεμίστηκε εν μέρει από την αποτυχία επενδυτικών κινήσεων του. Η έγκαιρη και επιτυχημένη απεμπλοκή του είχε αποτελέσει προτεραιότητα που θα του επέτρεπε να επιτύχει τις προσδοκώμενες συνεργίες, να βελτιώσει την αποδοτικότητα του ομίλου και τελικά την αξία που του αποδίδουν οι αγορές.

Ανταγωνισμός και Πόλεμος Τιμών

Πέρα από τα προβλήματα στις διεθνείς αγορές, ο όμιλος του ΟΤΕ αντιμετώπιζε ιδιαίτερα αυξημένο ανταγωνισμό στην Ελληνική αγορά. Μετά την απελευθέρωση της σταθερής τηλεφωνίας οι εναλλακτικοί φορείς απέκτησαν σταδιακά σημαντικό μερίδιο.

Διάγραμμα 2.2 Τηλεφωνική Κίνηση των Εναλλακτικών Φορέων Σταθερής Τηλεφωνίας



Πηγή: ΕΕΤΤ, Αφορά 11 εναλλακτικούς φορείς

Οι εναλλακτικοί φορείς κινητής τηλεφωνία έχουν αποσπάσει (Διάγραμμα 2.2) σχεδόν το 5% της κίνησης του ΟΤΕ (Στοιχεία Οκτωβρίου 2002), αυξάνοντας το μερίδιο τους ταχύτατα. Σύμφωνα δε με στοιχεία από αγορές της Δυτικής Ευρώπης το μερίδιο του εθνικού φορέα μπορούσε να μειωθεί έως και στο 60% της κίνησης τρία χρόνια μετά την πρώτη απελευθέρωση των αγορών. Υπό αυτές τις συνθήκες η επόμενη περίοδος αναμενόταν με ιδιαίτερο ενδιαφέρον τόσο όσον αφορά στο μερίδιο του ΟΤΕ όσο και στη επίδραση επί των πωλήσεων και της κερδοφορίας του.

Η ενίσχυση του ανταγωνισμού οδήγησε σε πτώση των τιμών των υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας. Η πτώση των τιμών πήρε σταδιακά χαρακτηριστικά «πολέμου τιμών», με αποκορύφωμα την περίοδο των Χριστουγέννων 2002, οπότε ο ΟΤΕ προσέφερε κόστος αστικής κλήσης για όλες τις υπεραστικές κλήσεις οδηγώντας σε παρέμβαση της ΕΕΤΤ, που θεώρησε ότι η προσφορά έθιγε τους κανόνες του υγιούς ανταγωνισμού, καθώς το κόστος διασύνδεσης των εναλλακτικών φορέων δεν τους άφηνε περιθώρια να παρέχουν αντίστοιχες προσφορές.

Ο ανταγωνισμός είχε κορυφωθεί κατά την χρονική στιγμή που ο καταναλωτής θα μπορούσε να μεταφέρει τον αριθμό του χωρίς να πληρώνει πάγιο στον ΟΤΕ. Παρά το γεγονός ότι το ρυθμιστικό πλαίσιο παρείχε αυτή την δυνατότητα δεν αναμενόταν να αποτελέσει σύντομα μια απτή πραγματικότητα. Οι επενδύσεις που απαιτούνταν από την πλευρά των εναλλακτικών φορέων προκειμένου να παρέχουν την παραπάνω δυνατότητα είναι ιδιαίτερα υψηλές και οι εναλλακτικοί φορείς δυσκολευόταν στη δημιουργία αντίστοιχου επιχειρηματικού ρίσκου.

„,ΚΛΑΔΟΣ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ

Η κινητή τηλεφωνία ακολουθεί εδώ και δυο δεκαετίες εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης παγκοσμίως. Στην πρωτοπορία των εξελίξεων τοποθετήθηκε η Ευρώπη καθώς υιοθέτησε το GSM το πλέον εξελιγμένο τεχνικά σύστημα. Η ανάπτυξη της κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα ακολούθησε ακόμη εντυπωσιακότερους ρυθμούς καθώς μέσα σε μικρό χρονικό διάστημα βρέθηκε να έχει ποσοστό διείσδυσης συγκρίσιμο με αντίστοιχα χωρών της Δυτικής Ευρώπης που είχαν αναπτυχθεί ωρύτερα.

Σημαντική αύξηση των οικονομικών μεγεθών της σημείωσε η COSMOTE το α' εξάμηνο του τρέχοντος έτους. Συγκεκριμένα, τα προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων κέρδη ανήλθαν σε 19,1 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας αύξηση της τάξης του 151,3% σε σχέση με το α' εξάμηνο του 1999. Τα καθαρά κέρδη της εταιρείας την εξεταζόμενη χρονική περίοδο διαμορφώθηκαν σε 9,1 δισ. δρχ. έναντι 3,95 δισ. δρχ. το αντίστοιχο διάστημα προηγούμενου έτους, αυξήθηκαν, δηλαδή, κατά 130,4%. Σύμφωνα με στοιχεία της εταιρείας, τα καθαρά κέρδη του α' εξαμήνου 2000 αντιστοιχούσαν στο 83% του συνόλου των καθαρών κερδών για ολόκληρο το 1999. Ο κύκλος εργασιών έφθασε τα 88,8 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 104,6% σε σχέση με το πρώτο εξάμηνο 1999.

Ο συνολικός αριθμός πελατών της COSMOTE ανήλθε σε 1.515.235 (αύξηση κατά 149% σε σχέση με το ίδιο χρονικό διάστημα του 1999) διαμορφώνοντας το συνολικό μερίδιό της στην αγορά σε 31%.

Σε 2.061.011 ανήλθε το 2000 η συνολική πελατειακή βάση της CosmOTE σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 96,6% σε σχέση με το 1999, παρά το γεγονός ότι η εταιρεία προχώρησε σε σταδιακή μείωση των επιδοτήσεων κατά 40% κατά τη διάρκεια του εν λόγω έτους.

Σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση της εταιρείας, από το παραπάνω σύνολο, οι 1.205.065 ήταν πελάτες βάσει συμβολαίου και οι 855.946 πελάτες καρτοκινητής τηλεφωνίας, ενώ, όπως επισημαίνεται, η CosmOTE είναι η μόνη εταιρεία κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα που κατάφερε να προσελκύσει 1.012.659 νέες συνδέσεις μέσα σε διάστημα ενός έτους.

Ειδικότερα, στη διάρκεια του τέταρτου τριμήνου του περυσινού έτους, η CosmOTE πραγματοποίησε 298.935 καθαρές νέες συνδέσεις, διατηρώντας την αναλογία μεταξύ συμβολαίων και καρτοκινητής στα ίδια επίπεδα. Από το σύνολο των καθαρών νέων

συνδέσεων του τριμήνου, οι 173.304 (ποσοστό 58%) ήταν βάσει συμβολαίου και οι 125.631 (ποσοστό 42%) ήταν καρτοκινητής τηλεφωνίας.

Σε ό,τι αφορά τις καθαρές νέες συνδέσεις σε ετήσια βάση, το 2000 ένας στους δύο νέους πελάτες κινητής τηλεφωνίας επέλεξε την CosmOTE, ποσοστό περίπου 50% έναντι 41% το 1999. Σύμφωνα πάντα με την ανακοίνωση της εισηγμένης εταιρείας, στο τέλος του 2000 οι χρήστες κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα εκτιμάται ότι υπερέβησαν τα έξι εκατομμύρια, με την CosmOTE να κατακτά μερίδιο αγοράς άνω του 34%, σε σχέση με περίπου 27% στο τέλος του 1999. Τέλος, σημαντική αύξηση παρουσίασαν οι συνδρομητές της αλβανικής εταιρείας κινητής τηλεφωνίας AMC, στην οποία η CosmOTE κατέχει το 85%.

Εντυπωσιακή αύξηση της τάξεως του 87,3% εμφάνισε το πρώτο τρίμηνο του 2001 η πελατειακή βάση της Cosmote έναντι της αντίστοιχης χρονικής περιόδου του 2000 με αποτέλεσμα να αριθμεί πλέον 2.284.888 πελάτες.

Αναλυτικότερα, σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας, κατά τη διάρκεια του πρώτου τριμήνου του τρέχοντος έτους, η Cosmote πραγματοποίησε 223.877 νέες καθαρές συνδέσεις, 30,3% περισσότερες από αυτές το αντίστοιχο τρίμηνο του 2000. Το γεγονός αυτό, όπως υπογραμμίζεται, αποτελεί σαφή ένδειξη, ότι η ανάπτυξη της κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα εξακολουθεί να βρίσκεται σε υψηλά επίπεδα. Από τις παραπάνω καθαρές συνδέσεις, οι 100.224 ήταν πελάτες βάσει συμβολαίου, ενώ οι υπόλοιποι 123.653 ήταν πελάτες καρτοκινητής τηλεφωνίας.

Σε ό,τι αφορά την AMC, θυγατρική της Cosmote στην Αλβανία, στο τέλος του πρώτου τριμήνου του 2001, ο αριθμός των πελατών σχεδόν τριπλασιάστηκε φθάνοντας τους 78.840, εκ των οποίων οι 60.479 (ποσοστό 77%) είναι πελάτες καρτοκινητής τηλεφωνίας.

Σύμφωνα, τέλος, με εκτιμήσεις της διοίκησης της Cosmote, η ελληνική αγορά κινητής τηλεφωνίας συνέχισε να αναπτύσσεται καθ' όλη τη διάρκεια του 2001, με τη διείσδυση να προσεγγίζει το 70% μέχρι το τέλος του έτους.

Η διείσδυση της κινητής τηλεφωνίας στην ελληνική αγορά είχε ανέλθει το 2002 στο 83,9% (Πηγή: ITU). Σύμφωνα δε με τις ανακοινώσεις των εταιρειών κινητής τηλεφωνίας κατά τον Μάρτιο του 2003, ο αριθμός των συνδρομητών είναι για το σύνολο της χώρας 9.299.000. Σημειώνεται ότι οι χρήστες καρτοκινητής τηλεφωνίας ήταν σχεδόν διπλάσιοι από τους χρήστες συμβολαίου. γεγονός που υποδηλώνει την χαμηλή προστιθέμενη αξία των νέων συνδέσεων.

Πίνακας 4.2 Αριθμός Πελατών Κινητής Τηλεφωνίας – Μάρτιος 2003

Εταιρεία	Συμβόλαια (000)	Καρτοκινητή (000)	Σύνολο (000)	Μερίδιο
Cosmote	1.585	2.076	3.641	39,2%
Vodafone	820	2.115	2.935	31,6%
Telestet	772	1.808	2.580	27,7%
Q-phone	25	118	143	1,5%
ΣΥΝΟΛΟ	3.182	6.117	9.299	100,0%
Πηγή: Δελτία τύπου εταιρειών				

Οι πωλήσεις του κλάδου παρουσίασαν αύξηση 29,9% για το 2002 (Πίνακας 4.2) ενώ στο ίδιο χρονικό διάστημα ο ρυθμός ανάπτυξης των εσόδων για το σύνολο των τηλεπικοινωνιών ανήλθε στο 13,9%. Η κινητή τηλεφωνία δηλαδή δείχνει να απορροφά μερίδια αγοράς από τους υπόλοιπους κλάδους γεγονός που εξηγείται τόσο από την

σχετική πρώτη του κόστους χρήσης της όσο και από το την διαρκώς αυξανόμενη πελατειακή βάση. Σημειώνεται ότι η στην Ελλάδα η διείσδυση της σταθερής τηλεφωνίας ανήλθε στο 52,9 % (στοιχεία 2003) ενώ της κινητής τηλεφωνίας στο 82,9 % (στοιχεία 2002), σύμφωνα με την ITU. Στα στοιχεία των πωλήσεων δεν αναφέρεται η Q-telekom καθώς δεν είχε δημοσιεύσει ανεξάρτητα ισολογισμό – αποτελέσματα χρήσης, αλλά ενσωματώνεται στην Info – Quest.

Πίνακας 4.3 Πωλήσεις και Κέρδη προ Φόρων της Κινητής Τηλεφωνίας (ευρώ εκ.)

Εταιρεία	Πωλήσεις			Μεταβολή 01-02 (%)	Κέρδη προ φόρων			Μεταβολή 01-02 (%)
	2002	2001	2000		2002	2001	2000	
COSMOTE	1106	849	596	30,3%	312	230	94	35,7%
PANAFON	1256	977	951	28,6%	263	255	256	3,1%
TELESTET	688	522	520	31,8%	107	52	38	105,8%
ΣΥΝΟΛΟ	3050	2348	2067	29,9%	682	537	388	27,0%

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP, Alpha Mi

Εξίσου θετική είναι και η εικόνα που εμφανίσθηκε στην κερδοφορία του κλάδου όπου η βελτίωση των μεγεθών ανήλθε σε 27% συγκριτικά με το 2001. Για πρώτη φορά τα κέρδη των τριών μεγαλύτερων εταιρειών κινητής τηλεφωνίας είχαν ξεπεράσει τα αντίστοιχα κέρδη του ΟΤΕ. Είναι εμφανές ότι ο κλάδος την κινητής τηλεφωνίας ξεπέρασε κατά πολύ την απόδοση του συνόλου των τηλεπικοινωνιών. Βέβαια η διείσδυση ήδη έφθανε σε οριακά σημεία, καθώς σχεδόν κάθε Έλληνας είναι κατά μέσο όρο, κάτοχος κινητής συσκευής. Η περαιτέρω ανάπτυξη είχε εξαρτηθεί και για την κινητή τηλεφωνία από την δυνατότητα να παρέχει νέες υπηρεσίες υψηλής προστιθέμενης αξίας που να ταιριάζουν με τις ανάγκες της πελατειακής βάσης.

Παρά την βελτίωση των οικονομικών αποτελεσμάτων του κλάδου, παρατηρείται υστέρηση συγκριτικά με την ανάπτυξη της πελατειακής βάσης. Η εξέλιξη των πωλήσεων ανά πελάτη είχε επιδεινωθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια. Προστίθενται συνεχώς καταναλωτές χαμηλής προστιθέμενης αξίας. Είναι προφανές ότι η κινητή τηλεφωνία ήταν πλέον commodity market, γεγονός που καθιστά δυσχερείς τις προοπτικές νέων επιχειρηματικών προσπαθειών (δεύτερης ή τρίτης γενιάς) εκτός αν οι τεχνολογικές εξελίξεις αναδείξουν νέα μοντέλα συμπεριφοράς των καταναλωτών και δημιουργήσουν νέες αγορές.

Βασικοί Χρηματοοικονομικοί Δείκτες

Όσον αφορά στους κυριότερους χρηματοοικονομικούς δείκτες, η Cosmote εμφανίζει την πιο θετική εικόνα. Διαθέτει τα υψηλότερα περιθώρια κέρδους (Πίνακας 4.4). Στο μικτό περιθώριο προπορεύεται με 59,2% έναντι 53,5% της Telestet και 51,3% της Vodafone. Οι διαφορές διευρύνονται στο λειτουργικό περιθώριο όπου η Cosmote είχε 29,4% έναντι 23,2% της Vodafone και 18,2% της Telestet. Η ίδια εικόνα επαναλήφθηκε και στο καθαρό περιθώριο (Cosmote 28,2%, Vodafone 20,9%, Telestet 15,5%). Η Cosmote προπορευόταν και στους δείκτες απόδοσης ενεργητικού και ιδίων κεφαλαίων με 23,8% και 59,7% αντίστοιχα. Πρέπει να σημειωθεί η υψηλή απόδοση ιδίων κεφαλαίων της Telestet (42,5%) που είχε ανακάμψει σημαντικά σε σχέση με το 2001 και ανταγωνίσθηκε αποτελεσματικά τους άλλους παροχείς.

Σε γενικές γραμμές ο κλάδος εμφάνιζε υγιείς χρηματοοικονομικούς δείκτες και για τους τρεις φορείς που τον αποτελούν. Οι διαφορές του παρελθόντος είχαν εξομαλυνθεί καθώς η Telestet που παρουσιαζόταν σχετικά αδύναμη στο παρελθόν είχε ενισχυθεί σημαντικά και αντιμετώπιζε με μεγαλύτερη αισιοδοξία την μελλοντική της πορεία.

Πίνακας 4.4 Βασικοί Αριθμοδείκτες Εταιρειών

Επωνυμία	Μικτό Περιθώριο	Λειτουργικό Περιθώριο	Καθαρό Περιθώριο	ROE	ROA	Ίδια Κεφάλαια / παθητικό	Δανειακή Επιβάρυνση (Μεσομακρ. Υποχρεώσεις / Παθητικό)	Γενική Ρευστότητα
VODAFONE	51,30%	23,20%	20,90%	39,40%	18,70%	0,48	0,24	0,75
COSMOTE	59,20%	29,40%	26,20%	59,70%	23,80%	0,4	0,3	0,65
TELESTET	53,50%	18,20%	15,50%	42,50%	12,10%	0,28	0,37	0,76

Πηγή: Δημοσιευμένοι Ισολογισμοί – ICAP, Alpha MI

(Παράρτημα 3)

Τέλος, όσον αφορά στην προστιθέμενη αξία υπερτερούσε η Vodafone με € 430 εκ. προστιθέμενη αξία. Στην συνέχεια ακολουθούσε σε μικρή απόσταση η Cosmote (€ 400 εκ.) και τέλος η Telestet με € 230 εκ. Γενικά τα αποτελέσματα της συγκεκριμένης μέτρησης ήταν ιδιαίτερα θετικά για τον κλάδο και επιβεβαίωναν την γενικότερα υγιή χρηματοοικονομική του κατάσταση.

Συμπερασματικά, το 2001 ο ρυθμός ανάπτυξης του κλάδου δεν ξεπέρασε το 11% επιβεβαιώνοντας τις εκτιμήσεις για επιβράδυνση των ρυθμών ανάπτυξης και τους προβληματισμούς μετά τις υπερεπενδύσεις για την τρίτη γενιά κινητής τηλεφωνίας (3-G). Το 2002 όμως, ο κλάδος επιτάχυνε και έφθασε ρυθμούς ανάπτυξης της τάξης του 13,9%. Η αύξηση προήλθε κατά κύριο λόγο από την κινητή τηλεφωνία και δευτερευόντως από ένα νέο υπο-κλάδο που εμφανίστηκε, τους εναλλακτικούς φορείς σταθερής τηλεφωνίας.

Στην σταθερή τηλεφωνία, τα φαινόμενα κορεσμού της αγοράς ήταν ισχυρότερα από ποτέ καθώς η πελατειακή βάση έδειχνε στάσιμη, ενώ ο ανταγωνισμός από την κινητή τηλεφωνία και τους εναλλακτικούς φορείς συμπιέζε τις τιμές και τα περιθώρια κέρδους. Η κινητή τηλεφωνία παρουσίαζε σαφώς υψηλότερο δυναμικό με τις πωλήσεις να αυξάνουν κατά 29,9% και την κερδοφορία κατά 27%. Ωστόσο και για την κινητή τηλεφωνία επικρατούσε προβληματισμός, καθώς η διείσδυση είχε ξεπεράσει το 80% και τα περιθώρια επέκτασης σε πελάτες υψηλής προστιθέμενης αξίας έδειχναν ασφυκτικά. Επιπρόσθετα, δεν διαφαίνεται στο άμεσο μέλλον η προοπτική παροχής νέων υπηρεσιών υψηλής προστιθέμενης αξίας (π.χ. υπηρεσίες 3-G) που θα έδιναν ώθηση στον κλάδο.

Το 2002 χαρακτηρίστηκε από την προσπάθεια του ΟΤΕ, να διατηρήσει την δεσπτόζουσα θέση του στην σταθερή τηλεφωνία. Η προσπάθεια του κατά το 2002 δεν καρποφόρησε καθώς οι πωλήσεις έμειναν στάσιμες και η κερδοφορία συμπιέστηκε ισχυρά. Οι αιτίες εντοπίζονται στον αυξημένο ανταγωνισμό, την πτώση των τιμών και τις ζημιογόνες διεθνείς επενδύσεις του. Σημαντικό στοιχείο κατά το 2002, αποτέλεσαι και η δυναμική εμφάνιση των εναλλακτικών φορέων σταθερής τηλεφωνίας που με επιθετική πολιτική είχαν προσελκύσει σημαντικό μέρος της πελατειακής βάσης και έδειχναν ικανοί να αποφέρουν κέρδη στο εγγύς μέλλον.

ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΕΤΗ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

Cosmote: Συγχώνευση με ΟΤΕ

Η εκτίμηση αυτή, ενισχύθηκε από το γεγονός της συμμετοχής του ΟΤΕ στο placement Ελλήνων και ξένων θεσμικών στην Cosmote, που είχε πραγματοποιηθεί στις αρχές Ιανουαρίου 2005.

Η CSFB, λειτουργεί ως σύμβουλος της Cosmote επί σειράς θεμάτων, μεταξύ των οποίων και η εξέταση των ωφελειών από τη συγχώνευση με τον Οργανισμό και για τον λόγο αυτό δεν διατυπώνει τιμές-στόχους στις εκθέσεις σχετικές με την Cosmote.

Μεταξύ άλλων, η CSFB ανέφερε πως ο ρυθμός ανάπτυξης των εσόδων στην ευρωπαϊκή αγορά κινητής τηλεφωνίας παρουσίασε σημαντική επιβράδυνση κατά τη διάρκεια του τρίτου τριμήνου του 2004 σε σχέση με το δεύτερο τρίμηνο του έτους.

Συγκεκριμένα, ο ξένος οίκος αναφέρει πως ο ρυθμός ανάπτυξης των εσόδων υποχώρησε στο 9,5% το δεύτερο τρίμηνο του έτους, από 10,9% το δεύτερο τρίμηνο του 2003, με ιδιαίτερη επιβράδυνση κατά τη διάρκεια του τρίτου τριμήνου σε αγορές όπως η Βρετανία, η Ισπανία, η Πορτογαλία, η Δανία και η Ελβετία.

Από την άλλη και ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά την Ελλάδα, ο ξένος οίκος σημειώνει πως η εγχώρια αγορά κινητής τηλεφωνίας κατά τη διάρκεια του τρίτου τριμήνου του 2004 παρουσίασε αύξηση 9,8% στα έσοδα από υπηρεσίες.

Αναφορικά με το ποσοστό διείσδυσης, η CSFB σημειώνει πως στη Φινλανδία ενισχύθηκε κατά 1,8 ποσοστιαίες μονάδες, στην Ελβετία κατά 1,3 ποσοστιαίες μονάδες, στην Ελλάδα κατά 1 ποσοστιαία μονάδα και στη Δανία κατά μόλις 0,9 ποσοστιαίες μονάδες.

Το ίδιο διάστημα το περιθώριο EBITDA παρουσίασε σταδιακή ανάκαμψη, σημειώνει η CSFB, ενώ σχετικά με την ελληνική αγορά αναφέρει πως βελτιώθηκε κατά 0,8 ποσοστιαίες μονάδες.

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία της CSFB, το περιθώριο κέρδους της Cosmote βελτιώθηκε στο τρίτο τρίμηνο του 2004 στο 41,8% από 41,1% στο δεύτερο τρίμηνο της ίδιας χρονιάς, ενώ για τη Vodafone ανήλθε στο 43% από 41%.

Παράλληλα, ο οίκος αναφέρεται και στην πορεία που καταγράφηκε στον δείκτη κεφαλαιουχικές δαπάνες προς δαπάνες, επισημαίνοντας ότι κινήθηκε από τα υψηλά του 14,3% στην Ελλάδα και του 12,8% στην Ελβετία, στο 9,1% στην Πορτογαλία και στο 9,4% στη Σουηδία.

Για τις ελεύθερες ταμειακές ροές σημειώνει πως υψηλότερα του μέσου όρου ήταν οι Βρετανία (6,9%), Γαλλία (5,3%), Ισπανία (17,4%), Πορτογαλία (35,5%) και Ελλάδα (5,8%), ενώ χαμηλότερα του μέσου όρου κινήθηκαν οι αγορές των Γερμανίας (-0,4%), Ιταλίας (4,5%), Ολλανδίας (-14,4%), Φινλανδίας (-6,1%) Σουηδίας (-9,9%), Ελβετίας (-0,8%) και Νορβηγίας (-27,2%).

Ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά την Cosmote, σημειώνει πως οι ελεύθερες ταμειακές ροές για τη θυγατρική του ΟΤΕ υποχώρησαν στα 99 εκατ. ευρώ στο τρίτο τρίμηνο, από 103 εκατ. ευρώ το δεύτερο τρίμηνο του 2004.

HELLAS ON LINE: Συγχώνευση με Vodafone

Η συνεργασία των δύο εταιρειών χρονολογείται από τον Ιούνιο του 2007, όταν η εισηγμένη σύναψε εμπορική συνεργασία με την Vodafone Ελλάδα, σύμφωνα με την οποία η hellas online παρέχει στην Vodafone Ελλάδα μια σειρά από υπηρεσίες χονδρικής. Το 2010 η Vodafone Ελλάδα απέκτησε ποσοστό 18,50% της hellasonline.

Η συμφωνία για την αγορά της hellasonline, αποτελεί τη συνέχεια της επιτυχημένης εμπορικής συνεργασίας μεταξύ της Vodafone Ελλάδας και της hellasonline από το

2009, όταν η Vodafone απέκτησε ποσοστό άμεσης συμμετοχής στο μετοχικό κεφάλαιο της hellasonline. Με τη συμφωνία αυτή, η Vodafone Ελλάδας καθίσταται ακόμη πιο ισχυρή, αξιοποιώντας περαιτέρω τις δυνατότητες της hellasonline, με 519.000 LLU συνδρομητές και 11% μερίδιο αγοράς πελατών σταθερής επικοινωνίας, στο τέλος του 2013. Η hellasonline διαθέτει το μεγαλύτερο δίκτυο οπτικών ινών στην Ελλάδα, ανάμεσα στους εναλλακτικούς παρόχους, που ξεπερνά τα 5.200 χλμ.

Η Vodafone Ελλάδας αναφέρει ότι συμφώνησε με τις εταιρείες Intracom Group και World Equities Investments Holdings SA για την απόκτηση του ποσοστού 72,7% που αυτές κατέχουν στην hellasonline, στην τιμή των € 72,7 εκατ. Η Vodafone Ελλάδας κατέχει ήδη 18,4% μερίδιο στην hellasonline και με την ολοκλήρωση αυτής της συμφωνίας το συνολικό ποσοστό θα ανέλθει στο 91,2%.

TIM HELLAS: Συγχώνευση με Wind

Στις 7 Φεβρουαρίου 2007, η Apax Partners και η TPG Capital ανακοίνωσαν ότι η TIM Hellas αγοράστηκε από την Weather Investments (νυν Wind Telecom) μια ιδιωτική επενδυτική εταιρεία τηλεπικοινωνιών για 500 εκ. ευρώ από τα κεφάλαια συν καθαρή οφειλή ύψους 2,9 δισ. ευρώ. Η εταιρεία αυτή ανήκε στον Αιγύπτιο μεγιστάνα Naguib Sawiris, ενώ από το 2011 ανήκει στην Ολλανδική και πολυεθνική VEON ιδιοκτησία της Ρωσικής Alfa Group και της Νορβηγικής Telenor.

Σχεδόν τέσσερις μήνες μετά (5 Ιουνίου), το εμπορικό σήμα της εταιρείας άλλαξε σε WIND Hellas ιδιοκτησία της μετονομασθείσας και ομότιπλης WIND Hellas A.E.B.E. θυγατρικής της ομότιπλης τότε Ιταλικής Wind Telecomunicazioni SpA, η οποία στα τέλη του 2016 συγχωνεύτηκε με την H3G SpA (3 Italia) για τη δημιουργία της Wind Tre SpA η οποία επίσης ανήκει στην Ολλανδική και πολυεθνική εταιρεία VEON χωρίς να έχει κάποια σχέση με την μητρική TIM SpA.

Τον Οκτώβριο του 2007 εξαγοράζει την Tellas (πρώην Evergy με έτος ίδρυσης το 2001), πάροχο σταθερής τηλεφωνίας την οποία κατείχε η ΔΕΗ λανσάροντας υπηρεσίες διαδικτύου, σταθερής και κινητής τηλεφωνίας σε έναν ενιαίο λογαριασμό με ειδικές εκπτώσεις, και η οποία απορροφά έναν χρόνο αργότερα την WIND Hellas για να μετατραπεί εξολοκλήρου στη νέα WIND Hellas - Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.Β.Ε.

Στα τέλη του 2010, η WIND Hellas εξαγοράζεται από 6 διεθνή επενδυτικά κεφάλαια, τα οποία διαχειρίζονται συνολικά περισσότερα από 80 δισ. δολάρια. Για την εξαγορά της εταιρείας εισφέρουν 420 εκατ. ευρώ, ποσό που αποτελεί τη μεγαλύτερη ιδιωτική επένδυση στην Ελλάδα, τα τελευταία δύο χρόνια.

Τον Ιούνιο του 2011, η WIND Hellas ξεκινά τον εκσυγχρονισμό του δικτύου της σε όλη την Ελλάδα σε συνεργασία με τη Huawei έργο, που ολοκληρώνεται το 2014 δημιουργώντας το πιο γρήγορο δίκτυο κινητής τηλεφωνίας στη χώρα με ταχύτητες ως και 42 Mbps, για πραγματική εμπειρία κινητής ευρυζωνικότητας, ενώ έξι μήνες μετά ανανεώνει τα δικαιώματα χρήσης συχνοτήτων στο φάσμα GSM 900 καταβάλλοντας, από ίδια κεφάλαια, το ποσό των 92,3 εκατ. ευρώ, μία μεγάλη επένδυση για την ελληνική οικονομία. Τον Σεπτέμβριο του 2012 συνάπτει στρατηγική συνεργασία με τον Όμιλο Εταιριών Πάνου Γερμανού, για την αποκλειστική διάθεση του συνόλου των υπηρεσιών της από το δίκτυο καταστημάτων του Ομίλου (Public, Multirama κ.ά.)

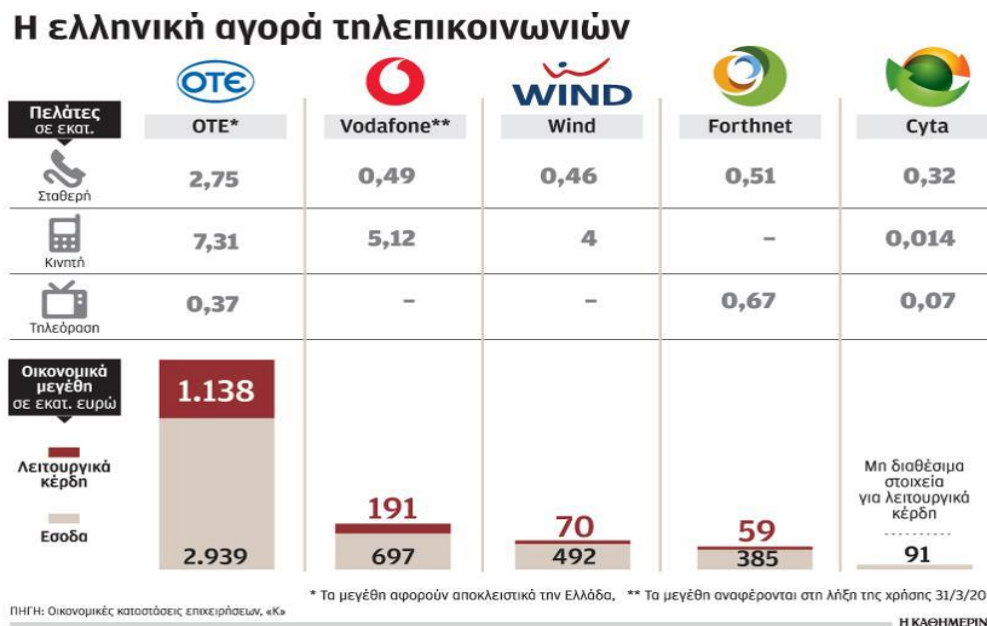
Τον Ιούνιο του 2013, η WIND Hellas υπογράφει στρατηγική συνεργασία με την Vodafone Greece, για τη μερική κοινή χρήση του δικτύου κινητής επικοινωνίας 2G/3G, κυρίως στην περιφέρεια και περιορισμένα σε μερικές αστικές περιοχές, ενώ την ίδια περίοδο αποκτά το 33% του μετοχικού κεφαλαίου της Forthnet. Τον Οκτώβριο του 2014, αποκτά δικαιώματα χρήσης ραδιοσυχνοτήτων από την Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων για δύο τμήματα (2 x 10 MHz) στη ζώνη των

800MHz και επίσης για τέσσερα τμήματα (2 x 20MHz) στη ζώνη των 2600MHz, συνολικής αξίας 121,825 εκατ. ευρώ.

Μετά την είσοδο του Ναγκίμπ Σαουίρις στην TIM και την επικείμενη συνεργασία της με την Tellas, την μετατροπή της Forthnet σε εταιρεία «λαϊκής βάσης» μετά την μείωση της συμμετοχής της Novator, την οριστική συνεργασία Vodafone-HellasOnLine, την επικείμενη μετοχοποίηση του ΟΤΕ μέσω placement και την αναζωπύρωση την προοπτικής συγχώνευσης της Cosmote στον ΟΤΕ, το ντόμινο των εξελίξεων στις τηλεπικοινωνίες είχε πρακτικά ξεκινήσει σηματοδοτώντας μία «καυτή» και άκρως ενδιαφέρουσα περίοδο εξελίξεων.

Είχε ξεκινήσει με αργό ρυθμό ο δεύτερος, και άκρως καθοριστικός, γύρος στην ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών. Ο νέος γύρος υποσχόταν πολλές νέες εκπλήξεις, εξελίξεις και συνένωση επιχειρηματικών δυνάμεων καθώς το πεδίο ανταγωνισμού γινόταν ολοένα πιο τραχύ και δύσβατο. Ξεκινώντας από τον ΟΤΕ η οριστική απομάκρυνση του στρατηγικού επενδυτή, έφερε στο προσκήνιο τις «εφεδρικές» λύσεις. Εκτός από την επίτευξη του στόχου του 1 δισ. ευρώ για τα κρατικά ταμεία, η πτωτική πορεία που είχαν τα έσοδα του Τηλεπικοινωνιακού Οργανισμού στη σταθερή τηλεφωνία και την διαχείριση της δυσμενούς επιχειρηματικής προοπτικής να συρρικνωθεί ο ρόλος του ΟΤΕ στην αγορά. Η είσοδος και η συστηματική ενίσχυση των δύο βασικών ανταγωνιστών του ΟΤΕ, της TIM και της Vodafone, σε όλο το «μέτωπο» των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών όπως στην αγορά ευρυζωνικών υπηρεσιών, της σταθερής και κινητής τηλεφωνίας μείωσε τη σχετική άνεση κινήσεων που είχε στα προηγούμενα χρόνια ο πάλαι ποτέ κρατικός Τηλεπικοινωνιακός Οργανισμός.

Πέντε όμιλοι ελέγχουν πλέον τον τηλεπικοινωνιακό κλάδο



Τις επόμενες ημέρες ολοκληρώθηκε το κλείσιμο της On Telecoms. Οι τελευταίοι 10.000 πελάτες της εταιρείας μετακινήθηκαν σε άλλους παρόχους της επιλογής τους, όπως επιβάλλουν οι κανόνες ρύθμισης. Η Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών & Ταχυδρομείων (ΕΕΤ&Τ), μετά τη διαγνωσμένη πορεία χρεοκοπίας της επιχείρησης τηλεπικοινωνιών, έδωσε περιθώριο ενός μήνα, προκειμένου οι πελάτες της εταιρείας να μετακινηθούν προς άλλους παρόχους. Το λουκέτο αυτό, δεν είχε σχέση με την τελευταία επιδείνωση του οικονομικού κλίματος στην ελληνική οικονομία. Αντίθετα, η εταιρεία ακολούθησε μια αργή αλλά σταθερή πορεία προς τον «θάνατο», κατά την

οποία έχανε πελάτες, μην μπορώντας να επενδύσει περαιτέρω για να ανταγωνιστεί τους ανταγωνιστές της. Η απουσία χρηματοδότησης για πολλά χρόνια έφερε τον μαρασμό και εν τέλει το λουκέτο.

Αντίστοιχη πορεία είχαν μια σειρά άλλων επιχειρήσεων τηλεπικοινωνιών (Altec, Lannet κ.ά.) για τους ίδιους λόγους, προ της κρίσης που ενέσκηψε στην Ελλάδα το 2009.

Έτσι, οι επιλογές των Ελλήνων καταναλωτών διαρκώς περιορίζονταν. Ενεργές παρέμειναν λιγότερες από 10 επιχειρήσεις, που ελέγχονταν από πέντε μετόχους (ΟΤΕ, Vodafone, Wind Hellas, Forthnet και Cyta Hellas). Ακόμη και η Cosmote είχε ουσιαστικά απορροφηθεί από τον ΟΤΕ και αν παρέμεινε με ξεχωριστό ΑΦΜ, αυτό συμβαίνει αποκλειστικά για λόγους ρύθμισης της αγοράς. Ο ΟΤΕ δεν ήθελε να φέρει τις δραστηριότητες της κινητής τηλεφωνίας στο εσωτερικό του, δηλαδή σε καθεστώς ρύθμισης που υπόκειται ο ίδιος από την ΕΕΤ&Τ.

Στην επόμενη φάση συγκέντρωσης της αγοράς, αναμενόταν οι εταιρείες να μείνουν τρεις, αν όχι λιγότερες. Ήδη η Forthnet κατά 40% ελεγχόταν από τις Vodafone-Wind, ενώ και η Cyta Hellas, βρισκόταν σε διαδικασία αποκρατικοποίησης μαζί με τη μητρική της. Η Forthnet μάλιστα πιθανόν να είχε εξαγοραστεί είτε από τον ΟΤΕ, είτε από τις Vodafone/Wind, αν ο βασικός μέτοχός της, η αραβική Emirates International Telecommunications (EIT), δεν κωλυσιεργούσε, αναζητώντας στις διεθνείς αγορές καλύτερες προσφορές. Το πρόβλημα είχαν κυρίως οι πιστώτριες τράπεζες, στις οποίες η εταιρεία είχε χρεωθεί 325 εκατ. ευρώ. Οι τελευταίες είχαν βολιδοσκοπηθεί από τις Vodafone και Wind, για το ενδεχόμενο «κουρέματος» των δανείων, αλλά οι τράπεζες αρνήθηκαν. Σημειώνεται ότι οι πιστώτριες τράπεζες, στη διαδικασία των «τεστ αντοχής (stress tests)» είχαν εντάξει το σύνολο του δανεισμού της Forthnet στα εξυπηρετούμενα δάνεια (performing loans).

Ο δεύτερος υποψήφιος για εξαγορά ήταν η Cyta Hellas. Η εταιρεία είχε απορροφήσει κεφάλαια μέχρι σήμερα ύψους 200 εκατ. ευρώ, αλλά όπως αποδεικνύεται συνέχιζε να απαιτεί τη χρηματοδοτική στήριξη της μητρικής εταιρείας. Με άλλα λόγια, η Cyta Hellas αν δεν έχει χρηματοδότη, ήταν καταδικασμένη, όπως η On Telecoms. Σίγουρα η μητρική Cyta δεν θα άφηνε να καταρρεύσει η θυγατρική της στην Ελλάδα, αλλά καθώς η ύφεση πίεζε την κυπριακή εταιρεία, αναμφίβολα πίεζε και τη θυγατρική στην Ελλάδα.

Η αρχική «προφητεία» επομένως που διατυπώθηκε στο άνοιγμα της αγοράς πριν από 15 χρόνια βγήκε πέρα για πέρα αληθινή. Οι τηλεπικοινωνίες, όντως αποδείχτηκαν μια δραστηριότητα για επιχειρηματίες με πάρα πολύ βαθιές τσέπες και όσοι δεν τις είχαν, τελικά κατέρρευσαν. Στην πράξη η αγορά επιστρέφει εκεί απ' όπου ξεκίνησε το 2000, δηλαδή με τρεις παίκτες: τον ΟΤΕ, τη Vodafone και τη Wind Hellas.

Οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές τηλεπικοινωνιακών επιχειρήσεων αποτελούσαν σύνθηρες φαινόμενο που εκτυλισσόταν στα πλαίσια του σύνθετου και δυναμικού περιβάλλοντος.

Συγκεκριμένα, ο ΟΤΕ εξαγόρασε την Cosmote έναντι 2,8 δισεκατ. ευρώ, όπου ως βασικό επιχείρημα είχαν, ότι με την κίνηση αυτή θα αυξηθεί σημαντικά η αξία του προς πώληση ΟΤΕ, γι' αυτό και συνήθως πρόκειται για στελέχη του υπουργείου Οικονομίας. Ένα άλλο επιχείρημα ήταν η αποκαλούμενη σύγκλιση των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών (ενοποίηση δηλαδή της σταθερής με την κινητή τηλεφωνία). Η Wind εξαγόρασε την Tellas και την TIM Hellas έναντι 3,6 δισεκατ. ευρώ και η Vodafone GR εξαγόρασε την Hellas On Line.

Η εξαγορά της Hellas on Line από την Vodafone πρόσθεσε σοβαρό αριθμό συνδρομητών καθώς και το εξελιγμένο δίκτυο της HOL στην Αττική και ανά την Ελλάδα. Πρόκειται για υποδομή που μπορούσε να εξυπηρετήσει τα σχέδια της εταιρείας κινητής τηλεφωνίας για μία ενιαία υπηρεσία, που θα παρείχε εκτός από τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες και ψυχαγωγία. Αυτό αποτελούσε μια διεθνή τάση, που καταγράφονταν στις δυτικές αγορές, όπου οι μεγαλύτεροι τηλεπικοινωνιακοί πάροχοι στρέφονται σε αυτήν. Στα πλαίσια αυτού του φαινομένου, οι εταιρείες ένωσαν την τεχνογνωσία και τις εμπειρίες τους και προχώρησαν σε στρατηγικές κινήσεις για να βρεθούν μπροστά από τις εξελίξεις. Το φαινόμενο όμως της συγκέντρωσης που παρατηρήθηκε από αυτή την τάση, ήταν πολύ πιθανό να επιφέρει στην αγορά συνθήκες ολιγοπωλίου. Κάτι τέτοιο μείωσε τον ανταγωνισμό, σε βάρος του καταναλωτή, μείωσε τις επιλογές, αύξησε τις τιμές και προκάλεσε ανάσχεση της προόδου και της εξέλιξης.

Η πτώση των εσόδων που παρατηρήθηκε δικαιολογούσε σε μεγάλο βαθμό και το ενδιαφέρον που υπήρχε για έναν τελικό γύρο συγκέντρωσης των τηλεπικοινωνιακών παικτών, με τη Forthnet αλλά και τη Cyta Ελλάδος να είναι οι δύο εταιρείες που δείχνουν να βρίσκονται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος. Η Forthnet είναι μία εταιρεία που απασχολεί την αγορά, δεδομένου ότι η μετοχική της σύνθεση απαρτιζόταν από την Wind Ελλάς με ποσοστό 33% και από την Vodafone Ελλάδος με ποσοστό 6,51%.

Στις Διεθνείς αγορές, η αρχική προσδοκία ήταν η συγχώνευση μεταξύ Vodafone-wind. Ωστόσο, αυτή η σελίδα της οικονομικής ιστορίας δεν αφέθηκε να γραφτεί, όσο και αν οι αγορές προσδοκούσαν το αντίθετο.

Πηγές της αγοράς ομολογούσαν ότι «το περιβάλλον που διαμορφώθηκε στις Βρυξέλλες, δημιούργησε έντονο σκεπτικισμό στους μετόχους των δύο εταιριών με αποτέλεσμα να κρίνουν σκόπιμο να τερματίσουν τις μεταξύ τους συνομιλίες, ένα βήμα πριν την υπογραφή συμφωνίας» κι επισήμαναν ότι «*εξ αρχής δεν υπήρχε καμία βεβαιότητα για την έκβαση των συζητήσεων*».

Οι δύο πλευρές αναγνώριζαν την πολυπλοκότητα του εγχειρήματος και τις ρυθμιστικές κατά κύριο λόγο δυσκολίες που θα έπρεπε να ξεπεραστούν σε μία πιθανή συγχώνευση των δυο εταιρειών.

Τόσο η Vodafone όσο και η wind είχαν προετοιμαστεί για το ενδεχόμενο κατάρρευσης της συμφωνίας και δούλεψαν με εναλλακτικά σχέδια επιβίωσης στην «αμμοθύελλα» της Ελληνικής αγοράς. Αυτό σημαίνει ότι ο ανταγωνισμός σε κινητή και σταθερή τηλεφωνία είχε συνεχιστεί, αφού οι παράγοντες της αγοράς είχαν διαπιστώσει επιβράδυνση της συρρίκνωσής της και, άρα, ευκαιρία για ανάκαμψη.

Όσο η Vodafone ανέμενε οδηγίες για τα περαιτέρω από τον ομώνυμο όμιλο και μέτοχό της, η wind είχε ορίσει ως προτεραιότητά της για το τρέχον έτος την αξιοποίηση πακέτων κινητής και σταθερής, την βελτίωση – επέκταση διανομής και δικτύου και την έμφαση στα smartphones και την βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη.

Ακολουθώντας πιστά τους στόχους που έχει θέσει η Vodafone, ώστε να παρέχει τις πλέον αξιόπιστες και τεχνολογικά προηγμένες υπηρεσίες σε όλους τους συνδρομητές της, διέθεσε ποιοτικό δίκτυο που χαρακτηριζόταν από εκτεταμένη κάλυψη και υψηλές ταχύτητες, παρέχοντας υπηρεσίες και προϊόντα που ανταποκρίνονταν στις ανάγκες των καταναλωτών, τόσο των ιδιωτών, όσο και των επαγγελματιών και των επιχειρήσεων.

Σε τελική ανάλυση, η πτώση των εσόδων που παρατηρήθηκε δικαιολογεί σε μεγάλο βαθμό και το ενδιαφέρον που υπήρχε για έναν τελικό γύρο συγκέντρωσης των τηλεπικοινωνιακών παικτών, με τη Forthnet αλλά και τη Cyta Ελλάδος να είναι οι δύο εταιρείες που δείχνουν να βρίσκονται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος. Η Forthnet είναι μία εταιρεία που απασχολεί την αγορά, δεδομένου ότι η μετοχική της σύνθεση απαρτίζεται από την Wind Ελλάς με ποσοστό 33% και από την Vodafone Ελλάδος με ποσοστό 6,51%. Ενδιαφέρον όμως παρουσίασε και η περίπτωση της Cyta Ελλάδος λόγω της πρόθεσης της Κύπρου να προχωρήσει στην αποκρατικοποίησή της. Επισήμως η Victus Networks ξεκίνησε την λειτουργία της στις 10 Μαρτίου 2014 και σύμφωνα με τη σχετική ανακοίνωση, αυτή η συνεργασία των δύο παρόχων για την μερική κοινή χρήση του δικτύου κινητής επικοινωνίας απέφερε σημαντικά οφέλη για τη χώρα, την οικονομία και τους συνδρομητές, ως αποτέλεσμα επενδύσεων που θα ξεπέρασαν τα 150 εκατομμύρια ευρώ στους κλάδους κατασκευών και τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού (capital,2014). Το να συνεχίσει ο κλάδος των τηλεπικοινωνιών την ομαλή εξέλιξη ήταν θέμα δύο παράλληλων παραγόντων: αφενός των θεσμικών φορέων που ρυθμίζουν τον ανταγωνισμό και τις συνθήκες και αφετέρου της ίδιας της αγοράς που έκρινε ποιες είναι οι εταιρείες εκείνες που μπορούν να ανταποκριθούν στις προκλήσεις και έχουν τις προδιαγραφές επενδύσεων, ανάπτυξης και βιωσιμότητας.

Πιθανή εξαγορά της NOVA από τον ΟΤΕ θα φέρει σε στρατηγικό αδιέξοδο τη Vodafone

Βέβαιο είναι, ότι NOVA και Forthnet που είχαν και έχουν στη σταθερή τηλεφωνία, στο ίντερνετ και στη συνδρομητική τηλεόραση ένα μεγάλο ποσοστό της αγοράς, αποτελούν το μήλον της έριδος, τόσο για τον ΟΤΕ όσο και για τη Vodafone και τη Wind. Είχε φανεί ότι η Vodafone και η Wind επρόκειτο να συνασπιστούν προκειμένου να εξαγοράσουν τη NOVA για να αντιμετωπίσουν τον ΟΤΕ.

Η μάχη για τη NOVA, τη χρονιά 2012-2013 ανάμεσα στη Wind και την Vodafone για τον έλεγχο του ποσοστού των Ολλανδών, είχε εξελιχθεί στην άτυπη συμμαχία Vodafone-Wind, που ήθελαν να εξαγοράσουν τη NOVA για να αντιμετωπίσουν τον ΟΤΕ και τώρα στη φημολογούμενη «σφήνα» του ΟΤΕ για την εξαγορά της NOVA. Ήταν βέβαιο, ότι αν ο ΟΤΕ μπορούσε να εξαγοράσει τη NOVA, θα είχε καταφέρει ένα στρατηγικό πλήγμα, κυρίως στη Vodafone, που όπως εκτιμούν όλοι οι ειδικοί του κλάδου των επικοινωνιών, ίσως την οδηγούσε στο να ρίξει «λευκή πετσέτα» και πιθανότατα θα δρομολογούσε την έξοδό της από την ελληνική αγορά. Το εξίσου βέβαιο ήταν, ότι γύρω από τις εξελίξεις για το μέλλον της NOVA, θα ξεσπούσε ένας πόλεμος των κολοσσών της τηλεφωνίας στη χώρα μας.

ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΙΚΗ ΤΗΛΕΟΡΑΣΗ

Σε μια αγορά με τρεις πόλους οδηγούσαν το 2014 οι εξελίξεις στις τηλεπικοινωνίες σε συνδυασμό με το «πάντρεμα» των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και της συνδρομητικής τηλεόρασης.

Χωρίς να ήταν δυνατό να εκτιμήσει κανείς πότε ακριβώς θα είχε ολοκληρωθεί η πολυσυζητημένη ενοποίηση των τηλεπικοινωνιακών εταιρειών, στην αγορά κυριαρχούσε η λογική ότι η επόμενη μέρα θα περιλάμβανε τρεις μεγάλους ομίλους, που θα παρείχαν όλες τις υπηρεσίες συν τηλεοπτικό περιεχόμενο:

Τον όμιλο ΟΤΕ - Cosmote, τις Vodafone - Hellas Online και πιθανώς και τη Cyta Ελλάδος και τις Wind - Forthnet.

Η απόκτηση από την Wind ποσοστού 32,3% στη Forthnet, κατέληξε στη δημιουργία μια νέας εταιρείας, η οποία διέθετε στους καταναλωτές της όλες τις τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες (σταθερή και κινητή τηλεφωνία, internet) συν το τηλεοπτικό περιεχόμενο της Nova. Από την πλευρά του ο δεύτερος πόλος, η συμμαχία της Vodafone με την Hellas Online εξέτασε την προοπτική της στενότερης σχέσης, τοποθετώντας στο σχήμα αυτό και τη Cyta Ελλάδος.

Σχετικά με τις Wind - Forthnet και παρά το γεγονός ότι οι κινήσεις της πρώτης έδειξαν ξεκάθαρα τις προθέσεις της, το κλειδί για να προχωρήσει η συγχώνευση ήταν να αποφασίσει να πουλήσει το ποσοστό της (41%) στην εισηγμένη η Emirates International Telecommunications (EIT). Η αραβικών συμφερόντων EIT, έδειχνε ότι προσδοκά ένα σημαντικό μεγαλύτερο τίμημα από το προσφερόμενο και έτσι δεν είχε συνεργαστεί με την Wind όπως και την Hellas Online.

Αναφορικά με τη συμμετοχή στο σχήμα των Vodafone - Hellas Online της Cyta Ελλάδος εξαρτήθηκε σε μεγάλο βαθμό από τις εξελίξεις στη μητρική εταιρεία. Η τρικόκα στην Κύπρο επέβαλε την ιδιωτικοποίηση της μητρικής Cyta. Πιθανοί ενδιαφερόμενοι για τη Cyta ήταν ο όμιλος Vodafone, ο οποίος συνεργάζεται με τη Cyta Κύπρου για την παροχή κινητής τηλεφωνίας και ο OTE - Deutsche Telekom. Για τον γερμανικό όμιλο βασικό κίνητρο θεωρήθηκε το σημαντικό υποβρύχιο καλωδιακό σύστημα που κατείχε η Cyta.

Το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, η εταιρεία έμεινε στην πολιτική της αυτόνομης ανάπτυξης, έχοντας ως βασική αναφορά για τις δραστηριότητές της στη μητρική εταιρεία. Εισήλθε π.χ. στη συνδρομητική τηλεόραση με περιεχόμενο που είχε εξασφαλίσει η μητρική η οποία ήταν μια από τις πρώτες τηλεπικοινωνιακές εταιρείες της Ευρώπης που παρείχε στους συνδρομητές της συνδρομητική τηλεόραση. Ακόμη, η Cyta Ελλάδος προετοίμαζε την είσοδό της στην κινητή τηλεφωνία, ως εικονικός πάροχος, σε συνεργασία με τη Vodafone.

Ωστόσο στις Επικοινωνίες δεν άλλαξε μόνον το επιχειρηματικό τοπίο. Εξελίσσονται και οι προσφερόμενες υπηρεσίες. Οι συνδυαστικές υπηρεσίες που περιλαμβάνουν και το περιεχόμενο άλλωστε ήταν τάση που δεν αφορούσε μόνον τη Ελλάδα. Η Vodafone είχε εξαγοράσει στη Γερμανία τη μεγαλύτερη εταιρεία καλωδιακής τηλεόρασης, Kabel Deutschland, προκειμένου να παρέχει στους πελάτες της σταθερή τηλεφωνία και τηλεοπτικό περιεχόμενο.

Με βάση σχετικά στοιχεία η διείσδυση της συνδρομητικής τηλεόρασης στη χώρα μας από το 11% το 2011 «σκαρφάλωσε» στο 18% το 2013. Συνολικά (OTE TV, Nova και hellas online) εκτιμάται ότι είχαν πάνω από 700 χιλιάδες συνδρομητές. Η δυναμική ανάπτυξη της συνδρομητικής τηλεόρασης στην Ελλάδα, εν μέσω της οικονομικής κρίσης, απέδιδε σε μεγάλο βαθμό στην ενίσχυση του ανταγωνισμού, με την είσοδο του OTE TV. Είναι χαρακτηριστικό ότι στα τέλη Νοεμβρίου 2013, ο OTE TV ξεπέρασε τις 240 χιλιάδες συνδρομητές ενώ την ίδια στιγμή οι συνδρομητές Nova 3Play (συνδυασμός υπηρεσιών τηλεφωνίας, internet και Nova) το τρίτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους ανήλθαν στους 251 χιλιάδες, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 77% σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2012. Επίσης στα 2 χρόνια λειτουργίας του, το hoi video club είχε 3.000.000 θεάσεις video on demand περιεχομένου.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΛΑΔΟΥ

Αριθμοδείκτες συνολικής αποδοτικότητας

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 12



ΠΙΝΑΚΑΣ 1

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ					
Συνολικά κέρδη/Σύνολο καθαρού Ενεργητικού					
	2005	2006	2007	2008	2009
VODAFONE	44,92	45,07	38,79	62,08	58,88
WIND	8,18	16,93	-33,61	-2,06	-2,02
COSMOTE	55,19	47,71	41,96	59,29	66,10
ΚΛΑΔΟΣ	29,76	34,91	38,95	27,52	27,01

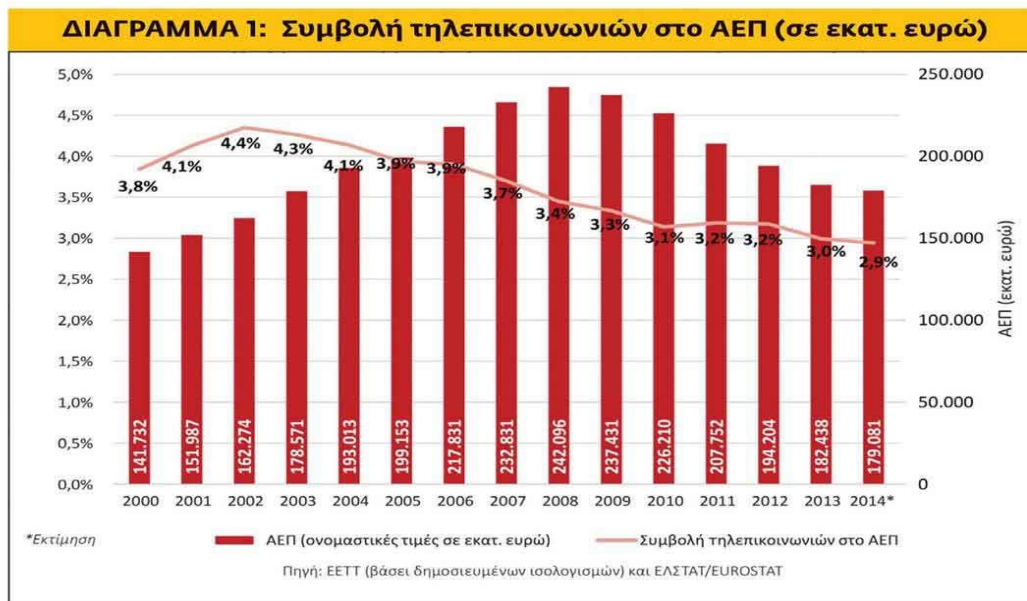
Όπως προκύπτει από τα παραπάνω, η συνολική αποδοτικότητα του κλάδου παρουσιάζει αύξηση το 2006 και κυρίως το 2007, κάτι που αντανακλά την ικανότητα του να λαμβάνει αποφάσεις και να πραγματοποιεί κέρδη. Το 2009, εμφανίζεται η χαμηλότερη συνολική αποδοτικότητα, μειωμένη κατά 30,65% σε σχέση με το 2007 λόγω της συνεχούς επιβράδυνσης της ελληνικής οικονομίας.

Υποχώρηση μεγεθών

Αντίθετα, η ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών το 2014 παρουσίασε υποχώρηση πωλήσεων και κατέγραψε ζημιογόνα αποτελέσματα προ φόρων σε σχέση με το 2013.

Τα στοιχεία αυτά προκύπτουν από τον ομαδοποιημένο ισολογισμό δείγματος 20 εταιρειών (που είχαν δημοσιεύσει τα οικονομικά τους στοιχεία για το 2014 έως και 30/09/2015) και καταδεικνύει τη μείωση της χρήσης τηλεπικοινωνιών και τη χρήση των δικτύων σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, εξαιτίας της σημαντικής συρρίκνωσης που είχαν υποστεί τα εισοδήματα λόγω της οικονομικής κρίσης.

Το 2014, η ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών παρουσίασε μικρή συρρίκνωση, τόσο σε όρους οικονομικών μεγεθών όσο και παικτών, με το ποσοστό της επί του ΑΕΠ να φθάνει το 2,9% (έναντι 3% το 2013).



Πιο συγκεκριμένα, οι επιχειρήσεις του δείγματος παρουσίασαν το 2014 μείωση κατά 3,31% στον συνολικό κύκλο εργασιών τους (πωλήσεις) και ταυτόχρονα κατέγραψαν ζημίες προ φόρων σε σχέση με τα κέρδη προ φόρων του 2013. Αναλυτικότερα, τα συνολικά έσοδα (πωλήσεις) το 2014 ανήλθαν στα 4,82 δισ. ευρώ έναντι 4,98 δισ. ευρώ το 2013, παρουσιάζοντας μείωση κατά 3,31%. Το συνολικό ζημιογόνο αποτέλεσμα προ φόρων για το 2014 ανήλθε στα 163,57 εκατ. ευρώ έναντι κερδών προ φόρων 86,10 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του 2013. Το σύνολο ενεργητικού των επιχειρήσεων αυτών εμφάνισε το 2014 οριακή αύξηση κατά 0,42% σε σχέση με το 2013 και ανήλθε στα 13,65 δισ. ευρώ. Τα ίδια κεφάλαια αυξήθηκαν κατά 1,54% και ανήλθαν στα 5,96 δισ. ευρώ το 2014, και οι συνολικές υποχρεώσεις των εταιρειών μειώθηκαν οριακά κατά 0,43% σε σχέση με το 2013.



Καθώς η ύφεση στην αγορά τηλεπικοινωνιών παρέμεινε, οι εταιρείες συνεχίζουν να συγκρούονται για τη διαρκώς συρρικνούμενη πίτα των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Έτσι μέσα στο 2016, η αγορά σταθερής τηλεφωνίας υπέστη σημαντικές αλλαγές, με πιο σημαντική εκείνη που έφερε τη Vodafone στη δεύτερη θέση, πίσω από τον ΟΤΕ. Τη θέση αυτή ιστορικά κατείχε η Forthnet, η οποία για πρώτη φορά μέσα στο α' εξάμηνο του 2016 υποχώρησε στην τρίτη θέση. Η επιθετική πολιτική μάλιστα της

Vodafone που ακολουθήθηκε και στους επόμενους μήνες, διεύρυνε την απόσταση των δύο επιχειρήσεων, δεδομένου ότι στο τέλος του περασμένου Δεκεμβρίου τα μερίδια των δύο επιχειρήσεων απείχαν κατά δύο ποσοστιαίες μονάδες. Συγκεκριμένα το μερίδιο της Vodafone ανήλθε σε 13,8% και της Forthnet σε 11,9%.

Η Forthnet ωστόσο αντιμετώπιζε αδυσώπητο ανταγωνισμό και από τη Wind Hellas. Η τελευταία διεκδικούσε με αξιώσεις την τρίτη θέση της αγοράς σταθερής τηλεφωνίας πίσω από τη Vodafone, με τα μερίδια των Wind και Forthnet να παρουσιάζουν ελάχιστες διαφορές (11,74% και 11,87% αντίστοιχα). Έπειτα, η Wind πέτυχε αύξηση συνδέσεων κατά 10%, κλέβοντας κυρίως πελάτες της Forthnet και από τη Cyta, λανσάροντας μια προσφορά triple play υπηρεσιών, δηλαδή σταθερής, κινητής τηλεφωνίας και Internet.

Οι επιθετικές κινήσεις των δύο παρόχων Vodafone και Wind, που στόχο είχαν το πελατολόγιο κυρίως της Forthnet, αναμφίβολα συμπίζαν και τη Cyta Hellas. Η τελευταία, όπως και η Forthnet, έχοντας πενιχρά κεφάλαια κίνησης, δεν μπορούσε ν' ακολουθήσει τις επιθετικές κινήσεις των μεγάλων.

Φαίνεται οι δύο επιχειρήσεις Cyta και Vodafone, ενεργούσαν σε αρκετές αγορές συντονισμένα. Αυτό συνέβαινε και στη σταθερή τηλεφωνία αλλά και στην παροχή συνδρομητικής τηλεόρασης. Οι δύο εταιρείες, απεμπολώντας οριστικά το σχέδιο απόκτησης της Nova, ανέπτυξαν από κοινού κοινή πλατφόρμα παροχής συνδρομητικής τηλεόρασης. Η πλατφόρμα αυτή είχε βασιστεί αποκλειστικά σε ευρυζωνικές γραμμές Internet (IPTV), αφήνοντας κατά μέρος τη δορυφορική πλατφόρμα που αξιοποιούν σήμερα ΟΤΕ και Nova.

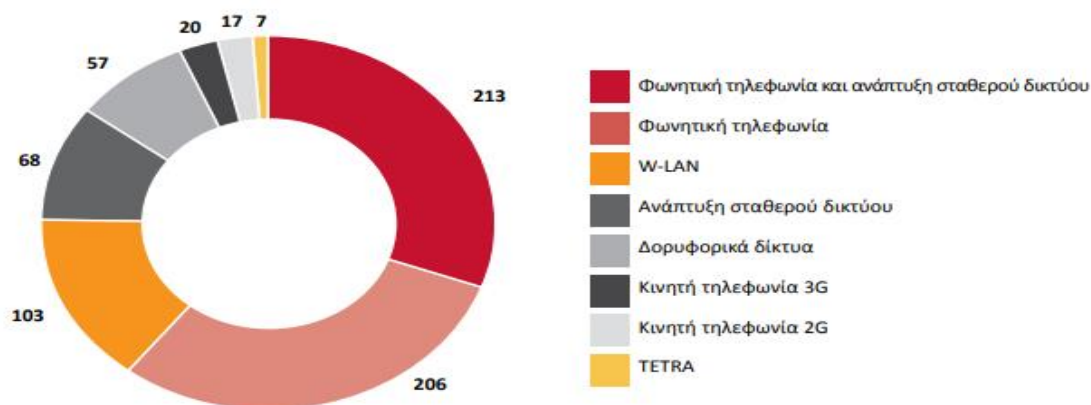
Το 2014, σε επίπεδο γραμμών κατείχε μερίδιο 56% και ο επόμενος, η Vodafone, κατείχε μερίδιο 14%. Οι εξαγορές και συγχωνεύσεις άλλαξαν γρήγορα τα μερίδια των ανταγωνιστών του.

Η επιλογή της Vodafone να μην επιδιώξει να ανανεώσει το δικαίωμα που είχε ώστε να αποκτήσει πρόσθετο ποσοστό 13% (ήδη ελέγχει το 6,51%) της Forthnet από τη Wind, η οποία κατείχε το 33%, ουσιαστικά έδειξε, ότι δεν υφίσταται κανένα ενδιαφέρον για τη Forthnet. Κάτι που ήταν εμφανές με βάση τις δηλώσεις των στελεχών τόσο της Vodafone όσο και της Wind, όπως και από τις κινήσεις των δύο εταιριών. Η μεν Vodafone προωθούσε και έδινε ιδιαίτερη έμφαση στη συνδρομητική υπηρεσία τηλεόρασης που διέθετε (Vodafone TV), ενώ, η Wind ετοίμαζε τη δική της πρόταση, η οποία αναμενόταν να είναι διαθέσιμη την επόμενη χρονιά. Υπενθυμίζεται ότι ένας από τους βασικούς λόγους που οι δύο εταιρίες επεδίωξαν την απόκτηση της Forthnet, ήταν προκειμένου να αποκτήσουν πρόσβαση στην πλατφόρμα συνδρομητικής τηλεόρασης της Nova.

Το 2015, ο αριθμός των αδειοδοτημένων παρόχων που δραστηριοποιούνταν στους κυριότερους τομείς της αγοράς ηλεκτρονικών επικοινωνιών παρέμεινε αμετάβλητος καθώς ανήλθε στους 691 έναντι 633 το 2014 με την πλειονότητά τους (70%) να δραστηριοποιείται σε υπηρεσίες σχετικές με τη φωνητική τηλεφωνία και την ανάπτυξη σταθερού δικτύου. Ο αριθμός των παρόχων κινητής τηλεφωνίας και των κύριων παρόχων στη σταθερή τηλεφωνία ανήλθε (από τα μέσα του έτους) σε οκτώ -έξι σε σταθερή και τέσσερις σε κινητή.

Τα βασικά οικονομικά μεγέθη του κλάδου (κύκλος εργασιών, μικτό κέρδος και ενεργητικό) παρουσιάζουν μικρές μεταβολές. Η συμβολή του κύκλου εργασιών του κλάδου στο ΑΕΠ της Ελλάδας βαίνει μειούμενη την τελευταία δεκαετία, φθάνοντας στο 2,8% το 2015 (από το ανώτατο σημείο του 3,9% το 2005), γεγονός που οφείλεται

αφενός στο μεγαλύτερο ρυθμό ανάπτυξης του συνολικού ΑΕΠ από τον αντίστοιχο των ηλεκτρονικών επικοινωνιών (ειδικότερα την περίοδο 2005- 2008, η μέση αύξηση του ΑΕΠ ήταν 5,8% έναντι αύξησης 1,2% του κύκλου εργασιών του κλάδου) και αφετέρου στο εύρος μείωσης του κύκλου εργασιών του τηλεπικοινωνιακού κλάδου σε σχέση με το ΑΕΠ την περίοδο 2009- 2015. Επισημαίνεται ότι η μεσοσταθμική μείωση για το ΑΕΠ είναι 1,2% ενώ για τον τηλεπικοινωνιακό τζίρο 4,4% ,γεγονός που καταδεικνύει τις επιπτώσεις της οικονομικής κρίσης στον κλάδο.



Πηγή: EETT (βάσει δηλώσεων των παρόχων στο μητρώο της EETT)

Ο Υποδείκτης Επικοινωνιών δεν παρουσιάζει μεταβολές στη διάρκεια του 2015 σε αντίθεση με το ΓΔΤΚ, ο οποίος συνεχίζει τη φθίνουσα πορεία που ξεκίνησε το Μάρτιο του 2013. Η καταναλωτική δαπάνη για την αγορά συγκεκριμένων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών μπορεί να μη μεταβάλλεται σε απόλυτες τιμές, ωστόσο η συμμετοχή της στα συνολικά έξοδα ενός νοικοκυριού αυξάνεται κυρίως λόγω της μείωσης των τιμών άλλων αγαθών και υπηρεσιών σε σχέση με το 2014.

Πίνακας 1.1: Ενεργοί πάροχοι σταθερής & κινητής τηλεφωνίας

Πάροχοι	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Σταθερή τηλεφωνία	13	14	14	14	11	11	11	9	8	8	6
Κινητή τηλεφωνία	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4

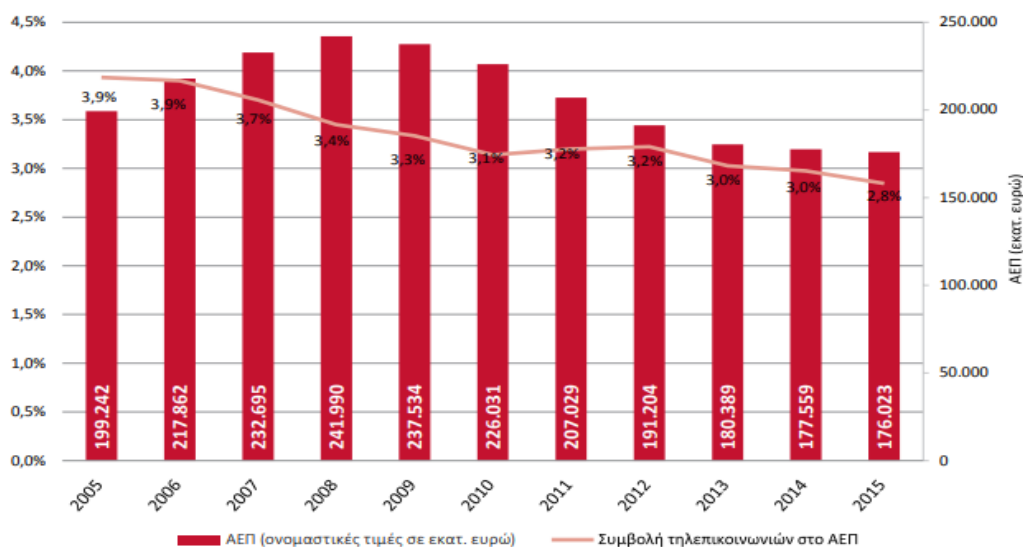
Πηγή: EETT

Πίνακας 1.2: Οικονομικά μεγέθη παρόχων ηλεκτρονικών επικοινωνιών (σε δισ. ευρώ)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Κύκλος εργασιών							
ΟΤΕ	2,41	2,17	1,91	1,7	1,56	1,51	1,54
ΕΚΤ	4,27	3,58	3,23	2,99	2,51	2,37	2,17
Εναλλακτικοί πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας (**)	0,47	0,57	0,62	0,63	0,58	0,55	0,81
Λοιποί πάροχοι (***)	0,78	0,77	0,86	0,84	0,81	0,85	0,49
Σύνολο	7,92	7,1	6,62	6,16	5,46	5,28	5,01
Μικτά κέρδη							
ΟΤΕ	0,35	0,14	0,20	0,06	-0,01	0,31	0,23
ΕΚΤ	1,04	0,73	0,75	0,64	0,48	0,49	0,46
Εναλλακτικοί πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας (**)	0,03	0,01	0,05	0,09	0,09	0,07	-0,03
Λοιποί πάροχοι (***)	0,17	0,17	0,18	0,16	0,14	0,15	0,18
Σύνολο	1,58	1,06	1,18	0,96	0,70	1,02	0,85
Ενεργητικό							
ΟΤΕ	8,24	7,95	7,76	6,61	6,31	6,48	6,05
ΕΚΤ	8,35	7,11	6,81	6,94	6,10	5,98	5,79
Εναλλακτικοί πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας (**)	1,32	1,41	1,12	0,92	0,85	0,85	0,77
Λοιποί πάροχοι (***)	1,82	1,69	1,62	1,54	1,53	1,25	2,14
Σύνολο	19,73	18,16	17,31	16,01	14,78	14,59	14,74

Πηγή: EETT (βάσει ισολογισμών και ερωτηματολογίων)

Διάγραμμα 1.2: Συμβολή τηλεπικοινωνιών στο ΑΕΠ (σε εκατ. ευρώ)



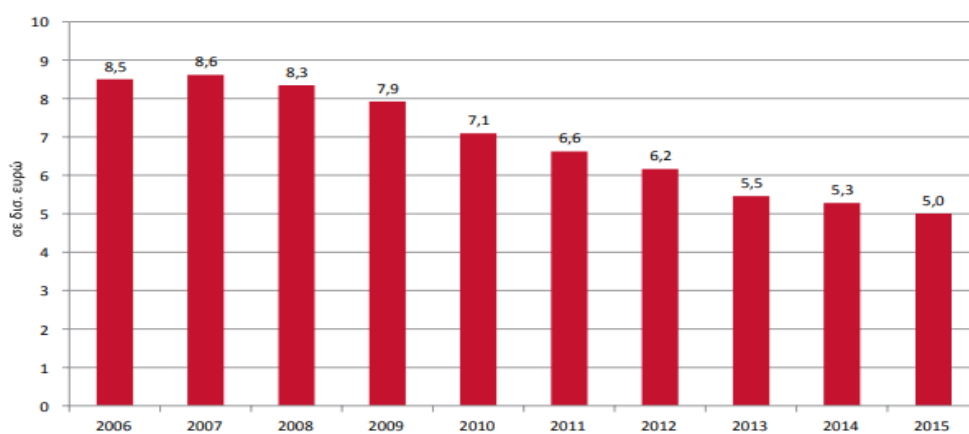
Πηγή: EETT (βάσει ερωτηματολογίων) και ΕΛΣΤΑΤ/EUROSTAT

Ο κύκλος εργασιών στον τηλεπικοινωνιακό κλάδο υπερέβη τα 5 δισ. ευρώ για το 2015. Ο κύκλος εργασιών του ΟΤΕ παρουσιάζει αύξηση κατά 1,6%, που οφείλεται στην αύξηση εσόδων από υπηρεσίες σταθερής και κινητής τηλεφωνίας.

Τα έσοδα από τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες καθορίζουν συντριπτικά τον κύκλο εργασιών (~90%), ενώ αυξητική τάση παρουσιάζουν και τα έσοδα από υπηρεσίες συνδρομητικής τηλεόρασης, κυρίως λόγω της σημαντικής αύξησης της συνδρομητικής βάσης. Επισημαίνεται ότι το 2015 οι συνδρομητές δορυφορικής τηλεόρασης αυξήθηκαν κατά περίπου 170 χιλιάδες.

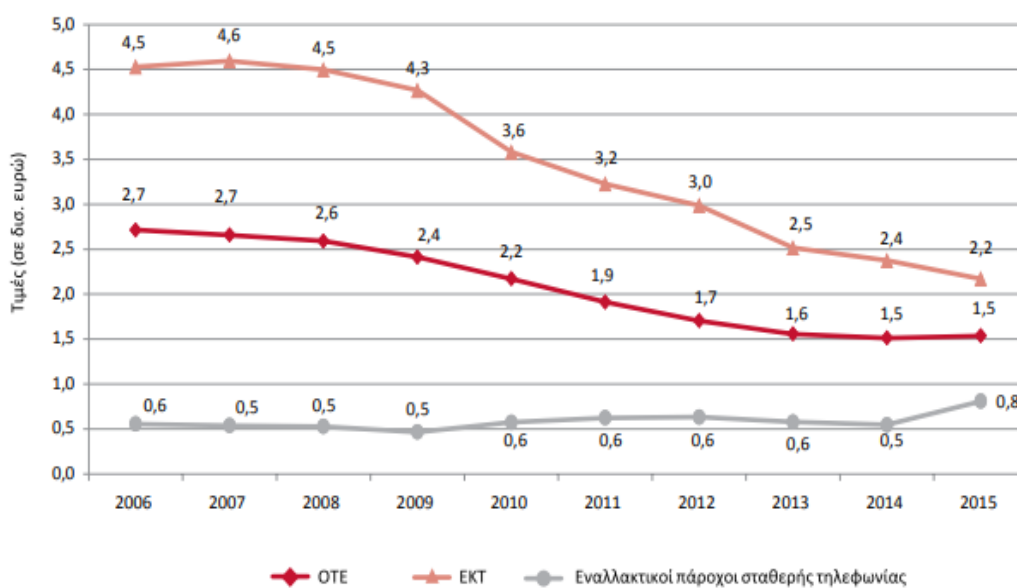
Η μεσοσταθμική μείωση που παρουσιάζει ο κύκλος εργασιών την περίοδο 2010-2015 είναι χαμηλότερη της αντίστοιχης των επενδύσεων, γεγονός που οφείλεται και στις περιοδικές αδειοδοτήσεις φάσματος ραδιοσυχνότητας. Για την ίδια περίοδο και ανά εταιρία, η εικόνα είναι διαφορετική, δεδομένου ότι ο ΟΤΕ μπορεί μεσοσταθμικά να χάνει 6,7% των εσόδων του, ωστόσο σημειώνει αύξηση 1,8% στις επενδύσεις του.

Διάγραμμα 1.6: Κύκλος εργασιών παρόχων ηλεκτρονικών επικοινωνιών



Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των ενεργών αδειοδοτημένων παρόχων)

Διάγραμμα 1.7: Κύκλος εργασιών εταιριών σταθερής & κινητής τηλεφωνίας



Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των ενεργών αδειοδοτημένων παρόχων)

Οικονομικά στοιχεία της Κινητής τηλεφωνίας

Η παρατεταμένη οικονομική κρίση στην Ελλάδα των τελευταίων ετών εξακολουθεί να έχει αρνητικό αντίκτυπο στον κλάδο των ηλεκτρονικών επικοινωνιών τόσο σε ποιοτικούς όσο και σε ποσοτικούς όρους. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι στα τέλη του 2013 ο αριθμός των παρόχων κινητής τηλεφωνίας ανήλθε σε τρεις, ενώ οι κύριοι πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας ανήλθαν στους οκτώ. Σημειώνουμε δε ότι η εγχώρια αγορά ηλεκτρονικών επικοινωνιών εμφανίζει συγκεντρωτικές τάσεις τα τελευταία χρόνια, κυρίως λόγω των γενικότερων οικονομικών συγκυριών που επικρατούν, μία τάση η οποία ενδέχεται να ενταθεί τα προσεχή χρόνια.

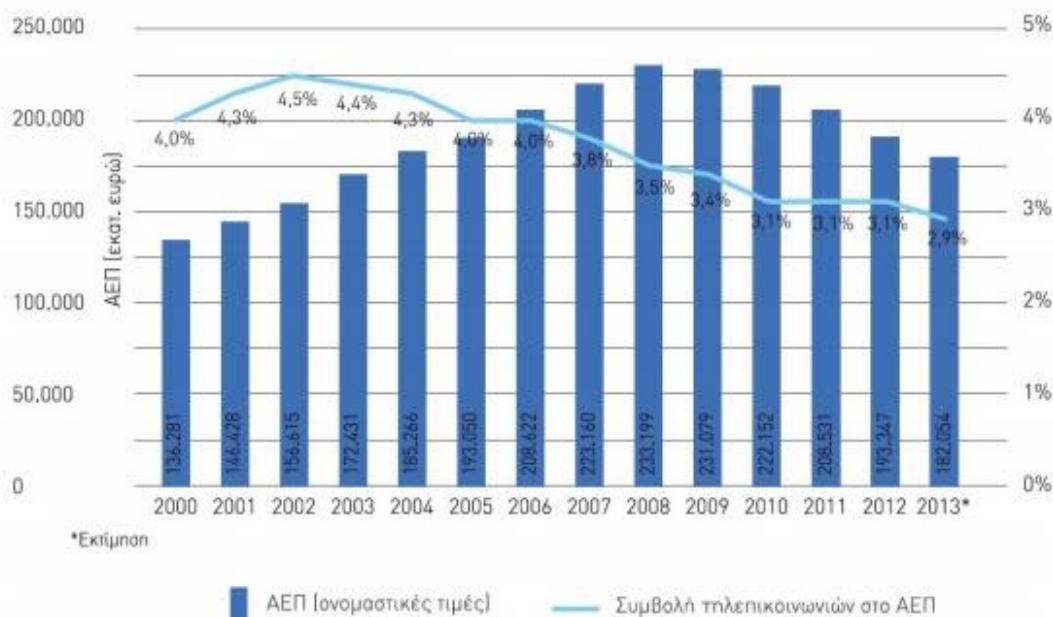
Τα βασικά οικονομικά μεγέθη του συγκεκριμένου κλάδου (κύκλος εργασιών, μικτό κέρδος και σύνολο ενεργητικού) καταγράφουν στο σύνολό τους φθίνουσα πορεία (βλέπε σχετικά Πίνακα 4.3). Στο ίδιο μήκος κύματος κυμαίνεται η συμβολή του κύκλου εργασιών του κλάδου στο ΑΕΠ της Ελλάδας, διολισθαίνοντας στο 2.9% το 2013 με το ανώτατο σημείο των τελευταίων ετών να είναι το 4.5% το 2002, γεγονός που οφείλεται αφενός στο μεγαλύτερο ρυθμό ανάπτυξης του συνολικού ΑΕΠ σε σχέση με τον αντίστοιχο ρυθμό ανάπτυξης των ηλεκτρονικών υπηρεσιών (κυρίως κατά την περίοδο 2003 - 2008) και αφετέρου στη μείωση του τζίρου των τηλεπικοινωνιών σε σχέση με το ΑΕΠ κατά την περίοδο 2009 - 2013. Σημειώνουμε δε ότι στο διάστημα 2002 - 2013 η συμβολή των τηλεπικοινωνιών στο ΑΕΠ της χώρας διαγράφει φθίνουσα πορεία.

Σύμφωνα με στοιχεία του 2013 ο αριθμός των συνδέσεων κινητής τηλεφωνίας ανήλθε στα 16.5 εκατομμύρια χρήστες, εκ των οποίων τα 13 εκατομμύρια ήταν ενεργές, με τη διείσδυση της κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα να ανέρχεται στο 117.5%. Σχετικά με την κινητή ευρυζωνικότητα, σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία (Δεκέμβριος 2013) 4.412.039 χρήστες είχαν δυνατότητα πρόσβασης μέσω κινητών τηλεφώνων ενώ 969.763 χρήστες είχαν πρόσβαση στο Internet μέσω καρτών σε laptops. Παράλληλα, από τα τέλη του 2012 συνεχίζεται η ανάπτυξη και επέκταση των δικτύων μέσω των οποίων παρέχονται εμπορικές υπηρεσίες τέταρτης γενιάς (4G / LTE). Ενδεικτικά

αναφέρουμε ότι το 2013 η κάλυψη σε δίκτυα δεύτερης γενιάς (2G) έφτασε σε ποσοστό 99.8% της επικράτειας, σε δίκτυα τρίτης γενιάς (3G) ξεπέρασε το 99.8%, ενώ τέλος η κάλυψη σε δίκτυα τέταρτης γενιάς (4G) ξεπέρασε το 55% του συνολικού πληθυσμού.

Σημειώνουμε δε ότι η φορητότητα τόσο στη σταθερή όσο και στην κινητή τηλεφωνία αυξήθηκε κατά 18.6%, με το σύνολο των αριθμών σταθερής και κινητής τηλεφωνίας που αλλάζουν πάροχο μέσα στο χρόνο να ανέρχεται περίπου στο 1 εκατομμύριο. Ακολουθούν μερικοί σχετικοί πίνακες.

Συμβολή τηλεπικοινωνιών στο ΑΕΠ (σε εκατ. ευρώ)



Πηγή: EETT (Βάσει δημοσιευμένων ισολογισμών) και EUROSTAT

Ενεργοί πάροχοι σταθερής & κινητής τηλεφωνίας

Πάροχοι	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Σταθερή Τηλεφωνία	13	13	14	14	14	11	11	11	9	8
Κινητή Τηλεφωνία	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3

Πηγή: EETT

Οικονομικά μεγέθη παρόχων ηλεκτρονικών επικοινωνιών (σε δισ. ευρώ)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Κύκλος Εργασιών										
ΟΤΕ	2,85	2,71	2,71	2,66	2,59	2,41	2,17	1,91	1,70	1,56
ΕΚΤ	4,08	3,96	4,53	4,59	4,50	4,27	3,58	3,23	2,99	2,51
Εναλλακτικοί Πάροχοι Σταθερής Τηλεφωνίας (**)	0,44	0,53	0,56	0,54	0,53	0,47	0,57	0,62	0,63	0,58
Λοιποί Πάροχοι (***)	0,54	0,53	0,57	0,70	0,61	0,62	0,58	0,63	0,62	0,57
Σύνολο	7,92	7,73	8,37	8,49	8,22	7,77	6,90	6,40	5,94	5,22
Μικτά Κέρδη										
ΟΤΕ	0,20	-0,82	0,31	0,31	0,31	0,35	0,14	0,20	0,06	-0,01
ΕΚΤ	2,05	1,67	1,99	2,06	1,94	1,04	0,73	0,75	0,64	0,48
Εναλλακτικοί Πάροχοι Σταθερής Τηλεφωνίας (**)	0,14	0,13	0,13	0,08	0,05	0,03	0,01	0,05	0,09	0,09
Λοιποί Πάροχοι (***)	0,17	0,12	0,13	0,15	0,17	0,14	0,14	0,15	0,14	0,12
Σύνολο	2,55	1,11	2,56	2,59	2,47	1,56	1,03	1,14	0,93	0,93
Σύνολο Ενεργητικού										
ΟΤΕ	6,79	7,16	6,80	8,36	8,87	8,24	7,95	7,76	6,61	6,33
ΕΚΤ	4,27	6,21	8,41	8,14	8,46	8,35	7,11	6,81	6,94	6,14
Εναλλακτικοί Πάροχοι Σταθερής Τηλεφωνίας (**)	0,58	0,65	0,93	1,18	1,53	1,32	1,41	1,12	0,92	0,85
Λοιποί Πάροχοι (***)	0,64	0,60	0,61	0,67	0,77	1,60	1,46	1,37	1,30	1,28
Σύνολο	12,28	14,62	16,74	18,34	19,63	19,51	17,93	17,07	15,77	14,59

Πηγή: EETT (βάσει δημοσιευμένων ισολογισμών)

Οι πιο πρόσφατες αλλαγές στα μερίδια των ΕΚΤ επί του συνολικού αριθμού των συνδέσεων απεικονίζονται στον ακόλουθο πίνακα. Τη διετία 2011 - 2013 η Wind και η Vodafone διεύρυναν τη θέση τους στην αγορά, ενώ η Cosmote παρουσίασε συνολική μείωση της τάξης του 6.9%.



Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Τέλος, αναφέρουμε ότι σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα διαθέσιμα στοιχεία, κατά τον Οκτώβριο του 2013 η διείσδυση των ενεργών συνδέσεων κινητής τηλεφωνίας στον πληθυσμό της Ελλάδας βρισκόταν στα επίπεδα του 123%, με αντίστοιχο μέσο όρο των

28 κρατών - μελών της Ευρώπης να βρίσκεται (κατά την ίδια πάντα περίοδο) στο 132%.

Τα έσοδα υπηρεσιών μειώθηκαν κατά 4,5%

Σύμφωνα με έρευνα της Ένωσης Εταιριών Κινητής Τηλεφωνίας, το 2016 τα έσοδα υπηρεσιών μειώθηκαν κατά 4,5% αλλά ο ρυθμός μεταβολής αποκλιμακώνεται τα τελευταία τρίμηνα. Στο τελευταίο τρίμηνο έγινε θετικός για πρώτη φορά ύστερα από πολλά έτη. Παράλληλα τα συνολικά έσοδα από την κινητή τηλεφωνία μειώθηκαν με ρυθμό 5,9% το 2016.

Η αύξηση της χρήσης σε φωνή και δεδομένα αντισταθμίστηκε από τη μείωση τιμών, με αποτέλεσμα χαμηλότερα έσοδα. Όπως ανέφερε η μελέτη της ΕΕΚΤ, ο κλάδος συνέχισε να εμφανίζει μεταβολές εσόδων που ήταν περισσότερο αρνητικές από το ρυθμό ανάπτυξης της οικονομίας συνολικά. Το 2016, οι επενδύσεις ανήλθαν σε 340 εκατ. ευρώ αλλά ο ρυθμός πτώσης ήταν χαμηλότερος από τη μείωση των εσόδων, ενώ το ποσοστό των εσόδων που δαπανήθηκε σε επενδύσεις αυξήθηκε το 2016 στο υψηλότερο επίπεδο. Υπογραμμίζεται, τέλος, ότι η χρήση δεδομένων ανά συνδρομητή στην Ελλάδα ήταν στο ένα τρίτο του επιπέδου άλλων ευρωπαϊκών χωρών, ενώ υπολειπόταν ακόμη και έναντι χωρών όπως η Ρουμανία και η Πορτογαλία. Ο ρυθμός βελτίωσης της διείσδυσης είχε επιταχυνθεί από το παρελθόν.

Ο κλάδος των τηλεπικοινωνιών αποτελούσε «Ψηφιακό Επιταχυντή» για τη χώρα μας, με πολλαπλασιαστικά οφέλη στην παραγωγικότητα και την ανταγωνιστικότητα της Ελληνικής οικονομίας, που μπορούσε να οδηγήσει σε αύξηση του ΑΕΠ από 2,6% έως 4% το 2021, αλλά και σε ανάσχεση της διαρροής του ελληνικού επιστημονικού δυναμικού στο εξωτερικό, με δυνατότητα να δημιουργήσει πάνω από 50.000 νέες θέσεις εργασίας .

10 χρόνια συνεχών ανατροπών στο πεδίο των τηλεπικοινωνιών

Ανακατατάξεις που κατέληξαν σε ένα εντελώς νέο τοπίο στην αγορά των τηλεπικοινωνιών βρισκόταν σε εξέλιξη, τη στιγμή που η ολοσχερής αλλαγή των στελεχών στην Ολομέλεια της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ) δημιούργησε ρυθμιστικό κενό.

Το μεγαλύτερο ενδιαφέρον στο στρατόπεδο των, λιγοστών πλέον, τηλεπικοινωνιακών παρόχων συγκέντρωσαν οι εξελίξεις αναφορικά με τη Forthnet. Το αρχικό ενδιαφέρον που είχαν εκδηλώσει γνωστά και μη funds, η τακτική και οι επιδιώξεις των Vodafone και Wind, συνιστούσαν ανοιχτό πεδίο, όπου το μόνο σίγουρο έδειχνε ότι αυτή τη φορά στην εισηγμένη θα σημειωνόταν σημαντικές μετοχικές αλλαγές. Ήδη οι πιστώτριες τράπεζες (με επικεφαλής την Πειραιώς) όπου έλεγχαν περίπου το ένα τρίτο του μετοχικού της κεφαλαίου, ήταν ο μεγαλύτερος μέτοχος και ως εκ τούτου «διαμόρφωνε» και το παιχνίδι.

Την ίδια στιγμή, στη Vodafone κατέληξε η Cyta Ελλάδος, όταν η μητρική εταιρεία στην Κύπρο αποφάσισε να ολοκληρώσει τη διαδικασία που είχε ξεκινήσει, εξασφαλίζοντας και την αναγκαία πολιτική συναίνεση.

Αυτό σημαίνει ότι πολύ σύντομα οι τηλεπικοινωνιακές εταιρείες στη χώρα περιορίστηκαν σε 4 και πιθανότατα έπειτα από πολύ λίγο σε 3, όταν κατά τα πρώτα χρόνια της απελευθέρωσης της αγοράς στη μάχη για μερίδιο σε συνδρομητές συμμετείχαν περίπου 12.

(Παράρτημα 4)

Στασιμότητα στα μεγέθη των κλάδων των τηλεπικοινωνιών και ταχυδρομείων έδειξε η επισκόπηση αγορών του 2017 που παρουσίασε η Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών & Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ). Ο κλάδος των τηλεπικοινωνιών σημείωσε οριακή άνοδο 0,2% φτάνοντας τα 5 δισ. ευρώ, ενώ ο κλάδος των ταχυδρομείων σημείωσε αύξηση κατά 0,4% στα 0,55 δισ. ευρώ. Η αύξηση αυτή υπολείπεται εκείνης του ΑΕΠ της χώρας (1,4% για το 2017) και ως συνέπεια η συμβολή των δύο κλάδων περιορίστηκε ως ποσοστό του ΑΕΠ.

Ειδικότερα, στις ηλεκτρονικές επικοινωνίες, ο κύκλος εργασιών του κλάδου ξεπερνούσε για τρίτη συνεχόμενη χρονιά τα 5 δισ. ευρώ. Τα έσοδα από τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες κατέλαβαν το μεγαλύτερο ποσοστό (88%), ενώ το σύνολο των επενδύσεων των επιχειρήσεων του κλάδου μειώθηκε κατά περίπου 12%. Ανήλθαν σε 998 εκατ. ευρώ, σχεδόν στο 20% του συνολικού κύκλου εργασιών του κλάδου. Η κατανομή δε των επενδύσεων, μεταξύ σταθερής και κινητής τηλεφωνίας ήταν περίπου ισομερώς κατανομημένη, με τις σταθερές επικοινωνίες να έχουν το προβάδισμα (53%) και οι κινητές να ακολουθούν (47%).

Ο αριθμός των τηλεφωνικών γραμμών σταθερής είχε αυξηθεί οριακά σε σχέση με το 2016 και ανήλθε σε 4,75 εκατομμύρια. Από την άλλη πλευρά, ο αριθμός των συνδέσεων κινητής τηλεφωνίας ανήλθε σε 16,2 εκατ. παρουσιάζοντας αύξηση κατά 1,5% σε σχέση με το 2016, με τις ενεργές συνδέσεις να αυξάνονται συγκριτικά περισσότερο (3,2%), ανερχόμενες περίπου στα 13 εκατομμύρια. Επίσης, οι σταθερές ευρυζωνικές συνδέσεις πλησίασαν τα 3,8 εκατ. γραμμές, σημειώνοντας αύξηση κατά 4,9%, με την ευρυζωνική διείσδυση να ανέρχεται στο 35,2% του πληθυσμού (έναντι 33,3% στο τέλος του 2016). Τέλος, οι συνδέσεις ευρυζωνικής τηλεόρασης ανήλθαν σε 1,02 εκατ. σημειώνοντας οριακή αύξηση 1,4%. Αξίζει να τονιστεί ότι η ΕΕΤΤ αναφέρει 113 χιλ. συνδέσεις συνδρομητικής τηλεόρασης μέσω Διαδικτύου (IPTV) αντιστοιχώντας περίπου στο 10% του συνόλου των συνδέσεων.

Ο μεγαλύτερος πάροχος μετά τον ΟΤΕ και στη σταθερή τηλεφωνία στη χώρα μας στα τέλη του 2017 ήταν η Vodafone με 694.000 συνδρομητές, 36.000 νέους σε σχέση με το 2016. Είναι προφανές ότι η δυναμική της είχε ενισχυθεί σημαντικά εφόσον προσέθεσε και τους συνδρομητές της Cyta.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που συνέλεξε το InfoCom, αμέσως μετά, βάσει του αριθμού συνδρομητών, έρχεται η Wind με 592.000, η οποία επίσης δεν τα πήγε άσχημα πέρσι αφού προσέθεσε 34.000 νέους συνδρομητές. Με απώλεια περίπου 16.000 συνδρομητών έκλεισε το 2017 για τη Forthnet η οποία διατήρησε περίπου 548.000. Το ίδιο και η Cyta η οποία είχε περίπου 276.000 συνδρομητές καθώς το 2017 μείωσε απώλειες 28.000 συνδρομητών.

Συνολικά η αγορά των εναλλακτικών αυξήθηκε το 2017 κατά περίπου 1% σε σχέση με το 2016 (2.110.00 έναντι 2.085.248) με τον ΟΤΕ να βρίσκεται δυναμικά στο παιχνίδι των μεριδίων αγοράς αφού, χονδρικά, περίπου οι μισοί που άλλαξαν πάροχο, έχουν μετακομίσει στο δίκτυό του.

Επί του πρακτέου, οι 3 εταιρείες ανανέωσαν τις άδειες για τα τμήματα φάσματος που χρησιμοποιούν αυτή τη στιγμή με την Cosmote να καλείται να καταβάλλει 83,15 εκατ. ευρώ (για 5 τμήματα), η Vodafone 59,2 εκατ. ευρώ (για 3 τμήματα) και η Wind 59,1 εκατ. ευρώ (για 3 τμήματα). Με τις άδειες των παρόχων λήγουν τον Δεκέμβριο του 2035, πλέον κυριαρχεί μια αίσθηση σταθερότητας στην ελληνική αγορά κινητής τηλεφωνίας ενώ αναμένεται να προχωρήσουν και οι επενδύσεις σε υποδομές για τα επόμενα 18 χρόνια.

Το κλίμα πλέον, σύμφωνα με στελέχη της αγοράς, είναι πως ο κλάδος των τηλεπικοινωνιών εισέρχεται στην τελική του φάση της με τους πέντε παίκτες, Cosmote, Vodafone Ελλάδος, Wind Ελλάς, Forthnet και Cyta, να συγκεντρώνονται ακόμα πιο πολύ.

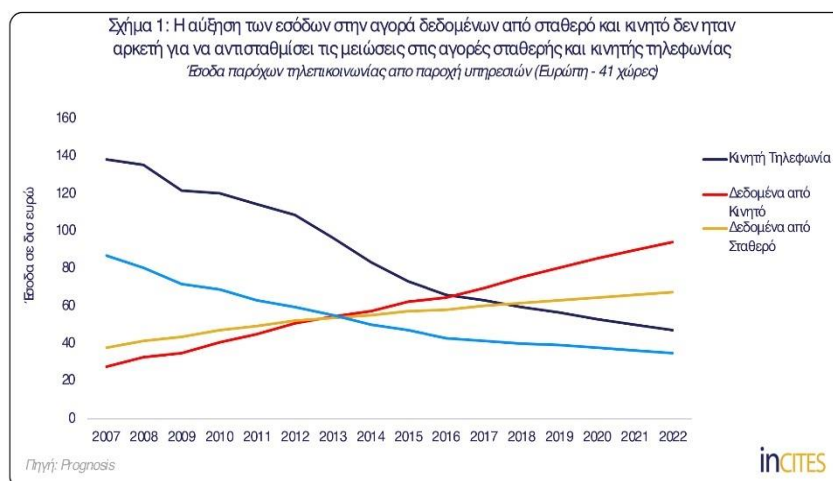
Κι οι εξελίξεις αυτές πραγματοποιούνται σε μία περίοδο όπου οι πάροχοι ετοιμάζονται να ξεκινήσουν να προσφέρουν ευρυζωνικές συνδέσεις με ταχύτητες που θα κινούνται σε επίπεδα άνω των 100 Mbps αξιοποιώντας την αναβάθμιση των υποδομών που βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη ενώ θα συναγωνιστούν και στα πακέτα υπηρεσιών που συνδυάζουν και την συνδρομητική τηλεόραση.

ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ

Το μεγάλο μερίδιο αγοράς του κυρίαρχου παρόχου (ΟΤΕ) τόσο σε όρους συνδρομητών (περί το 50%), όσο και σε όρους εσόδων (άνω του 60%), σε συνδυασμό με την υψηλή συγκέντρωση της αγοράς, αποτελούσαν πράγματι ανασταλτικό παράγοντα για την είσοδο νέου «παίκτη» στην ελληνική αγορά, για παράδειγμα μέσω εξαγοράς της Forthnet.

Αυτό ήταν το κύριο επιχειρήμα όσων θεωρούσαν πως δεν πρόκειται να υπήρχε «τρίτος ενδιαφερόμενος» για την Forthnet και πως η εταιρεία θα κατέληγε νομοτελειακά στις Vodafone Ελλάδας και Wind που είχαν υποβάλλει κοινή πρόταση στις τράπεζες.

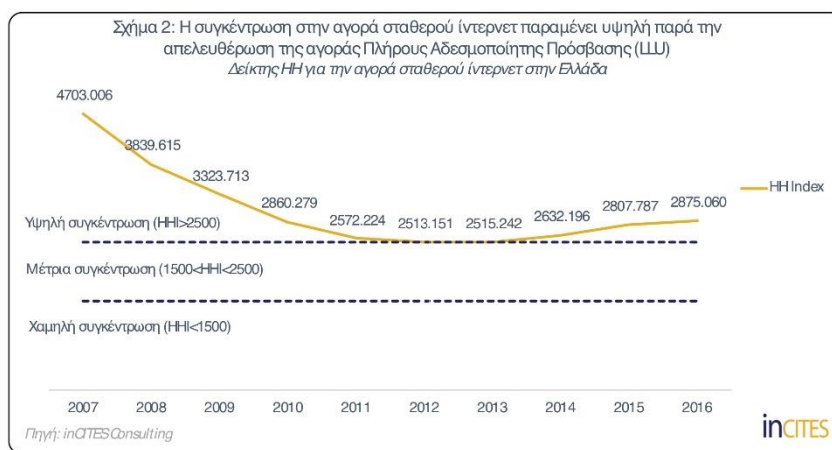
Όμως υπάρχει και η άλλη άποψη. Όπως επισημαίνουν όσοι παρακολουθούν τις τηλεπικοινωνίες, η αγορά σταθερής τηλεφωνίας βρίσκεται σε μετάβαση προς τα δίκτυα νέας γενιάς, διαδικασία που προσφέρει ευκαιρίες για νέους επενδυτές. Οι τελευταίοι μπορούν να αποκτήσουν εύκολα νέους πελάτες μέσω μιας δυναμικής στρατηγικής, αρκεί βέβαια να επενδύσουν σε δίκτυο Fiber to the Home (FTTH), αφού η Forthnet δεν προχώρησε στην ανάπτυξη δικτύου με βάση το Vectoring ή άλλες εναλλακτικές τεχνολογίες. Επιπλέον, η ελληνική αγορά έχει αξιόλογα περιθώρια ανάπτυξης, καθώς τα τελευταία χρόνια παρουσίασε τη μεγαλύτερη κάμψη σε ολόκληρη τη Δυτική Ευρώπη.



Σύμφωνα με τον Δρ. Ιωάννη Νεοκοσμίδη, Διευθύνοντα Σύμβουλο της εταιρείας συμβούλων inCITES Consulting, “το υψηλό μερίδιο αγοράς του κυρίαρχου παρόχου τόσο σε όρους συνδρομητών (~50%) όσο και τζίρου (~60%) αλλά και η υψηλή συγκέντρωση της αγοράς αποτελούν ανασταλτικό παράγοντα για έναν νέο επενδυτή στην περίπτωση της Forthnet. Η μεγάλη βάση συνδρομητών του κυρίαρχου παρόχου, σε συνδυασμό με τα υψηλά κόστη μετάβασης και το φαινόμενο εγκλωβισμού των

συνδρομητών, δημιουργούσαν εμπόδια στην προσέλκυση και απόκτηση νέων πελατών και τελικά στην αύξηση της πελατειακής βάσης για έναν πιθανό νέο επενδυτή. Ωστόσο, η αγορά σταθερών τηλεπικοινωνιών βρίσκεται σε φάση μετάβασης προς τα δίκτυα νέας γενιάς. Κάτι τέτοιο αποτελεί ευκαιρία για νέους επενδυτές, οι οποίοι ακολουθώντας μια δυναμική στρατηγική μπορούν πιο εύκολα να αποκτήσουν νέους πελάτες. Ωστόσο, η δημιουργία ενός δικτύου οπτικής ίνας στο σπίτι (fiber to the home), αποτελεί πια μονόδρομο για έναν νέο επενδυτή καθώς η Forthnet σε αντίθεση με τους άλλους παρόχους δεν προχώρησε στην ανάπτυξη δικτύων εναλλακτικών τεχνολογιών (vectoring)”.

Τα έσοδα των παρόχων στην Ελληνική αγορά τηλεπικοινωνιών, έχουν υποστεί σημαντικές μειώσεις τα τελευταία χρόνια, αφενός λόγω των παραγόντων που έχουν επηρεάσει άλλους ευρωπαϊκούς παρόχους, και αφετέρου λόγω της δυσμενούς οικονομικής κατάστασης που επικρατεί στη χώρα.



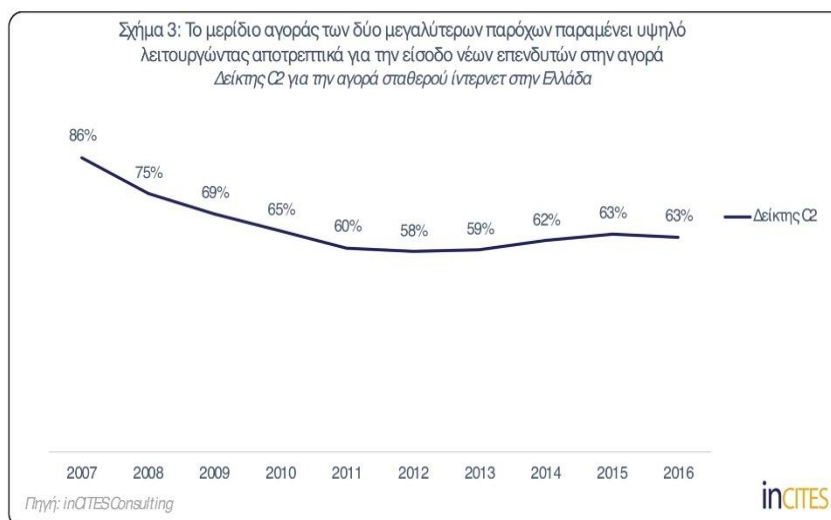
Τα μειωμένα έσοδα στην ελληνική αγορά οδήγησαν είτε στο κλείσιμο τηλεπικοινωνιακών παρόχων ή σε συγχωνεύσεις και εξαγορές (Σ&Ε), αυξάνοντας έτσι τη συγκέντρωση της αγοράς τα τελευταία χρόνια.

Επίσης, μια έρευνα σε 33 χώρες για την περίοδο 2002-14 έδειξε ότι συγχωνεύσεις από 4 σε 3 παρόχους, οδήγησαν τόσο σε αυξήσεις στις τιμές των υπηρεσιών, όσο και σε αυξήσεις στις επενδύσεις από τους πάροχους. Άλλες έρευνες αναλύουν τη σχέση μεταξύ της έντασης του ανταγωνισμού και των κεφαλαιακών επενδύσεων. Οι έρευνες αυτές δείχνουν πως υπάρχει ένα επίπεδο ανταγωνισμού στην αγορά το οποίο μεγιστοποιεί τις επενδύσεις από πλευράς παρόχων.

Κατά το παρελθόν έχουν εκπονηθεί διάφορες μελέτες, συχνά αντικρουόμενες μεταξύ τους, σχετικά με τις επιπτώσεις των Σ&Ε τόσο στους συνδρομητές όσο και στις επιδόσεις των παρόχων. Μια μελέτη του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (OECD), για την αγορά κινητής, έδειξε ότι ο μεγάλος αριθμός παικτών στην αγορά οδηγεί στη δημιουργία καινοτόμων υπηρεσιών για τους καταναλωτές και κάνει την αγορά περισσότερο ανταγωνιστική. Η μελέτη επίσης έδειξε, ότι ο ιδανικός αριθμός παρόχων κινητής για να χαρακτηριστεί μια αγορά ως ανταγωνιστική, είναι τέσσερις.

Το επίπεδο του ανταγωνισμού / συγκέντρωσης μπορεί να μετρηθεί με μια σειρά από δείκτες. Οι πιο διαδεδομένοι είναι: **α)** ο δείκτης **Herfindahl–Hirschman (HHI)** ο οποίος αθροίζει τα τετράγωνα των μεριδίων αγοράς των παικτών για να προσδιορίσει την ανταγωνιστικότητα της αγοράς και **β)** ο **δείκτης συγκέντρωσης C2** ο οποίος ορίζεται σαν το άθροισμα των μεριδίων αγοράς των δυο μεγαλύτερων παρόχων.

Στα γραφήματα καταγράφονται οι συγκεκριμένοι δείκτες για την περίπτωση της Ελλάδας.



Σε μία περίοδο που χαρακτηρίζεται από «βαριές» επενδύσεις από τις τρεις εταιρείες τηλεπικοινωνιών, ΟΤΕ, Vodafone και Wind, σε υποδομές τρίτης γενιάς και νέες υπηρεσίες, διεθνείς συνεργασίες από τις δύο κυρίαρχες πλατφόρμες ψηφιακής ψυχαγωγίας, την NOVA και την Cosmote TV, την επικείμενη ενεργοποίηση της Forthnet ως εικονικού παρόχου κινητής τηλεφωνίας (MVNO), τον αποκλεισμό των τηλεπικοινωνιών από την μείωση του ΦΠΑ και της βαριάς φορολογίας των υπηρεσιών τους, από τον αθέμιτο ανταγωνισμό των διεθνών πλατφορμών που πουλάνε ανεμπόδιστα αφορολόγητα τις υπηρεσίες τους στην ελληνική αγορά σε μία περίοδο όπου καταγράφεται σειρά θεσμικών και ρυθμιστικών κινήσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την διαμόρφωση του νέου αναπτυξιακού πλαισίου των Ψηφιακών Τηλεπικοινωνιών αναφερόμαστε στην κατάσταση στις Τηλεπικοινωνίες και στις θεσμικές κινήσεις της ΕΕΤΤ που έγιναν και ετοιμάζονται στο άμεσο μέλλον.

Η επενδυτική «κοσμογονία» στις τηλεπικοινωνίες

Πλησιάζουν στο 1 δισ. ευρώ τον χρόνο οι συνολικές επενδύσεις των τριών εταιρειών Τηλεπικοινωνιών, ποσό, που πλησιάζει στο 20% των ετήσιων εσόδων τους και τις αναδεικνύει στους μεγαλύτερους «σταθερούς» επενδυτές της χώρας. Τα στοιχεία προκύπτουν από την ετήσια έκθεση της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ) για το 2017, ενώ το 2018 το σύνολο των επενδύσεων των παρόχων μπορεί ποσοτικά να εμφάνισε μικρή κάμψη, αλλά προσέγγισε πάλι το 1 δισ. ευρώ, και εξακολουθεί να αντιστοιχεί στο 20% του συνολικού κύκλου εργασιών του κλάδου. Παρά το γεγονός ότι η πολιτεία αναδεικνύει την επενδυτική «κοσμογονία» στις τηλεπικοινωνίες, οι επικεφαλής των τριών εταιρειών ΟΤΕ, Vodafone και Wind κ.κ Μιχάλης Τσαμάζ, Χάρης Μπρουμίδης και Νάσος Ζαρκαλής έχουν επισημάνει ότι υπάρχουν πολλοί παράγοντες ανασχεσης αυτής της επενδυτικής «κοσμογονίας» στις τηλεπικοινωνίες.

Αντίστοιχες θέσεις, έχει διατυπώσει και ο Γενικός Διευθυντής της Ένωσης Εταιρειών Κινητής Τηλεφωνίας (ΕΕΚΤ) κ. Γιώργος Στεφανόπουλος, που επικεντρώνονται στην μείωση των εσόδων των παρόχων κατά 56% από την αρχή της κρίσης μέχρι σήμερα, η οποία ακόμη δεν έχει επιβραδύνει την αύξηση κατά 20% των επενδύσεων του κλάδου. Παρά το γεγονός ότι όλες οι πολιτικές δυνάμεις της χώρας αναγνωρίζουν ότι η παραγωγική ανασυγκρότηση και ο μετασχηματισμός της οικονομίας, που είναι

αναγκαίες παράμετροι για την έξοδο της Ελλάδας από την κρίση και την ύφεση έχει άμεση ανάγκη τις τηλεπικοινωνιακές υποδομές.

Από την άλλη πλευρά η ΕΕΤΤ έθεσε το πλαίσιο για την επιχειρηματική δραστηριοποίηση των «εικονικών παρόχων» κινητής τηλεφωνίας, δηλαδή των εταιρειών που δεν έχουν ιδιόκτητο δίκτυο. Η απόφαση της ΕΕΤΤ ανοίγει τον δρόμο και σε άλλους επενδυτικούς και επιχειρηματικούς Ομίλους, που επιθυμούν να μπουν στην ελληνική αγορά της κινητής τηλεφωνία, κίνησης που θα αλλάξει ισορροπίες και θα διαφοροποιήσει αισθητά τα σταθερά δεδομένα ανταγωνισμού της τηλεπικοινωνιακής αγοράς. Μέχρι σήμερα η μοναδική εταιρεία που δραστηριοποιήθηκε ως MVNO στην Ελλάδα ήταν η κυπριακή CYTA, έπειτα από εμπορική συμφωνία με τη Vodafone η οποία όμως εξαγοράστηκε από την Vodafone. Αν και έχουν διατυπωθεί αρνητικές θέσεις για την επιβίωση των «εικονικών παρόχων» στην ελληνική αγορά, μέλει να δούμε την πορεία των MVNO's σε μία διαφορετική εποχή, με ένα θεωρητικά βιώσιμο μοντέλο τιμολογιακής πολιτικής και με μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης της ζήτησης υπηρεσιών δεδομένων.

«Βασικός στόχος της ΕΕΤΤ είναι η προστασία των καταναλωτών και η διασφάλιση της οικονομικής πρόσβασής τους σε σύγχρονες, ποιοτικές και ασφαλείς υπηρεσίες τηλεπικοινωνιών μέσω της θέσπισης καινοτόμων πολιτικών και ρυθμιστικών μέτρων. Φροντίζουμε για την ενίσχυσή του ανταγωνισμού στην αγορά των Τηλεπικοινωνιών, τη δημιουργία ευνοϊκού περιβάλλοντος για επενδύσεις σε υποδομές και υπηρεσίες νέας γενιάς, αλλά και την ουσιαστική συνεισφορά των τηλεπικοινωνιών στο εθνικό οικοσύστημα επιχειρηματικότητας και καινοτομίας προκειμένου αυτό να καθίσταται ανταγωνιστικό σε διεθνές επίπεδο. Στόχος είναι οι ποιοτικότερες, ταχύτερες και ασφαλέστερες τηλεπικοινωνίες. Για την επίτευξη του στόχου αυτού υπάρχει συνεργασία με τους υπάρχοντες παρόχους, με παράλληλη προσπάθεια στη δημιουργία προϋποθέσεων και για την είσοδο νέων τηλεπικοινωνιακών παρόχων στην αγορά».

Τα τελευταία είκοσι χρόνια, η εξάπλωση του Διαδικτύου, η ευρεία χρήση εξαιρετικά ισχυρών, σε υπολογιστικές και όχι μόνο δυνατότητες, «έξυπνων τηλεφώνων» (smartphones), οι πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης και ειδικά αυτές που ασχολούνται με την διανομή ψηφιακού περιεχομένου (Content Delivery Networks) έχουν μετασηματίσει καταλυτικά τις Τεχνολογίες της Πληροφορικής και των Τηλεπικοινωνιών. Σήμερα αναδυόμενες τεχνολογίες όπως το 5G, το Internet of Things (IoT), η Τεχνητή Νοημοσύνη και άλλες φαίνεται να αναλαμβάνουν τη σκυτάλη αυτής της εκθετικά εξελικτικής πορείας του Ψηφιακού Μετασχηματισμού των κοινωνιών και οικονομιών μας.

Εν μέσω αυτών των ταχύτατων εξελίξεων ο ρόλος της ΕΕΤΤ, φαντάζει σε πολλούς να εξαντλείται στη διαχείριση μια εξαιρετικά αυστηρής, με την έννοια της λεπτομερούς και όχι ουσιαστικής, κανονιστικής διαδικασίας. Μάλιστα δεν είναι λίγοι εκείνοι, που θεωρούν, προφανώς λανθασμένα, ότι ο ρόλος της είναι κάπως αποκομμένος ή τουλάχιστον βρίσκεται σε χρονική υστέρηση με τις τεχνολογικές εξελίξεις.

Η Τεχνολογία ο πλέον καινοτόμος κλάδος στην Ελλάδα



Πρωταθλητής κλάδος για την παραγωγή καινοτομίας στην Ελλάδα θεωρείται αυτός της Τεχνολογίας, με τις Τηλεπικοινωνίες και την Πληροφορική να ακολουθούν από κοντά. Μεταξύ των πιο "παραγωγικών" - σε επίπεδο καινοτομίας - κλάδων στην Ελλάδα, την πρώτη θέση κατέχει αυτός της Τεχνολογίας (12,7%), ακολουθεί αυτός των Τηλεπικοινωνιών (12,5%) και έπεται η Πληροφορική (11,1%).

Μπορεί οι επιχειρήσεις να αναπτύσσουν - στο μέτρο του εφικτού - καινοτομική δραστηριότητα, ωστόσο, συνολικά οι επιδόσεις της Ελλάδας σε επίπεδο καινοτομίας είναι πενιχρές. Στο ερώτημα: "Πόσο καινοτομεί η Ελλάδα;" τα ποσοστά είναι μάλλον απογοητευτικά, με ένα ποσοστό 84% να θεωρεί τη χώρα από λίγο έως καθόλου καινοτόμο σε σχέση με τα υπόλοιπα κράτη της Ε.Ε.

Αν και το εγχώριο περιβάλλον να μην προάγει την καινοτομία και οι επιδόσεις της Ελλάδας σε αυτόν τον τομέα να παραμένουν αναιμικές, ωστόσο, οι ίδιες οι εταιρείες φαίνεται να έχουν εναποθέσει σημαντικές ελπίδες σε αυτή για την ανάκαμψη. Η συντριπτική πλειοψηφία των ελληνικών εταιρειών και συγκεκριμένα το 83,3% συμφωνεί με την άποψη ότι η ενίσχυση της καινοτομίας μπορεί να αποτελέσει το κύριο "όχημα", για να ξεπεράσει η χώρα την κρίση και να μπει σε μια πορεία βιώσιμης ανάπτυξης. Αν και οι επιχειρήσεις αναγνωρίζουν τον ρόλο της καινοτομίας τόσο για την εταιρική τους επιβίωση, όσο και για την εξέλιξη της ίδιας της οικονομίας, η επίτευξη κάθε άλλο παρά εύκολη είναι με το ελληνικό περιβάλλον να μην ευνοεί την παραγωγή της. Ως αποτέλεσμα, ένα ποσοστό 36% των ελληνικών επιχειρήσεων θεωρεί το έλλειμμα καινοτομικής ικανότητας της ελληνικής οικονομίας ως ένα από τα βασικά εμπόδια για την ανάπτυξή της.

ΔΙΕΘΝΕΪΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στο επόμενο κεφάλαιο για τις διεθνείς επενδύσεις, θα πραγματοποιηθεί η ανάλυση της συγχώνευσης του ομίλου ΟΤΕ, από την D.T. Ένας όμιλος με γερές βάσεις όπως θα δούμε στην αγορά, ζητάται να επενδυθεί από τη Γερμανική D.T. Αναλυτικότερα, θα παρατηρηθεί ποιόν συνέφερε η συγχώνευση αυτή και ποιος βγήκε ζημιωμένος.

Η εσωτερική λήψη λαμβάνει χώρα παραδοσιακά μέσω των ΑΞΕ. Στις άμεσες ξένες επενδύσεις υπάρχει μια δέσμη ή «πακέτο» ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων όπως κεφαλαίων, ειδικών γνώσεων στο management και στο marketing κ.λπ., που αποτελούν τον «πυρήνα» του τεχνολογικού «πακέτου» της διεθνικής επιχείρησης και μεταφέρονται εκεί όπου υλοποιείται η επένδυση.

Στο πλαίσιο των άμεσων επενδύσεων, η μητρική εταιρεία ελέγχει πλήρως τις θυγατρικές της μονάδες στο εξωτερικό. Στην περίπτωση αυτή, οι εν λόγω μονάδες μπορεί να εμφανίζουν στο μετοχικό τους κεφάλαιο ποσοστό ξένης συμμετοχής 100 % . Όμως, και μια συμμετοχή κεφαλαίου μικρότερη του 100 % , του 50 % ή ακόμη μέχρι και του 10 % , μπορεί να λάβει τον χαρακτήρα της άμεσης επένδυσης (Jungnickel, 2000).

Ο ορισμός των άμεσων ξένων επενδύσεων εστιάζεται στον διαρκή έλεγχο πάνω σε μια ξένη επιχείρηση, ο οποίος εκφράζεται αποκλειστικά με το ποσοστό συμμετοχής του επενδυτή στα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης.

Οι όροι συγχώνευση (merger) και απόκτηση/εξαγορά (acquisition), παρότι παρουσιάζουν από νομική άποψη ορισμένες διαφοροποιήσεις, στην οικονομική βιβλιογραφία χρησιμοποιούνται για να υποδηλώσουν ουσιαστικά την ίδια κατάσταση, δηλαδή την κεφαλαιακή διαπλοκή και συνένωση μέχρι πρότινος ανεξάρτητων επιχειρήσεων, οι οποίες εντάσσονται σε έναν ενιαίο επιχειρησιακό σχεδιασμό

Η πρόσβαση σε ειδικά περιουσιακά στοιχεία ιδιοκτησίας (π.χ. brand names, technical know-how, δίκτυα πωλήσεων) είναι μια δύσκολη υπόθεση, καθώς αυτά δεν είναι ελεύθερα αγαθά (οπότε δεν είναι διαθέσιμα στην αγορά), ενώ απαιτείται ιδιαίτερα εξειδικευμένη γνώση και αρκετός χρόνος για την ανάπτυξή τους. Τέτοιου είδους πλεονεκτήματα, τις περισσότερες φορές, μπορούν να αποκτηθούν, μόνο εάν γίνει εξαγορά ή συγχώνευση με τις επιχειρήσεις που τα κατέχουν. Το συγκεκριμένο επιχείρημα αποκτά ξεχωριστή σημασία, εάν στην ανάλυση ενταχθεί το δυναμικό περιβάλλον των αγορών τεχνολογίας, στο οποίο πρώτιστο μέλημα είναι η επίτευξη πρωτοπορίας σε νέες γνώσεις και προϊόντα που εμφανίζουν, ολοένα και περισσότερο, έναν πιο σύντομο κύκλο ζωής και η ανάπτυξή τους συνεπάγεται μεγαλύτερους κινδύνους και τεράστια κεφάλαια. Ο επιμερισμός του κινδύνου των καινοτομιών, η πρόσβαση σε ανεπτυγμένες τεχνολογικές υποδομές, η απόκτηση εξειδικευμένου know-how, η πρόσβαση σε εξειδικευμένες ομάδες εργαζομένων με ιδιαίτερες οργανωτικές, διοικητικές και τεχνικές ικανότητες κ.λπ., είναι σοβαρά κίνητρα που ωθούν στην εξάπλωση των διασυνοριακών Σ & Ε (Bresman et al., 1999). Η παραπάνω επιχειρηματική στρατηγική δίνει έναν νέο χαρακτηρισμό στις άμεσες ξένες επενδύσεις, ο οποίος μπορεί να αποδοθεί με τον όρο «άμεσες επενδύσεις για την αναζήτηση και απόκτηση περιουσιακών στοιχείων» (asset-seeking FDI), ο οποίος συνυπάρχει με τους παραδοσιακούς όρους «natural-resource-seeking» και «market-seeking». Επιπλέον, η παράμετρος της ταχύτητας προσδίδει σε εναλλακτικές επιχειρηματικές στρατηγικές, όπως «να αγοράσω ή να αναπτύξω μόνος μου τα ειδικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα» («build» or «buy»), συχνά έναν αμιγώς θεωρητικό χαρακτήρα.

Εδώ, η στρατηγική της Σ & Ε θεωρείται μονόδρομος και υιοθετείται με την επιπρόσθετη προσδοκία ότι, κάτω από προϋποθέσεις, μπορεί να οδηγήσει στην επίτευξη δυναμικών συνεργειών (dynamic synergies). Ο δύσκολος αυτός στόχος επιτυγχάνεται,

όταν συμπληρωματικοί πόροι των επιχειρήσεων συνδέονται και εναρμονίζονται δημιουργικά, με αποτέλεσμα την ενδυνάμωση των τεχνολογικών υποδομών, οι οποίες σε μακροπρόθεσμη βάση επιδρούν με τη σειρά τους θετικά στις πωλήσεις, στα μερίδια αγοράς και στα κέρδη. Σε αυτή την αλληλουχία, άξιο υπογράμμισης είναι το γεγονός ότι η αύξηση του ολιγοπωλιακού χαρακτήρα των διεθνών αγορών, και ιδιαίτερα εκείνων που κατατάσσονται στους καινοτομικούς κλάδους της «νέας οικονομίας», έχει εντείνει την ανασφάλεια του management σε σχέση με τις τεχνολογικές εξελίξεις.

Συγχωνεύσεις και Εξαγορές στην Ελλάδα και οι Επιδράσεις τους στην Οικονομική Πολιτική

ορισμένες γενικές παρατηρήσεις για την ελληνική οικονομία: Η ελληνική οικονομία είναι μια μικρή, ανοικτή, οικονομία, συνιστά τμήμα της ευρωζώνης και βρίσκεται σε μια ιδιαίτερα ευαίσθητη γεωπολιτική θέση του πλανήτη. Τις πρόσφατες δεκαετίες και ειδικότερα από τις αρχές της δεκαετίας του 1980 παρουσίασε σημαντικά ανταγωνιστικά προβλήματα, ορισμένα από τα οποία είναι τα εξής:

Σύμφωνα με στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος και της ΕΣΥΕ, η ανταγωνιστική πίεση εκφράστηκε μέσω της σημαντικής αύξησης της εισαγωγικής διείσδυσης, η οποία αποτυπώθηκε αρνητικά στο εμπορικό ισοζύγιο της χώρας. Ένδειξη ανταγωνιστικής αδυναμίας αποτελεί και το στοιχείο ότι ένα αξιόλογο τμήμα των εξαγωγών κατευθύνεται στις αγορές αναδυόμενων οικονομιών, όπως των Βαλκανίων και της Ανατολικής Ευρώπης, οι οποίες δεν θέτουν τις υψηλές ποιοτικές προδιαγραφές των δυτικών αγορών, όπως της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στην Ελλάδα, πρωτεύουσα θέση κατέχουν οι εξαγορές και όχι οι συγχωνεύσεις επιχειρήσεων. Με άλλα λόγια, σε ημερήσια διάταξη είναι οι αγορές και πωλήσεις επιχειρήσεων, στο πλαίσιο των οποίων μειώνεται σημαντικά ο επιχειρηματικός ρόλος του ιδιοκτήτη της εξαγοραζόμενης επιχείρησης και καταλύεται η νομική της προσωπικότητα, ενώ αυτή της εταιρείας του αγοραστή παραμένει αναλλοίωτη και αντιπροσωπεύει το σύνολο του επιχειρησιακού δυναμικού που προκύπτει μετά την εξαγορά. Αντίθετα, οι συγχωνεύσεις επιχειρήσεων για τη δημιουργία μιας νέας μονάδας με ξεχωριστή νομική προσωπικότητα (κατάργηση της νομικής μορφής των δύο συνενωμένων εταιρειών) είναι μέχρι σήμερα η εξαίρεση, και όχι ο κανόνας. Επισημαίνεται ότι μια τέτοιου τύπου συνένωση προϋποθέτει συνήθως δύο πολυμετοχικές απρόσωπες επιχειρήσεις και όχι εταιρείες οικογενειακής μορφής όπως είναι οι περισσότερες στην Ελλάδα. Η συγκεκριμένη επενδυτική δραστηριότητα παρατηρείται περισσότερο ανάμεσα σε συγγενικές μονάδες που είναι ενταγμένες ήδη σε ένα ενιαίο επιχειρηματικό συγκρότημα, παρά σε ανεξάρτητες επιχειρήσεις.

Η ανάλυση των συνεπειών των Σ & Ε στην Ελλάδα οδηγεί στις ακόλουθες διαπιστώσεις:

Συνέπεια πρώτη:

Η βαρύτητα των Σ & Ε στην ελληνική οικονομία είναι αξιόλογη, ειδικότερα τις δεκαετίες του 1980 και 1990. Για παράδειγμα, οι συνολικές Σ & Ε (διασυνοριακές και εγχώριες) που πραγματοποιήθηκαν σωρευτικά τις δύο αυτές δεκαετίες αποτελούσαν πάνω από το 10 % του συνόλου της ελληνικής οικονομίας. Αυτό σημαίνει ότι την προαναφερθείσα περίοδο ένα σημαντικό τμήμα του εγχώριου οικονομικού συστήματος άλλαξε ιδιοκτησία και management. Ως εκ τούτου, λόγω και των επερχόμενων «κυμάτων» Σ & Ε που θα επέλθουν μελλοντικά σε διάφορους κλάδους της οικονομίας, αυτές θα πρέπει να αποτελούν πλέον κεντρικό αντικείμενο της οικονομικής πολιτικής.

Συνέπεια δεύτερη:

Διεθνώς, η βαρύτητα των εγχώριων Σ & Ε είναι μεγάλη. Αντίθετα, στην Ελλάδα υπερισχύουν από άποψη αξίας οι διασυνοριακές Σ & Ε, παρότι υστερούν σαφώς

αριθμητικά έναντι των εγχωρίων. Άξιο υπογράμμισης είναι ότι τα τελευταία χρόνια το σημαντικότερο τμήμα των ΑΞΕ στην Ελλάδα έλαβε χώρα μέσω Σ & Ε. Ουσιαστικά, μεταπολεμικά παρατηρούνται δύο «γενιές» ΑΞΕ: Η παλαιά «γενιά» έλαβε χώρα από το 1960 έως το 1980, κυρίως με τη μορφή των νέων ιδρύσεων. Από την άλλη πλευρά, η νέα «γενιά» των ΑΞΕ πραγματοποιήθηκε από το 1980 μέχρι σήμερα, πρώτιστα μέσω εξαγορών. Επομένως, για την οικονομική πολιτική, τις τελευταίες δεκαετίες η αύξηση της κεφαλαιακής συσσώρευσης μέσω των ΑΞΕ «περνά» βασικά μέσα από την προώθηση των Σ & Ε. Ταυτόχρονα, τα πιο μεγάλα και ενδιαφέροντα deals υπάγονται συνήθως στην κατηγορία των διασυνοριακών Σ & Ε.

Συνέπεια Τρίτη:

Ένα επόμενο ερώτημα είναι κατά πόσον οι διασυνοριακές Σ & Ε μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τους φορείς της οικονομικής πολιτικής για τη διαφοροποίηση του πρότυπου παραγωγικής εξειδίκευσης της χώρας. Η απάντηση στο ερώτημα αυτό τείνει να είναι αρνητική. Και τούτο επειδή οι Σ & Ε λαμβάνουν χώρα κυρίως σε εκείνους τους παραγωγικούς κλάδους, όπου συγκεντρώνεται το μεγαλύτερο τμήμα των παραγωγικών δραστηριοτήτων της ελληνικής οικονομίας. Έτσι, οι Σ & Ε εντείνουν μάλλον, παρά διαφοροποιούν το υφιστάμενο πρότυπο εξειδίκευσης. Η παραπάνω θέση ενισχύεται από το γεγονός ότι οι Σ & Ε παρατηρούνται εξ ορισμού σε υφιστάμενες παραγωγικές διαδικασίες και πολλές φορές έχουν ως επίκεντρο ελκυστικούς στόχους. Οι κλάδοι όπου συγκεντρώνονται οι διασυνοριακές Σ & Ε είναι κυρίως τα τρόφιμα, τα ποτά και τα μη μεταλλικά ορυκτά στη βιομηχανία, ενώ στις υπηρεσίες τον πρώτο λόγο έχουν το εμπόριο και οι ασφάλειες.

Συνέπεια τέταρτη:

Γενικότερα, οι φορείς οικονομικής πολιτικής θα πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τους ότι οι Σ & Ε δεν σχετίζονται μόνο με ζητήματα ελέγχου επιχειρήσεων ή συγκέντρωσης πλούτου, αλλά και με την προβληματική της κατανομής των συντελεστών παραγωγής και της ανάπτυξης. Ενώ οι νέες ιδρύσεις προκαλούν διεύρυνση της παραγωγικής δυναμικότητας των χωρών όπου πραγματοποιούνται, στην περίπτωση των εξαγορών (τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα) δεν υπάρχει τέτοιου είδους διεύρυνση αλλά μια αλλαγή του ιδιοκτησιακού καθεστώτος της περιουσίας των εξαγοραζόμενων μονάδων και μια ανακατανομή του παραχθέντος πλούτου (Σχήμα 4.6). Έτσι, βραχυπρόθεσμα, οι Σ & Ε δεν επηρεάζουν το επίπεδο συσσώρευσης κεφαλαίου και προσφοράς της οικονομίας. Αυτό δεν αποκλείεται να συμβεί μακροπρόθεσμα, κυρίως όταν μέσω της εξαγοράς αυξάνεται η αποτελεσματικότητα της επιχείρησης-στόχου και έτσι αποτρέπεται ο οικονομικός της μαρασμός. Εδώ θίγεται, βέβαια, ένα σοβαρό θέμα, δεδομένου ότι σύμφωνα με την παραδοσιακή οικονομική θεώρηση, το εργαλείο των Σ & Ε επιτρέπει στις ίδιες τις εταιρείες να αξιοποιούν ενδεχόμενες συνέργειες, να αποκτούν στρατηγικό πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών τους και, συνεπώς, να επηρεάζουν θετικά την ανταγωνιστικότητα και την αξία τους. Σε ποιο βαθμό συμβαίνει αυτό στην ελληνική περίπτωση είναι ένα ζήτημα που χρήζει περαιτέρω διερεύνησης. Σε κάθε περίπτωση, το βέβαιο είναι ότι οι διεθνικές εταιρείες χρησιμοποίησαν τις εξαγορές για να αποφύγουν τον ανταγωνισμό και το υψηλό κόστος που προκύπτει από την ίδρυση μιας νέας μονάδας στην ελληνική αγορά, καθώς, επίσης, για να αξιοποιήσουν άμεσα και τάχιστα το έτοιμο δίκτυο πωλήσεων των επιχειρήσεων-στόχων. Από εκεί και πέρα κατά πόσον οι επιχειρήσεις-στόχος «πέρασαν» σε μια ανώτερη μορφή επιχειρησιακής οργάνωσης μετά την εξαγορά, αυτό είναι ένα ανοικτό ζήτημα. Πάντως ορισμένες διαπιστώσεις δείχνουν ότι:

- Οι διεθνικές Σ & Ε είναι κυρίως τύπου strategic-asset-seeking (π.χ. δίκτυα πωλήσεων) και δεν αποσκοπούν τόσο σε χρηματοοικονομικά οφέλη (π.χ. από τις αυξήσεις των τιμών των μετοχών) που είναι βραχυπρόθεσμου χαρακτήρα, σε αντίθεση

με εκείνα τα πιο μακροπρόθεσμα που ανήκουν στην προβληματική των προσεγγίσεων της βιομηχανικής οργάνωσης και αναφέρθηκαν προηγούμενα (π.χ. αναδιάρθρωση).

- Δεν υπάρχει βελτίωση της εξαγωγικής τάσης των εξαγορασθεισών μονάδων. Και πριν και μετά την εξαγορά, η συντριπτική πλειοψηφία τους χαρακτηριζόταν από χαμηλή εξαγωγική τάση.

- Η εξαγορά δεν σημαίνει a priori βελτίωση των οικονομικών δεικτών, π.χ. των κερδών. Αλλά και όταν σημειώνεται βραχυ-μεσοπρόθεσμη βελτίωση των κερδών, αυτή δεν μπορεί να είναι επαρκές κριτήριο για την ανταγωνιστικότητα, καθώς οι εξαγορές συνιστούν μακροπρόθεσμες στρατηγικές αποφάσεις.

Συνέπεια Πέμπτη:

Ως γνωστόν, η εθνική και η διεθνής οικονομική πολιτική (πολιτική υπερεθνικών οργανισμών, π.χ. ΟΗΕ, ΟΟΣΑ) θέτουν κατά την υλοποίηση των ΑΞΕ ορισμένα κριτήρια, έτσι ώστε η χώρα υποδοχής να αποκομίζει το μέγιστο δυνατό όφελος από τις ξένες επενδύσεις. Τέτοια κριτήρια είναι, για παράδειγμα, η υψηλή εγχώρια προστιθέμενη αξία, η υψηλή εξαγωγική επίδοση και ο υψηλός βαθμός καθετοποίησης της παραγωγής. Όμως, οι Σ & Ε τοποθετούν σε νέα διάσταση τα προαναφερθέντα κριτήρια, τα οποία φαίνεται να είναι περισσότερο κατάλληλα για νέες ιδρύσεις, και όχι τόσο για Σ & Ε, καθώς τη στιγμή της επενδυτικής απόφασης τα χαρακτηριστικά της επιχείρησης-στόχου είναι ήδη υφιστάμενα και δεδομένα.

Συνέπεια έκτη:

Στη διεθνή βιβλιογραφία (Baldwin and Caves, 1991; Caves and Mehra, 1986; Frischtak and Newfarmer, 1994; UNCTAD, 1997) συναντάται η άποψη ότι οι εταιρείες-στόχος των διασυννοριακών Σ & Ε υπερισχύουν, από άποψη επιδόσεων, των αντίστοιχων εγχωρίων (υπεροχή των εταιρειών που εξαγοράζονται από αλλοδαπούς στο μέγεθος, την παραγωγικότητα, την αποδοτικότητα κ.λπ.). Η άποψη αυτή επιβεβαιώνεται και στην περίπτωση της ελληνικής βιομηχανίας. Ειδικότερα, φαίνεται ότι οι αλλοδαποί επενδυτές επιλέγουν στη βιομηχανία διαφορετικούς «στόχους» σε σύγκριση με τους Έλληνες αγοραστές. Η διαφορετικότητα της επιχείρησης-στόχου καθορίζεται πρώτα από όλα από το μέγεθός της, καθώς οι αλλοδαποί εξαγοράζουν, κατά κανόνα, επιχειρήσεις μεγαλύτερου μεγέθους, απ' ό,τι οι Έλληνες επενδυτές. Τα εμπόδια εισόδου (barriers to entry) φαίνεται να είναι υψηλά για τους Έλληνες επιχειρηματίες, ιδιαίτερα όταν οι αγορές είναι ολιγοπωλιακά διαρθρωμένες και τα προϊόντα εμφανίζουν υψηλό βαθμό διαφοροποίησης.

Στην περίπτωση αυτή μπορεί να γίνει λόγος για ένα είδος «σχίσματος» μεταξύ των δύο ειδών Σ & Ε, το οποίο με τη σειρά του επηρεάζει και εντείνει το «σχίσμα» σε ολόκληρη τη δομή της ελληνικής βιομηχανίας, με τις ανάλογες δομικές και ανταγωνιστικές συνέπειες. Έτσι, από τη μια πλευρά υπάρχουν ορισμένοι δυναμικοί επιχειρηματικοί όμιλοι, οι οποίοι αναπτύσσουν αξιολογες διεθνείς διασυνδέσεις με ξένες εταιρείες και αγορές (π.χ. στρατηγικές συμμαχίες, κεφαλαιακές διαπλοκές, joint-ventures). Από την άλλη, παρατηρείται μια πληθώρα μικρομεσαίων επιχειρήσεων με σοβαρές οργανωτικές και χρηματοοικονομικές ανεπάρκειες.

Συνέπεια έβδομη:

Το παραπάνω επηρεάζει διττώς την οικονομική πολιτική:

- Πρώτον, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις μένουν έξω από το πεδίο αγοραστικού ενδιαφέροντος των διεθνικών επιχειρήσεων (ίσως εκτός εάν αυτές είναι μεσαίου μεγέθους), οπότε μια ενδεχόμενη αναδιάρθρωσή τους θα πρέπει να προωθηθεί με άλλα μέσα. Ο μεγάλος πληθυσμός των επιχειρήσεων αυτών μπορεί, ενδεχομένως, να

αποτελέσει είτε στόχο Ελλήνων επενδυτών ή να επεκταθεί μέσω εργαλείων εσωτερικής ανάπτυξης (Internal growth).

- Δεύτερον, λόγω του μικρού μεγέθους της ελληνικής οικονομίας και της ολιγοπωλιακής διάρθρωσης πολλών κλάδων της, η προσφορά ελκυστικών επιχειρήσεων για εξαγορά δεν είναι κάθε φορά ιδιαίτερα μεγάλη. Σύμφωνα με στοιχεία του ΟΗΕ, η ελληνική αγορά για διεθνικές Σ & Ε υστερεί σαφώς, ακόμη και έναντι άλλων ανάλογων χωρών, όπως της Ισπανίας και της Ιρλανδίας (με εξαίρεση έως έναν βαθμό την Πορτογαλία). Το γεγονός αυτό έχει αρνητική επίδραση στη συνολική εξέλιξη των ΑΞΕ, οι οποίες τα τελευταία χρόνια εμφανίζουν σχετική στασιμότητα.

Σε μια μικρή χώρα όπως η Ελλάδα, η οικονομική πολιτική που επιδιώκει την προώθηση των ΑΞΕ βρίσκεται μπροστά σε ένα δίλημμα: Από τη μια πλευρά, εξαιτίας του μικρού μεγέθους της εγχώριας αγοράς και της στασιμότητας ή της «κόπωσης» της ζήτησης, η είσοδος σε αυτήν μπορεί να πραγματοποιηθεί περισσότερο μέσω των Σ & Ε, παρά με τη βοήθεια νέων ιδρύσεων. Οι νέες ιδρύσεις υλοποιούνται κατά πρώτο λόγο από έλληνες επιχειρηματίες και είναι δραστηριότητες μικρής κλίμακας. Από την άλλη, οι Σ & Ε δεν συνιστούν «επενδυτική πανάκεια», καθώς κάθε φορά μόνο ορισμένες καλές εταιρείες είναι διαθέσιμες για εξαγορά.

Συνέπεια όγδοη:

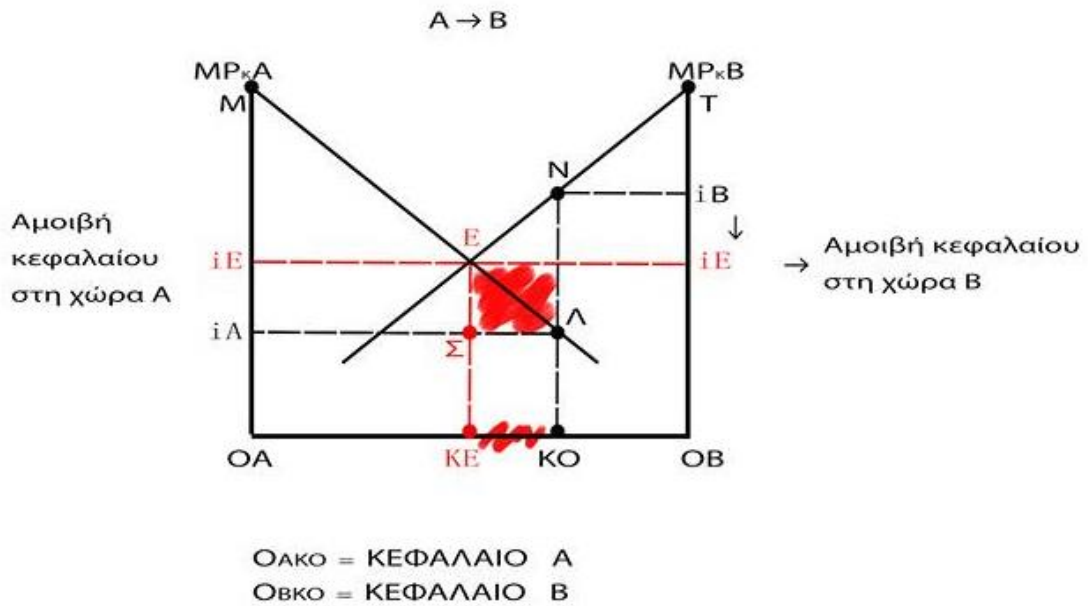
Κατά την άσκηση οικονομικής πολιτικής θα πρέπει να γίνεται, ως επί το πλείστον, λόγος για εξαγορές και, δευτερευόντως, για συγχωνεύσεις, καθώς στη χώρα μας οι συγχωνεύσεις αποτελούν περισσότερο μεμονωμένα παραδείγματα. Συγχωνεύσεις παρατηρούνται κυρίως στο εσωτερικό των ομίλων, όταν εξαγορασθείσες εταιρείες, ως θυγατρικές πλέον μονάδες ενός ομίλου, σε μια μεταγενέστερη φάση συγχωνεύονται μεταξύ τους για τον εξορθολογισμό των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων και τη μείωση του κόστους λειτουργίας του ομίλου. Καταρχήν, υπάρχει συνήθως μεγάλη διαφορά δυναμικότητας ανάμεσα στις διεθνικές και στις εγχώριες επιχειρήσεις, γεγονός που εμποδίζει την επί ίσοις όροις συνένωσή τους. Η στρατηγική της συνένωσης αποτελεί κυρίως χαρακτηριστικό γνώρισμα ομοειδών επιχειρήσεων συγκρίσιμου επιχειρηματικού και τεχνολογικού μεγέθους. Από την άλλη πλευρά, οι συγχωνεύσεις ανάμεσα σε ελληνικές επιχειρήσεις φαίνεται να αποτελούν περισσότερο μεμονωμένα παραδείγματα, παρά τον κανόνα. Και τούτο επειδή μέσω της συγχώνευσης δεν θα αποκτήσουν κάποιο ποιοτικό ανταγωνιστικό προβάδισμα στην παγκόσμια αγορά, αλλά θα αυξήσουν μάλλον τα υφιστάμενα προβλήματά τους. Έτσι, «δύο φτωχοί κάνουν πάλι δύο φτωχούς και όχι έναν πλούσιο».

Συνέπεια ένατη :

Οι διασυνοριακές Σ & Ε επηρεάζουν τόσο θετικά όσο και αρνητικά την ανάπτυξη εγχώριων επιχειρηματικών ταλέντων.

- Θετικά επηρεάζεται η ελληνική επιχειρηματικότητα, καθώς λόγω της κεφαλαιακής και τεχνολογικής ανεπάρκειας των εγχώριων επιχειρήσεων, οι συνεργασίες με ξένους θεωρούνται συχνά επιβεβλημένες. Ακόμη και τα πολύ μεγάλα ελληνικά συγκροτήματα αγγίζουν κάποια στιγμή τα όριά τους, ειδικότερα όταν θέλουν να αναπτύξουν νέα προϊόντα τεχνολογικής έντασης ή να διεισδύσουν σε ανεπτυγμένες ευρωπαϊκές αγορές. Στην περίπτωση αυτή, στο πλαίσιο μιας ευρύτερης συνεργασίας, παραχωρούν ένα ποσοστό (10-20 %) του εταιρικού τους κεφαλαίου σε ξένους επενδυτές.

- Αρνητικά επηρεάζεται η ελληνική επιχειρηματικότητα, όταν κάποια στιγμή η μερική εξαγορά μετατρέπεται σε ολική. Το φαινόμενο αυτό ήταν αρκετά συχνό σε οικογενειακές επιχειρήσεις, ακόμη και επώνυμες παραδοσιακές.



Χώρα A:

GNP: πριν: OAMΛK0

Μετά: OAMEKE

Μεταβολή: -EΛKOKE

Μερίδιο L

Πριν: $iA\Lambda$

Μετά: $MEiE$

Μεταβολή: $-E\Lambda iA iE$

Μερίδιο K

Πριν: $OAiA\Lambda Ko$

1) $OAiA\Sigma KE$

(μερίδιο που μένει στην A)

2) **$\Sigma\Lambda KOKE$**

(μερίδιο που είναι στην A

Και πάει στη B)

Το κεφάλαιο της Χώρας A θα το πάρει η χώρα B, γιατί η αμοιβή κεφαλαίου iB είναι μεγαλύτερη από iA . ($iB > iA$) Η ξένη επένδυση είναι $KOKE$.

$\Sigma\Lambda KOKE$: Είναι το μερίδιο της αγοράς όπου μετά τη μεταβολή μετακομίζει από τη Χώρα A στη χώρα B. Τα οφέλη της ξένης επένδυσης είναι $EP\Lambda\Sigma$:

- $E\Lambda\Sigma$: πριν την επένδυση απεικόνιζε την εργασία της χώρας A και μετά την επένδυση το απολαμβάνει η ξένη επένδυση.

- $EP\Lambda$: μερίδιο το οποίο δεν άνηκε σε κανέναν. Ήταν η χαμένη παραγωγή.

Συμπεράσματα:

1) το GNP της χώρας A μειώνεται μετά τη ξένη επένδυση. Η χώρα A είναι αυτή που κάνει την επένδυση. Η χώρα ζημιώνεται από τη στιγμή που το προϊόν της μειώνεται.

2) η ξένη επένδυση μειώνει το μερίδιο εργασίας της χώρας A. Οι εργαζόμενοι της χώρας αυτής είναι σε χειρότερη θέση.

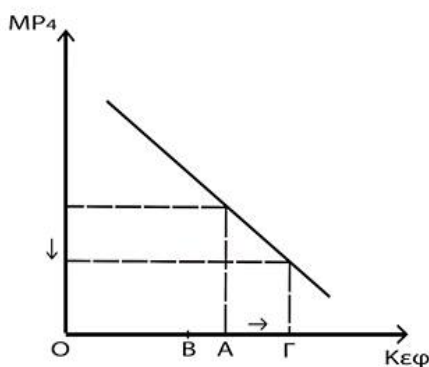
3) το μερίδιο του εγχώριου κεφαλαίου της A αυξάνεται μετά τη ξένη επένδυση. Ωφελείται το μερίδιο εγχώριου κεφαλαίου A.

4) το GNP στη χώρα B αυξάνεται. (η χώρα που δέχεται την επένδυση)

5) το μερίδιο εργασίας στη χώρα B αυξάνεται.

6) το μερίδιο εγχώριου κεφαλαίου στη B μειώνεται. Οι εγχώριοι επιχειρηματίες είναι σε χειρότερη θέση.

7) το μερίδιο του κεφαλαίου που μετακομίζει από τη χώρα A στη B αυξάνεται, άρα η ξένη επένδυση έχει οφέλη και για αυτό θα γίνει κιάλας.



Γενικό Συμπέρασμα: Κερδισμένοι: - οι εργαζόμενοι της χώρας B

- Οι παραγωγοί της χώρας B
- Η ξένη επένδυση που πάει στη χώρα B από τη χώρα A
- Οι εγχώριοι επιχειρηματίες της χώρας A που έμειναν στην αγορά

Ζημιωμένοι: - Εγχώριοι επιχειρηματίες της χώρας B

- Το εγχώριο προϊόν της χώρας A
- Η εργασία της χώρας A

Λόγοι Επένδυσης στην Ελλάδα - Χαρακτηριστικά L,I,O

Η ανάλυση με στοιχεία τύπου τοποθεσίας (L), εσωτερικοποίησης (I) και ιδιοκτησίας (O) είναι βασικό συστατικό της αξιολόγησης μίας χώρας που εξετάζεται προς επένδυση.

Κατωτέρω καταγράφονται ορισμένα ενδιαφέροντα στοιχεία που αφορούν στην Ελλάδα, τα οποία ενδεχομένως θα λάμβαναν υπόψη τους και θα εξέταζαν διαχρονικά οι διοικούντες την D.T., προτού προβούν σε αγορά του εκάστοτε μεριδίου του ΟΤΕ:

-Μόνιμος Πληθυσμός: 10.816.286 (2011)

-Ρυθμός Αύξησης: 0,2% (2003) έως 0,04% (2013)

-3% αναλφαβητισμός ενηλίκων

-43% νοικοκυριών (B.T. Αθηνών: 65%, οικογένειες 62%) έχουν πρόσβαση στο ίντερνετ (2011)

-Κρατικές Δαπάνες για Εκπαίδευση: 4,9% ΑΕΠ (2005)

-Κατώτατος Μισθός: 684€ (Ιανουάριος 2018), όμοιος με Πορτογαλία (677€)

-Εργασιακό κόστος ΟΤΕ: 33% των εσόδων, έναντι 22% των υπολοίπων θυγατρικών της DT

-Ανάπτυξη δικτύων νέας γενιάς βασισμένη στο IP πρωτόκολλο (Ευρυζωνική Τηλεφωνία)

-Ίδιο Νόμισμα μητρικής-θυγατρικής (ευρώ)

-Φορολογία: 17% (ο “μειωμένος συντελεστής” για ειδικές περιπτώσεις) & 24%, 5% τέλη σταθερής τηλεφωνίας

-Δ.Τ.Κ.: Μεταβολή από 5,5% έως -3% για την δεκαετία 2008-2018 (Απρίλιος 2018: 0,0%)

Πηγές: ΕΛΣΤΑΤ, www.nationmaster.com

Συνοπτικά οι παράγοντες που καθορίζουν την προσέλκυση ΑΞΕ και που έχουν αποτελέσει πεδίο επιστημονικής έρευνας είναι:

- Η γεωγραφική θέση της χώρας υποδοχής. Τα γεωγραφικά πλεονεκτήματα που προσφέρει μια χώρα.
- Το μέγεθος της εγχώριας αγοράς. Επίσης η προοπτική ανάπτυξής της είναι ιδιαίτερα βασικός παράγοντας έλξης επενδυτών (υπολογίζεται με το κατά κεφαλήν εισόδημα, το μέγεθος του πληθυσμού κλπ.)
- Η τρέχουσα τάση για εισροές ΑΞΕ, ο συγκεκριμένος παράγοντας αυτός δρα ενθαρρυντικά στους υποψήφιους επενδυτές και αποτελεί μια ένδειξη υγιούς οικονομίας.
- Ο ρυθμός ανάπτυξης.
- Ο πληθωρισμός και η ανεργία.
- Το εμπόριο και ο βαθμός απελευθέρωσης των αγορών.

Σε χώρες οι οποίες θέτουν περιορισμούς στην ελεύθερη διακίνηση αγαθών και υπηρεσιών και επιβάλλουν υψηλούς δασμούς η προσέλκυση άμεσων ξένων επενδύσεων είναι περιορισμένη.

- Η φορολογία των επιχειρήσεων.
- Το εργασιακό κόστος.
- Οι διεθνείς συνθήκες ρευστότητας.
- Ανεπτυγμένο χρηματοοικονομικό Σύστημα
- Η αβεβαιότητα και ο κίνδυνος αποτελούν δύο παράγοντες των οποίων η ύπαρξη δρα ανασταλτικά στις άμεσες ξένες επενδύσεις. Ειδικότερα χώρες με πολιτικό κίνδυνο και πολιτική αστάθεια δεν θα προσελκύσουν εύκολα επενδυτές.
- Η πιστοληπτική ικανότητα της χώρας, χώρες με έχουν υψηλή αξιολόγηση από διεθνείς οίκους προσελκύουν περισσότερες επενδύσεις.
- Οι κοινωνικές αναταραχές είναι αποτρεπτικός παράγοντας για τις ΑΞΕ.
- Θεσμικοί παράγοντες που όταν λειτουργούν αποτελεσματικά, ενθαρρύνουν τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Η γραφειοκρατία σε μια χώρα δρα αποτρεπτικά.
- Το ανθρώπινο δυναμικό και η ποιοτική εκπαίδευση και κατάρτισή του, καθώς και οι τεχνολογικές γνώσεις των οποίων η ύπαρξη ευνοεί τις άμεσες ξένες επενδύσεις.
- Το υψηλό επίπεδο έρευνας και ανάπτυξης δημιουργεί ευνοϊκές συνθήκες.

Οι βασικοί παράγοντες οι οποίοι είναι ικανοί να εξηγήσουν την επιλογή, της χώρας υποδοχής για την επένδυση των πολυεθνικών εταιρειών και έχουν απασχολήσει περισσότερο τους συγγραφείς έχουν αποδοθεί στην μακροοικονομική διάσταση του φαινομένου και είναι :

- α) ο πραγματικός κατά κεφαλήν ρυθμός ανάπτυξης του Α.Ε.Π.,
- β) ο ετήσιος ρυθμός πληθωρισμού,
- γ) το ποσοστό ανεργίας
- ε) το εργατικό δυναμικό
- στ) το κόστος εργασίας

Ο ρόλος της ανάπτυξης μιας χώρας υποδοχής στην προσέλκυση ΑΞΕ αποτελεί μεγάλο ζήτημα, οι ταχέως αναπτυσσόμενες οικονομίες παρέχουν σημαντικά περισσότερες και ευνοϊκότερες συνθήκες, αναφορικά με την πραγματοποίηση κερδών, σε σύγκριση με αυτές που αναπτύσσονται με αργούς ρυθμούς ή οι στάσιμες (σχετικά με την ανάπτυξη). Όπως αναφέρθηκε στο προηγούμενο κεφάλαιο πολλοί μελετητές έχουν συνάδει το αποτέλεσμα ότι υπάρχει μια σημαντικά θετική επίδραση μεταξύ ανάπτυξης και Α.Ξ.Ε. Επιπλέον, κάποιοι αναφέρουν μια ασθενή θετική συσχέτιση μεταξύ ρυθμού των δυο μεταβλητών για τις λιγότερο ανεπτυγμένες χώρες και μια ασθενή αρνητική συσχέτιση για τις ανεπτυγμένες. Η ανάπτυξη της εκάστοτε χώρας υποδοχής προσδιορίζεται συνήθως από τον πραγματικό ετήσιο μέσο ρυθμό ανάπτυξης του κατά κεφαλήν Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος (Real G.D.P. Growth Rate per Capita).

Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα ΑΞΕ

ΑΞΕ – Διεθνές Εμπόριο –License

Πλεονεκτήματα τύπου L (Location)

Πλεονεκτήματα τύπου O (Ownership)

Πλεονεκτήματα τύπου I (Inter)

Αφορούν τι συμβαίνει στη φιλοξενούσα χώρα (όπου είναι η θυγατρική)

Τύπου L - χαμηλό κόστος παραγωγής

-μεγάλη αγορά

-Τεχνολογία

-φόρος επιχειρήσεων

-δεσμοί

-επιτόκιο

-Συναλ/κη ισοτιμία

-γεωγραφική θέση

-κόστος μεταφοράς

Μη οικονομικά: -θεσμικό πλαίσιο

-γραφειοκρατία

-διαφθορά /δωροδοκία

- υποδομές
- μεταφορικά δίκτυα
- τηλεπικοινωνίες

Τύπου Ο. Τι συμβαίνει στη μητρική εταιρεία:

- Τεχνολογία
- Τεχνογνωσία
- Management
- Marketing
- Δημόσιες σχέσεις
- Διαφήμιση

Τύπου Ι: εσωτερικοποίηση (ελαχιστοποίηση κόστους)

- Εσωτερικές συναλλαγές (θυγατρική-μητρική)
- Συνοδεύονται με:
 - Access
 - Franchising
 - Licensing

Με βάση την παραπάνω κατηγοριοποίηση, ο Κυρκιλής (2010) εξηγεί πως η πραγματοποίηση ΑΞΕ , αναφέρει ότι η εταιρεία θα πρέπει να κατέχει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σύγκριση με τις υπόλοιπες τις αγορές (υφιστάμενες και νέες) και στη συνέχεια θα πρέπει να επιλέξει ανάμεσα σε licensing, franchising και στην οργάνωση εσωτερικών αγορών, διεθνοποίηση. Η επιλογή γίνεται βάσει των πλεονεκτημάτων τύπου Ι, ώστε να οδηγηθεί στην επιλογή της ενδο- επιχειρησιακής ολοκλήρωσης. Εάν ακολουθήσει τα πλεονεκτήματα τύπου L θα επιλέξει ανάμεσα σε ΑΞΕ και εμπόριο στο διεθνή χώρο. Συμπερασματικά, αν υπάρχει μόνο το πλεονέκτημα ιδιοκτησίας, η επιχείρηση θα επιλέξει το licensing ως μορφή διεθνοποίησης. Αν συντρέχουν ταυτόχρονα πλεονεκτήματα ιδιοκτησίας και εσωτερίκευσης, η επιχείρηση είναι προτιμότερο να παράγει εγχώρια και να εξαγει στη διεθνή αγορά. Στην ύπαρξη και των τριών τύπου πλεονεκτημάτων, συμφέρει την επιχείρησης να αναλάβει ΑΞΕ.

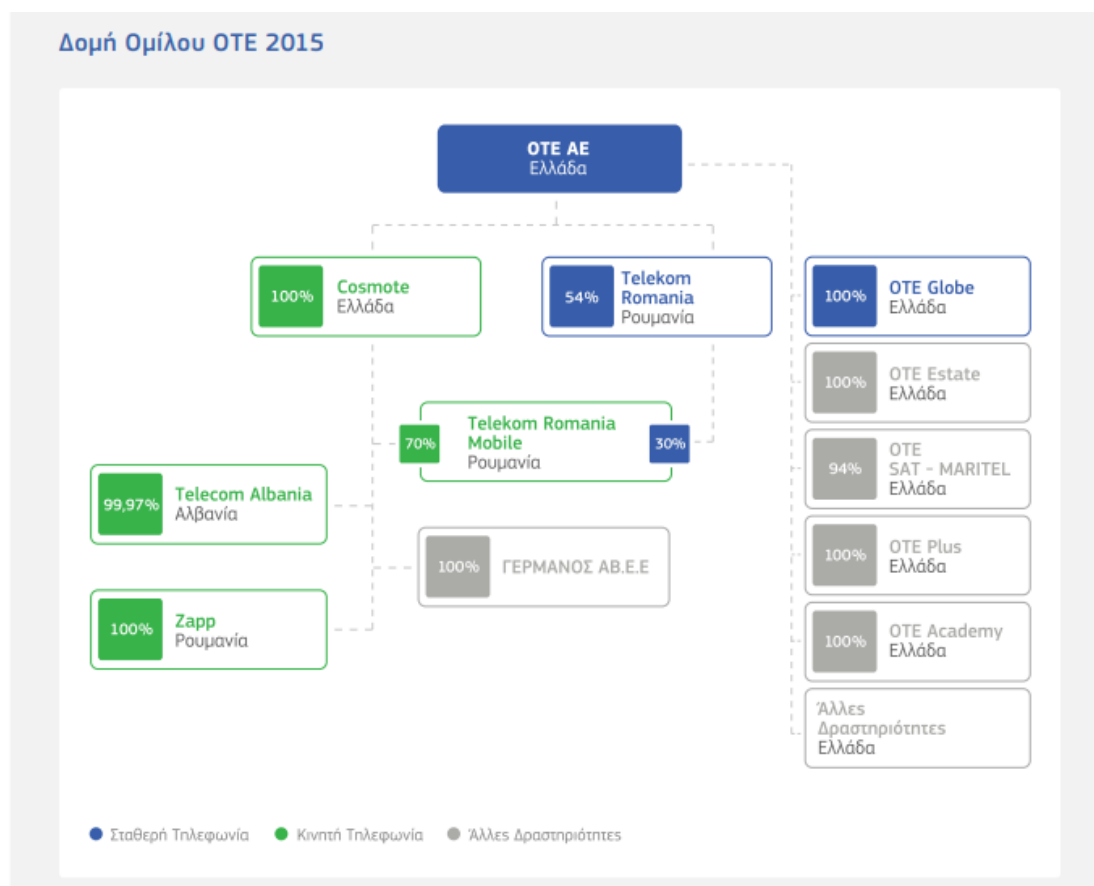
	Location	Ownership	Inter
ΔΕ	OXI	NAI	NAI
ΑΞΕ	NAI	NAI	NAI
Licensing	NAI	NAI	OXI

Οι καθαρές εισροές άμεσων ξένων επενδύσεων (ΑΞΕ) στην Ελλάδα διαμορφώθηκαν το 2018, σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδας σε 3,6 δισ. ευρώ, ποσό που αποτελεί το υψηλότερο της τελευταίας δεκαετίας και αυξημένο κατά 12,5% σε σύγκριση με το 2017. Σχεδόν το 20% των εισροών για ΑΞΕ συνδέεται με το πρόγραμμα ιδιωτικοποιήσεων.

Αν και το 2018 αποτελεί την τρίτη συνεχόμενη χρονιά αύξησης των ΑΞΕ στην Ελλάδα, αυτό δεν σημαίνει ότι είναι πολλές και κυρίως ότι είναι επαρκείς για τις ανάγκες της ελληνικής οικονομίας. Σύμφωνα με τα στοιχεία του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) για το 2017 το σύνολο των συσσωρευμένων εισροών (αποθεμάτων) κεφαλαίων από ΑΞΕ προς την Ελλάδα αντιστοιχούσε μόνο στο 16% του ΑΕΠ.

Όμιλος ΟΤΕ

Ο Όμιλος ΟΤΕ είναι ο κορυφαίος πάροχος τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα και ένας από τους πιο ισχυρούς παρόχους στην Νοτιοανατολική Ευρώπη, προσφέροντας στους πελάτες του προϊόντα και υπηρεσίες άριστης ποιότητας. Η οργανωτική δομή του Ομίλου παρουσιάζεται στο ακόλουθο διάγραμμα.



Ο Όμιλος αποτελείται από τη μητρική εταιρεία ΟΤΕ Α.Ε. και τις θυγατρικές της, προσφέροντας υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας (τηλεφωνίας, δεδομένων και μισθωμένων γραμμών), τηλεόρασης και κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα και τη Ρουμανία, καθώς και υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας στην Αλβανία.

Ο Όμιλος δραστηριοποιείται επίσης στην παροχή πρόσθετων υπηρεσιών, όπως η διαχείριση ακινήτων και η εκπαίδευση.

Το 2015, στις εταιρείες στις οποίες συμμετέχει ο Όμιλος ΟΤΕ, απασχολήθηκαν περισσότεροι από 21.500 εργαζόμενοι. Τα έσοδα του Ομίλου για το 2015, ανήλθαν σε € 3.902,9 εκατ., ενώ η κεφαλαιοποίηση ανήλθε στα € 4,5 δις

Το Δ' τρίμηνο του 2015, τα ενοποιημένα έσοδα του Ομίλου σημείωσαν αύξηση 2% σε σχέση με το Δ' τρίμηνο του 2014, παρά το δύσκολο οικονομικό και ανταγωνιστικό περιβάλλον. Η σταθερή τηλεφωνία Ελλάδας κατέγραψε εντυπωσιακές επιδόσεις, με έσοδα ενισχυμένα κατά 5,1%, ως αποτέλεσμα των ισχυρών επιδόσεων στις ευρυζωνικές υπηρεσίες και υπηρεσίες ΤΠΕ, καθώς και στη σημαντική αύξηση στα έσοδα του ΟΤΕ TV, που ενισχύονται από τη δυναμική αύξηση των συνδρομητών και τον σημαντικά υψηλότερο δείκτη ARPU. Στις δραστηριότητες κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα σημειώθηκε περαιτέρω βελτίωση σε τριμηνιαία βάση, με τη μείωση εσόδων

να διαμορφώνεται συνολικά σε 0,6% το Δ' τρίμηνο του 2015, από μείωση 3,1% το προηγούμενο τρίμηνο.

Τα συνολικά λειτουργικά έξοδα του Ομίλου, εξαιρουμένων των αποσβέσεων, των απομειώσεων και των επιβαρύνσεων που σχετίζονται με Προγράμματα Οικειοθελούς Αποχώρησης και κόστη αναδιοργάνωσης, διαμορφώθηκαν σε € 712,8 εκατ. το Δ' τρίμηνο του 2015, αυξημένα κατά 6,5% σε σχέση με το Δ' τρίμηνο του 2014. Η αύξηση οφείλεται σε έκτακτες χρεώσεις που καταγράφηκαν το τρίμηνο, καθώς και στα κόστη των πωληθέντων έργων ΤΠΕ. Τα έξοδα προσωπικού μειώθηκαν κατά 10%, ωφελημένα από το πρόγραμμα οικειοθελούς αποχώρησης, που υλοποιήθηκε στο τέλος του δεύτερου τριμήνου και αναμένεται να έχει ετήσια εξοικονόμηση πάνω από € 30 εκατ.

Λόγω των έκτακτων χρεώσεων που αναφέρθηκαν παραπάνω και του μεγάλου αριθμού έργων ΤΠΕ, η προσαρμοσμένη κερδοφορία EBITDA του Ομίλου μειώθηκε κατά 6% το τέταρτο τρίμηνο και διαμορφώθηκε σε € 348,5 εκατ. με αποτέλεσμα το περιθώριο προσαρμοσμένης κερδοφορίας EBITDA να διαμορφωθεί σε 33,6%.

Ως αποτέλεσμα της ισχυρής χρηματοοικονομικής θέσης του Ομίλου, το Διοικητικό Συμβούλιο θα προτείνει μέρισμα € 0,10 ανά μετοχή στην Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων τον Ιούνιο του 2016, σε σχέση με € 0,08 ανά μετοχή που διανεμήθηκε την προηγούμενη χρονιά. Το συνολικό ποσό του μερίσματος προς πληρωμή εκτιμάται σε περίπου € 49 εκατ.

(Παράρτημα 5)

OTE GRO UP	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Revenues	6,31 9.8	6,40 7.3	5,95 8.9	5,48 2.8	5,03 8.3	4,68 0.3	4,05 4.1	3,91 8.4	3,90 2.9	3,90 8.1	3,85 7
Pro-forma EBIT DA	2,24 0.8	2,32 0.9	2,16 8.0	1,91 9.4	1,73 1.8	1,65 6.9	1,45 6.3	1,42 1.6	1,34 3	1,32 0.9	1,30 4
as % of Revenues	35.5 %	36.2 %	36.4 %	35.0 %	34.4 %	35.4 %	35.0 %	36.3 %	34.4 %	33.8 %	34.2 %

ΜΕΤΟΧΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΟΤΕ

Αυτή τη στιγμή, τα μερίδια ιδιοκτησίας του ΟΤΕ διαμορφώνονται ως εξής:

- 45% Deutsche Telecom
- 5% Ελληνικό Κράτος
- 30% Διεθνείς Θεσμικοί Επενδυτές
- 10% Έλληνες Θεσμικοί Επενδυτές
- 10% Άλλοι Μέτοχοι

Πιο συγκεκριμένα, η D.T. έφτασε σταδιακά στο να είναι ο μεγαλύτερος μέτοχος πλησιάζοντας το κρίσιμο 50%, όπως φαίνεται κατωτέρω από την εφημερίδα "Καθημερινή":

Πώς έχτισε η D.T. τη συμμετοχή της στον ΟΤΕ*

Ετος	Συμμετοχή	Κόστος Σε εκατ. ευρώ	Τιμή/μετοχή Σε ευρώ	Πωλητής
2008 (Μάιος)	20%	2.548	26,0	MIG
2008 (Ιούνιος)	2%	256	26,0	Ευρεία διασπορά
2008 (Νοέμ.)	3%	431	29	Ελληνικό Δημόσιο
2009	5%	674	27,5	Ελληνικό Δημόσιο
2011	10%	392	8,0	Ελληνικό Δημόσιο
2018	5%	284	11,6	ΤΑΙΠΕΔ
Σύνολο	45%	4.585		

* Μεγέθη στογγυλοποιημένα



Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

Η Deutsche Telekom AG είναι γερμανική εταιρεία τηλεπικοινωνιών με έδρα τη Βόννη. Ιδρύθηκε το 1996 ως πρώην κρατικό μονοπώλιο που ιδιωτικοποιήθηκε. Μαζί με τις θυγατρικές της, αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους τηλεπικοινωνιακούς ομίλους στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, απασχολώντας περίπου 20.000 άτομα σε Ελλάδα, Ρουμανία και Αλβανία. Έχει επίσης θυγατρικές και στην Κροατία, στην Ουγγαρία, στα Σκόπια, στη Σλοβακία, στην Τσεχία, στην Πολωνία, στην Ολλανδία, στην Αυστρία και στις Η.Π.Α. Το προσωπικό της αγγίζει τους 216.000 ανθρώπους σε όλο τον κόσμο. Για το 2017 είχε έσοδα 74,9 δις €, εκ των οποίων το 66% ήταν εκτός Γερμανίας.

Διαθέτει 4.677.651.870 μετοχές, εκ των οποίων το 14,5% ανήκει στο Γερμανικό Κράτος, το 17,5% στην κρατική τράπεζα KfW και το υπόλοιπο 66% είναι ελεύθερο.

Συνολικά έχει 168 εκ. πελάτες κινητής τηλεφωνίας, 28 εκ. πελάτες σταθερής τηλεφωνίας και 18 εκ. συνδέσεις ίντερνετ.

ΚΥΡΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Ο Όμιλος ΟΤΕ παρέχει ολοκληρωμένα προϊόντα και υπηρεσίες που καλύπτουν τις ανάγκες επικοινωνίας, τόσο επιχειρήσεων όσο και ιδιωτών, όπως:

- Σταθερή τηλεφωνία και ευρυζωνικές υπηρεσίες, με υψηλές ταχύτητες FIBER έως 200 Mbps (ΟΤΕ και Telekom Romania).
- Κινητή τηλεφωνία, μέσω της COSMOTE στην Ελλάδα, της Telekom στη Ρουμανία, και της Telekom Albania στην Αλβανία. Στα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχονται, συγκαταλέγονται υπηρεσίες συμβολαίου και καρτοκινητής τηλεφωνίας, υπηρεσίες mobile Internet (με την COSMOTE να είναι η πρώτη εταιρεία στην Ελλάδα που πρόσφερε υπηρεσίες 4G), υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας και περιαγωγής (roaming), καθώς και συσκευές κινητής τηλεφωνίας (smartphone, tablet) και αξεσουάρ.
- Υπηρεσίες τηλεόρασης, μέσω δορυφορικής και ευρυζωνικής σύνδεσης, προσφέροντας ένα ευρύ φάσμα καναλιών και προηγμένες υπηρεσίες, στις πιο ανταγωνιστικές τιμές της αγοράς (ΟΤΕ και Telecom Romania).

- Προηγμένες εξειδικευμένες λύσεις και υπηρεσίες σταθερής και κινητής που συμβάλλουν σημαντικά στην αύξηση της αποτελεσματικότητας των επιχειρήσεων.
- Ηλεκτρονικές συναλλαγές B2B (CosmoOne).
- Διεθνείς τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες χονδρικής σε φορείς υψηλής δυναμικότητας και οργανισμούς, με πολλαπλές εγκαταστάσεις στην ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης (OTEGlobe).
- Ασύρματες και δορυφορικές επικοινωνίες, στις οποίες περιλαμβάνονται και ναυτιλιακές υπηρεσίες (OTESAT-MARITEL).
- Ανάπτυξη και διαχείριση ακίνητων περιουσιακών στοιχείων (OTE Estate).
- Παροχή λύσεων επαγγελματικής κατάρτισης που καλύπτουν τις εκπαιδευτικές ανάγκες των εργαζομένων του Ομίλου ΟΤΕ, καθώς και του ευρύτερου δημόσιου και ιδιωτικού τομέα (OTEAcademy)

Ο Όμιλος ΟΤΕ προσφέρει στην Ελλάδα σταθερή τηλεφωνία και ευρυζωνικές υπηρεσίες, με υψηλές ταχύτητες VDSL έως 200 Mbps και υπηρεσίες τηλεόρασης, μέσω δορυφόρου ή ευρυζωνικής σύνδεσης. Στην κινητή τηλεφωνία, προσφέρει υπηρεσίες συμβολαίου και καρτοκινητής, υπηρεσίες mobile broadband (ο πρώτος στην Ελλάδα που πρόσφερε υπηρεσίες 4G), υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας και περιαγωγής (roaming), καθώς και συσκευές κινητής τηλεφωνίας (smartphones, tablets) και αξεσουάρ.

Τον Οκτώβριο του 2015, ο Όμιλος ΟΤΕ καθιέρωσε στην ελληνική αγορά την ενιαία εμπορική μάρκα COSMOTE για όλα τα προϊόντα σταθερής, κινητής και internet, ώστε όλοι οι πελάτες να απολαμβάνουν έναν ολοκληρωμένο κόσμο επικοινωνίας και ψυχαγωγίας, με ευκολία, ταχύτητα και απλότητα.

Το Νοέμβριο του 2015, η COSMOTE διέθεσε συνδυαστικές υπηρεσίες σταθερής και κινητής με την επωνυμία «COSMOTE One», για ιδιώτες και επαγγελματίες. Ειδικότερα, με το COSMOTE One οι πελάτες της εταιρείας απολαμβάνουν Internet, ομιλία, και ψυχαγωγία, από κάθε συσκευή, όπου κι αν βρίσκονται. Αντίστοιχα, με το COSMOTE Business One οι λύσεις σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, το Internet, η τεχνολογία Cloud και οι εξελιγμένες υπηρεσίες τηλεφωνικού κέντρου γίνονται ένα και βοηθούν την επιχείρηση να δουλεύει καλύτερα, να μειώσει τα λειτουργικά της έξοδα και να γίνει μεγαλύτερη.

Στον τομέα της συνδρομητικής τηλεόρασης το 2015, ο ΟΤΕ TV συνέχισε τη δυναμική του άνοδο ξεπερνώντας τους 445 χιλιάδες συνδρομητές στο τέλος του έτους, ενώ συνέχισε και τον εμπλουτισμό του προγράμματος και των υπηρεσιών του. Ξεχωρίζει η απόκτηση των τηλεοπτικών δικαιωμάτων για τις κορυφαίες ευρωπαϊκές διασυλλογικές διοργανώσεις UEFA Champions League και UEFA Europa League, για την τριετία 2015-2018, το UK Premier League και το Κύπελλο Ελλάδας, αλλά και οι συμφωνίες με μεγάλα χολιγουντιανά στούντιο, όπως η MGM και η NBC Universal για την αποκλειστική μετάδοση ταινιών σε πρώτη τηλεοπτική προβολή. Ο ΟΤΕ TV προσφέρει πλούσια τηλεοπτική εμπειρία με περισσότερα από 85 ψηφιακά κανάλια, από τα οποία τα 29 με υψηλή ευκρίνεια με πάνω από 60 live αθλητικές μεταδόσεις την εβδομάδα, περισσότερες από 500 πρεμιέρες, 2.000 ταινίες και 100 ξένες σειρές το χρόνο, με 5 παιδικά κανάλια, 11 κανάλια με ντοκιμαντέρ και περιεχόμενο για όλη την οικογένεια, στις ανταγωνιστικότερες τιμές της αγοράς.

Στη σταθερή τηλεφωνία, ο Όμιλος ΟΤΕ συνέχισε την αντικατάσταση του δικτύου χαλκού με οπτικές ίνες, παρέχοντας πρόσβαση σε ταχύτητες VDSL έως 50 Mbps σε 1.600.000 νοικοκυριά και επιχειρήσεις, με την πληθυσμιακή κάλυψη να αυξάνεται σε

40%. Συνολικά περίπου 10.000 Καμπίνες είναι διαθέσιμες για VDSL υπηρεσίες με πάνω από 3.000 χιλιόμετρα οπτικών ινών να έχουν εγκατασταθεί το 2010. Πλέον, πάνω από 1,9 εκατομμύρια νοικοκυριά και επιχειρήσεις έχουν πρόσβαση σε ταχύτητες έως 200 Mbps.

Στην κινητή τηλεφωνία, το 2015, ο Όμιλος επέκτεινε το 4G δίκτυό του στο 80%, προσφέροντας σε ακόμη περισσότερους καταναλωτές υπερυψηλές ταχύτητες mobile internet, παραμένοντας το Νο1 4G δίκτυο σε πληθυσμιακή κάλυψη. Στις αρχές του 2015, προχώρησε στην εμπορική διάθεση και δικτύου 4G+, τεχνολογίας LTE Advanced, διαθέτοντας εμπορικά ταχύτητες έως και 300Mbps, ενώ, αξιοποιώντας τις αυξημένες δυνατότητες του δικτύου κινητής μετά την απόκτηση νέου φάσματος, έκανε διαθέσιμες στους καταναλωτές, πρώτος στην Ελλάδα και από τους πρώτους στην Ευρώπη, ταχύτητες έως και 375 Mbps. Στα τέλη του χρόνου, παρουσίασε ταχύτητες έως και 500 Mbps, πρώτος στην Ελλάδα και από τους πρώτους παγκοσμίως.

Η Καθολική Υπηρεσία στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών είναι η παροχή ενός σταθερού συνόλου βασικών υπηρεσιών τηλεπικοινωνιών, που διατίθεται σε όλους τους πολίτες της χώρας, ανεξαρτήτως γεωγραφικής περιοχής, σε προσιτές τιμές. Ο ΟΤΕ έχει οριστεί ως πάροχος Καθολικής Υπηρεσίας για την Ελλάδα. Πρόκειται για σημαντική ευθύνη την οποία αντιμετωπίζει με μεγάλη σοβαρότητα, ιδιαίτερα σε αυτές τις δύσκολες κοινωνικές και οικονομικές συνθήκες.

ΘΥΓΑΤΡΙΚΕΣ

Ο κόσμος της COSMOTE εκτείνεται και στην ευρύτερη περιοχή της ΝΑ Ευρώπης, όπου ο Όμιλος δραστηριοποιείται μέσω των θυγατρικών του εταιρειών AMC στην Αλβανία, GLOBUL στη Βουλγαρία και COSMOTE Ρουμανίας. Σε αυτή τη διευρυμένη αγορά 46 εκατομμυρίων ανθρώπων, η COSMOTE βρίσκεται παντού χάρη κυρίως στην εταιρία ΓΕΡΜΑΝΟΣ, την πιο επιτυχημένη αλυσίδα λιανικής στον τομέα των τηλεπικοινωνιών στη ΝΑ Ευρώπη, που αποτελεί και τον κορμό του εμπορικού δικτύου του Ομίλου (εκτός Αλβανίας). Σήμερα, η AMC κατέχει κυρίαρχη θέση και το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς στην Αλβανία, η GLOBUL είναι 2η στη Βουλγαρία με σειρά από «πρωτιές» στην αγορά της γειτονικής χώρας, ενώ η COSMOTE Ρουμανίας έχει καταφέρει μέσα σε τέσσερα χρόνια λειτουργίας να κατέχει 6,7 εκατ. πελάτες και μερίδιο αγοράς πάνω από 24%. Η εξαγορά της Zapp που ολοκληρώθηκε τον Οκτώβριο του 2009 ενισχύει ακόμα περισσότερο την πορεία της COSMOTE ως του ταχύτερα αναπτυσσόμενου παρόχου κινητής τηλεφωνίας στη Ρουμανία, τη μεγαλύτερη αγορά της ΝΑ Ευρώπης.

COSMOTE Ρουμανίας

Η COSMOTE Ρουμανίας ξεκίνησε την εμπορική της λειτουργία το Δεκέμβριο του 2005. Σε μια εξαιρετικά ανταγωνιστική αγορά και απέναντι σε ευρωπαϊκούς τηλεπικοινωνιακούς κολοσσούς η COSMOTE κατάφερε σε χρόνο – ρεκόρ και με την καθοριστική συμβολή της ΓΕΡΜΑΝΟΣ να αλλάξει άρδην τα δεδομένα στη μεγαλύτερη αγορά της ΝΑ Ευρώπης. Έχοντας επενδύσει σε ένα άρτιο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο και με προϊοντική γραμμή, που συνεχώς επεκτείνεται, η COSMOTE Ρουμανίας διέθετε στο τέλος Σεπτεμβρίου του 2010 πάνω από 6,7 εκατ. πελάτες και μερίδιο αγοράς που ξεπερνά το 24%, αποτελώντας τον ταχύτερα αναπτυσσόμενο πάροχο κινητής τηλεφωνίας στη Ρουμανία.

Πέρα από τις εντυπωσιακές επιδόσεις σε επίπεδο προσέλκυσης νέων πελατών, θετικές είναι και οι οικονομικές επιδόσεις της εταιρείας η οποία το 2008, τρίτη μόλις

χρονια λειτουργίας της, πέτυχε θετική κερδοφορία EBITDA, σύμφωνα με τους στόχους που είχαν τεθεί κατά την έναρξη της εμπορικής της λειτουργίας.

Τον Ιούνιο του 2009 ανακοινώθηκε η εξαγορά από την COSMOTE της Zapp, της τέταρτης εταιρείας κινητής τηλεφωνίας στη χώρα. Η διαδικασία της εξαγοράς ολοκληρώθηκε τον Οκτώβριο της ίδιας χρονιάς με την έγκριση των αρμόδιων Αρχών. Η εξαγορά της Zapp αποτελεί μια ιδιαίτερα σημαντική επένδυση για τον Όμιλο COSMOTE και αναμένεται να ισχυροποιήσει περαιτέρω τις προοπτικές της COSMOTE Ρουμανίας, η οποία είναι σε θέση να εδραιώσει τη θέση της στην αγορά της κινητής ευρυζωνικότητας, αποκτώντας πρόσβαση σε άδεια και υποδομές 3ης γενιάς, και να διευρύνει περαιτέρω τη συνδρομητική της βάση, αναπτύσσοντας δυναμικά και τον τομέα των εταιρικών πελατών. Η COSMOTE Ρουμανίας έχει, ήδη, από τον Απρίλιο του 2010, διαθέσει ανταγωνιστικές υπηρεσίες 3ης γενιάς, με ταχύτητες έως 21,6 Mbps.

GLOBUL

Η GLOBUL ξεκίνησε την εμπορική της λειτουργία τον Ιούλιο του 2001. Η COSMOTE ανέλαβε τη διαχείριση της εταιρείας το 2003 ενώ η GLOBUL εντάχθηκε πλήρως στον Όμιλο τον Αύγουστο του 2005.

Με ένα άρτιο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο, που καλύπτει περίπου το 100% του πληθυσμού, ένα ολοκληρωμένο χαρτοφυλάκιο προηγμένων προϊόντων και υπηρεσιών για όλο το φάσμα της αγοράς και ένα ισχυρό δίκτυο διανομής με ραχοκοκαλιά τη ΓΕΡΜΑΝΟΣ, η GLOBUL κατέχει τη δεύτερη θέση στην ώριμη αγορά της γειτονικής χώρας. Παράλληλα η GLOBUL έχει στο ενεργητικό της σημαντικές πρωτιές όπως τη διάθεση για πρώτη φορά στη Βουλγαρία πακέτων σταθερής - κινητής.

Στο τέλος Σεπτεμβρίου του 2010, η συνδρομητική βάση της GLOBUL διαμορφώθηκε σε 3,9 εκατομμύρια. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι συνδρομητές συμβολαίου αποτελούν το 57% της πελατειακής βάσης της εταιρείας.

AMC

Η AMC ξεκίνησε την εμπορική της λειτουργία το 1996, αποτελώντας την πρώτη εταιρεία κινητής τηλεφωνίας που δραστηριοποιήθηκε στην Αλβανία. Η COSMOTE εξαγόρασε το 85% των μετοχών της εταιρείας το 2000 καθιστώντας έτσι την AMC την πρώτη θυγατρική του Ομίλου εκτός Ελλάδος. Το 2009 η COSMOTE εξαγόρασε επιπλέον ποσοστό μετοχών που κατείχε στην εταιρεία το Αλβανικό Δημόσιο, με αποτέλεσμα σήμερα να κατέχει το 95% των μετοχών της.

Έχοντας διαγράψει μια ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία δυναμικής ανάπτυξης και ισχυρών επιδόσεων σε όλα τα επίπεδα, η AMC κατέχει σήμερα κυρίαρχη θέση στην ιδιαίτερα ανταγωνιστική αγορά της Αλβανίας, παρά την είσοδο τρίτου και, προσφάτως, τέταρτου πάροχου.

Η θυγατρική της COSMOTE στην Αλβανία διαθέτει ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών, με ανταγωνιστικά τιμολογιακά προγράμματα και προηγμένες προτάσεις επικοινωνίας. Η εταιρεία επενδύει σταθερά στην ενίσχυση του τηλεπικοινωνιακού της δικτύου, το οποίο σήμερα παρέχει πληθυσμιακή κάλυψη που φθάνει το 99,8%. Η πελατειακή βάση της AMC ανήλθε σε 2 εκατ. στο τέλος Σεπτεμβρίου του 2010.

Δυναμική ανάπτυξη, επέκταση σε νέες αγορές και καθιέρωση στη συνείδηση των καταναλωτών ως ο Νο1 προορισμός για τεχνολογικές λύσεις, χαρακτηρίζουν τη μέχρι σήμερα πορεία της ΓΕΡΜΑΝΟΣ, που αποτελεί τη βάση του εμπορικού δικτύου της COSMOTE στην Ελλάδα αλλά και σε Βουλγαρία και Ρουμανία. Σήμερα, το brand

ΓΕΡΜΑΝΟΣ αποτελεί ένα από τα ισχυρότερα και πιο καθιερωμένα εμπορικά σήματα σε όλη τη ΝΑ Ευρώπη όπου μετρά πάνω από 1000 σημεία παρουσίας. Η συνεισφορά της αλυσίδας στην πορεία ανάπτυξης του Ομίλου έχει υπάρξει καταλυτική: Μόνο τη διετία 2007-2008 η ΓΕΡΜΑΝΟΣ συνεισέφερε πάνω από 5,2 εκατ. νέες συνδέσεις στον Όμιλο COSMOTE, ενώ και το 2009 ο ρόλος της ΓΕΡΜΑΝΟΣ υπήρξε καθοριστικός για την ενίσχυση των μεριδίων αγοράς και για την περαιτέρω ανάπτυξη της COSMOTE σε καρτοκινητή και συμβόλαια, ιδίως σε Ελλάδα και Ρουμανία.

Η εξαγορά της ΓΕΡΜΑΝΟΣ από την COSMOTE το 2006 ήταν η αρχή μιας νέας ανοδικής πορείας για το Δίκτυο, το οποίο προσφέρει υπηρεσίες και προγράμματα COSMOTE και ΟΤΕ σε κινητή, σταθερή τηλεφωνία και Internet, τη μεγαλύτερη γκάμα συσκευών και αξεσουάρ κινητής τηλεφωνίας, ενώ διαθέτει από τα υψηλότερα μερίδια αγοράς στις κατηγορίες των ψηφιακών προϊόντων, gaming και αναλώσιμων.

Το 2009 οι επισκέπτες των καταστημάτων του Δικτύου ανήλθαν σε 16.700.000, αυξημένοι κατά 10% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, αποτέλεσμα που επιτεύχθηκε σε μια ιδιαίτερα δύσκολη περίοδο για το σύνολο της αγοράς. Η αύξηση της επισκεψιμότητας συνδυάστηκε με ενίσχυση των πωλήσεων σε όλες τις κατηγορίες προϊόντων και υπηρεσιών που διατίθενται στα καταστήματα.

ΙΣΤΟΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΟΤΕ ΕΩΣ ΣΗΜΕΡΑ



Ο ΟΤΕ δημιουργήθηκε στις 3 Οκτωβρίου του 1949, ως διάδοχος της Ανώνυμης Ελληνικής Τηλεφωνικής Εταιρείας (Α.Ε.Τ.Ε.) που είχε ιδρυθεί το 1926, με σκοπό να ενοποιήσει το σύνολο ανάλογων δημοσίων και ιδιωτικών επιχειρήσεων τηλεπικοινωνιών. Προτού συμβεί αυτό, η τηλεφωνία, η τηλεγραφία, οι εγχώριες και διεθνείς συνδέσεις ήταν αποσπασματικές και ελλιπώς συντονισμένες.

Μέχρι το 1998, η αγορά τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα ήταν μονοπώλιο. Η αγορά ανοίχθηκε στους ανταγωνιστές και ο ΟΤΕ βαθμιαία ιδιωτικοποιήθηκε. Ως αποτέλεσμα, το ελληνικό δημόσιο κατέχει σήμερα το 10% των μετοχών της εταιρείας. Μαζί με τους υπολοίπους παρόχους της αγοράς τηλεπικοινωνιών, ο ΟΤΕ ρυθμίζεται από την Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ).

(Παράρτημα 6)

Το 2007 ο Όμιλος Marfin Investment απέκτησε το 20% της εταιρείας, ενώ τον Μάρτιο του 2008, το πώλησε στη Γερμανική Deutsche Telekom, η οποία αργότερα αύξησε το ποσοστό της σε 25% συν μία ψήφο, ώστε να αντιστοιχεί με το ποσοστό του κράτους.

Μετά την πώληση ενός επιπλέον 5% το 2009¹ και ενός 10% του μετοχικού κεφαλαίου του ΟΤΕ το 2011 από το Ελληνικό Δημόσιο προς την Deutsche Telekom, το κράτος κατέχει το 10% και η Deutsche Telekom το 40%

1949-1964

- 3 Οκτωβρίου 1949: Ιδρύεται ο ΟΤΕ (Ν.Δ. 1049/49).
- Εκδίδεται ο πρώτος τηλεφωνικός κατάλογος.
- Αρχίζει η αυτοματοποίηση της υπηρεσίας TELEX.

1965-1989

- Αυτοματοποιείται το υπεραστικό τηλεφωνικό δίκτυο της χώρας.
- Ποντίζεται το υποβρύχιο καλώδιο Ελλάδας και Ιταλίας MED-3.
- Τοποθετείται η πρώτη κεραία του Κέντρου Δορυφορικών Επικοινωνιών Θερμοπυλών (η 6η στην Ευρώπη).
- Τοποθετούνται τα πρώτα πλήρως ψηφιακά τηλεφωνικά κέντρα (υπεραστικό και κομβικό) του συστήματος EWSD/SIEMENS.

1990-2000

- Διεύρυνση δραστηριοτήτων ΟΤΕ σε Βαλκάνια, Νοτιοανατολική Ευρώπη και Μέση Ανατολή.
- Εισάγεται ο ΟΤΕ στο Χρηματιστήριο Αθηνών (ΧΑΑ).
- Εισαγωγή στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης (NYSE).
- Ο ΟΤΕ αποκτά το 35% της RomTelecom, του εγχώριου τηλεφωνικού οργανισμού της Ρουμανίας.
- Ο ΟΤΕ αποκτά άδεια λειτουργίας GSM στη Βουλγαρία και συστήνει για το σκοπό αυτό την εταιρία Globul.

2000-2007

- Εκτόξευση του δορυφόρου Hellas Sat2 από το ακρωτήριο ΚΑΝΑΒΕΡΑΛ.
- Ο ΟΤΕ ξεκινά την παροχή υπηρεσιών ADSL στην Ελλάδα.
- Ο ΟΤΕ και η COSMOTE αναλαμβάνουν Μεγάλοι Εθνικοί Χορηγοί των Ολυμπιακών Αγώνων 2004.
- Ο ΟΤΕ υπογράφει συμφωνία για την πώληση του ποσοστού 90%, που κατείχε στο μετοχικό κεφάλαιο της ArmenTel (Αρμενία), έναντι περίπου €342 εκατ.
- Το ελληνικό Δημόσιο πωλεί 10,7% του μετοχικού κεφαλαίου του ΟΤΕ σε θεσμικούς επενδυτές.
- Διατέθηκαν νέες ταχύτητες πρόσβασης που φτάνουν τα 24Mbps.

2008-2010

- Ξεκίνησε η δοκιμαστική εμπορική διάθεση του CONN-X TV (IPTV) από τον ΟΤΕ σε περιορισμένο αριθμό πελατών. Αυτή η δορυφορική τηλεόραση ήταν πρόλογος του ΟΤΕ TV.
- Οι ευρυζωνικές συνδέσεις του ΟΤΕ ανέρχονται στις 970.000, ενώ τα σημεία παρουσίας στο δίκτυό του επεκτείνονται σε 1.390, πανελλαδικά.
- Υπογράφεται η συμφωνία μεταξύ Ελληνικής Κυβέρνησης και Deutsche Telekom, με βάση την οποία, από 5 Νοεμβρίου, κατέχουν ο καθένας 25% συν μία μετοχή του μετοχικού κεφαλαίου του ΟΤΕ.
- Ο ΟΤΕ αποκτά το 100% της COSMOTE και η μετοχή της διαγράφεται από το Χρηματιστήριο Αθηνών.
- Η COSMOTE κατέχει πλέον το 100% της ΓΕΡΜΑΝΟΣ ΑΒΕΕ, της κορυφαίας τηλεπικοινωνιακής αλυσίδας λιανικής στην ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Ευρώπης.
- Ολοκληρώνεται η πώληση της COSMOFON στην πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της Μακεδονίας που κατείχε η COSMOTE.
- Μετά την πώληση επιπλέον 5% μετοχών και δικαιωμάτων ψήφου του Ελληνικού Δημοσίου, το ποσοστό της Deutsche Telekom στον ΟΤΕ ανέρχεται σε 30% ενώ η συμμετοχή του Ελληνικού Δημοσίου ανέρχεται σε 20%. Η COSMOTE ολοκληρώνει την εξαγορά της Tele Mobil S.A. (Zapp) στη Ρουμανία.
- Ο ΟΤΕ παρουσιάζει το Conn-x TV, το οποίο βασίζεται στην τεχνολογία IPTV.

- Τη θέση του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου στον ΟΤΕ αναλαμβάνει ο κ. Μιχάλης Τσαμάζ.
- Έξοδος του ΟΤΕ από το Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης (NYSE).

2011-2017

- Η Deutsche Telekom αποκτά ένα επιπλέον 10% του μετοχικού κεφαλαίου του ΟΤΕ, αυξάνοντας το ποσοστό της σε 40%.
- Υπογράφει τριετή Επιχειρησιακή Συλλογική Σύμβαση Εργασίας μεταξύ ΟΤΕ και ΟΜΕ–ΟΤΕ, πετυχαίνοντας μείωση του κόστους προσωπικού και εξασφάλιση της εργασίας για το τακτικό προσωπικό του ΟΤΕ.
- Παρουσιάζει την υπηρεσία ΟΤΕ TV Μέσω Δορυφόρου και ενοποιεί το σύνολο των υπηρεσιών συνδρομητικής τηλεόρασης που προσφέρει κάτω από την κοινή ονομασία ΟΤΕ TV.
- Ο ΟΤΕ υπογράφει συμφωνία για την πώληση του μειοψηφικού ποσοστού, που κατείχε στο μετοχικό κεφάλαιο της Telecom Serbia (Σερβία), ύψους 20%, έναντι περίπου €400 εκατ.
- Λανσάρει μειωμένες τιμές έως και 25% για τα προγράμματα ΟΤΕ Double Play Απεριόριστα, που συνδυάζουν internet και απεριόριστη τηλεφωνία προς σταθερά.
- Η συνδρομητική βάση του ΟΤΕ TV ξεπερνά τις 100 χιλιάδες χάρη στη συνεχή ενίσχυση της πλατφόρμας με νέα κανάλια, υπηρεσίες και HD περιεχόμενο.
- Διαθέτει εμπορικά νέες ταχύτητες γρήγορου Internet, VDSL, με ταχύτητες έως 50 Mbps.
- Ολοκληρώνει με επιτυχία δύο Προγράμματα Οικειοθελούς Αποχώρησης Προσωπικού της οποίας τα κίνητρα που δόθηκαν από την εταιρεία αποδέχθηκαν 1.516 άτομα.
- Συγκεντρώνει 700 εκατομμύρια ευρώ από την επιτυχή ολοκλήρωση διαδικασίας έκδοσης ομολόγων πενταετούς διάρκειας με σταθερό επιτόκιο.
- Ο ΟΤΕ ανακοινώνει την υπογραφή συμφωνίας για την πώληση ποσοστού 99,05% που κατέχει στον Hellas Sat, στην Arabsat, έναντι € 208 εκατομμύρια και 7 εκατομμύρια, ως μέρος.
- Ανακοινώνει την υπογραφή Νέας Επιχειρησιακής Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας σε συνέχεια της συμφωνίας του 2011 στον ΟΤΕ και των πρόσφατων νομοθετικών ρυθμίσεων στα εργασιακά. Με την παρούσα Σύμβαση δεν μεταβάλλονται οι αμοιβές των εργαζομένων διατηρούνται ως έχουν όροι των Επιχειρησιακών Συλλογικών Συμβάσεων που ρυθμίζουν θεσμικά εργασιακά ζητήματα.
- Ανακοινώνει τη σύναψη συμφωνίας για την πώληση της κατά 100% θυγατρικής εταιρείας Cosmo Bulgaria Mobile EAD (Globul), και της Germanos Telecom Bulgaria, στην Telenor, το Νορβηγικό Όμιλο Τηλεπικοινωνιών. Το τίμημα της πώλησης ανήλθε σε 717 εκατομμύρια ευρώ.
- Κλείνει 19 ΟΤΕshop (franchise) στην Ελλάδα χάνοντας τη δουλειά τους περίπου 200 εργαζόμενοι.
- Επεκτείνει το δίκτυο VDSL που τον Οκτώβριο του 2014 καλύπτει 1,3 εκατ. νοικοκυριά και επιχειρήσεις σε όλη τη χώρα.
- Υιοθετεί νέο λογότυπο στις 26 Οκτωβρίου 2015 για την εμπορική του επικοινωνία, ενοποιώντας την εμπορική ταυτότητα με την κινητή τηλεφωνία κάτω από τη μάρκα COSMOTE.
- Έκλεισε το 2015 με 1,5 εκατ. πελάτες ευρυζωνικών υπηρεσιών, από τους οποίους το 10% χρησιμοποιεί σύνδεση VDSL.
- Εφάρμοσε κατά το 2016 επενδύσεις συνολικού ύψους 1,3 δισ. ευρώ κυρίως για δίκτυα νέας γενιάς
- Το 2017 η διοίκηση του ΟΤΕ ανακοίνωσε ότι προτεραιότητα είναι η ανάπτυξη των δικτύων οπτικών ινών και πως οι συνολικές επενδύσεις για την περίοδο ως το 2020 θα ανέλθουν σε 1,5 δισ. ευρώ

ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Πιο αναλυτικά, τη χρονιά του 2000, η ΟΤΕnet αύξησε τη συνολική χωρητικότητα των επίγειων διεθνών κυκλωμάτων διασύνδεσης του δικτύου της σε 80 Mbps, πέραν της διεθνούς δορυφορικής διασύνδεσης των 4 Mbps που χρησιμοποιούταν αποκλειστικά για την υπηρεσία των News.

Η Εξέλιξη αυτή είχε ως αποτέλεσμα, ο Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδας να εξελέγη μέλος του Ευρωπαϊκού Ιδρύματος Διαχείρισης Ποιότητας (EFQM). Η EFQM ιδρύθηκε το 1988 και μεταξύ των ιδρυτικών μελών της συγκαταλέγονται η British Telecom, η Philips και η Bosch, ενώ έργο της είναι η προαγωγή της Διοίκησης Ολικής Ποιότητας στην Ε.Ε.

Ο ΟΤΕ ως μέλος του ευρωπαϊκού αυτού Οργανισμού αποδέχεται την Ολική Διαχείριση Ποιότητας ως το κατάλληλο μέσο για τη συνεχή βελτίωση και τη διεθνή ανταγωνιστικότητα της επιχείρησης.

Παράλληλα, σύμφωνα συνεργασίας με την αμερικανική εταιρεία Argus System Group είχε συνήψει η ΟΤΕ Consulting, η θυγατρική εταιρεία συμβούλων του ΟΤΕ. Βάσει της εν λόγω συμφωνίας, η ΟΤΕ Consulting είχε αναλάβει την αντιπροσώπευση του λογισμικού υψηλής ασφαλείας «Πιτ Μπουλ» στις αγορές της Ελλάδας και της νοτιοανατολικής Μεσογείου. Το σύστημα αυτό διασφαλίζει την αποτελεσματική προστασία συστημάτων, εφαρμογών, βάσεων δεδομένων και ολόκληρων δικτυακών τόπων (Sites) στο Ιντερνετ από εσωτερικές και εξωτερικές επιθέσεις, ενώ, παράλληλα, ήταν πιστοποιημένο σύμφωνα με διεθνή πρότυπα.

Στην υπογραφή συμβολαίου για την εγκατάσταση δικτύου οπτικών ινών μεταξύ της βουλγαρικής πόλης Χάσκοβο και της Καβάλας, έργο συνολικής αξίας 1,7 εκατ. ευρώ, έκανε η Hellascom, η κοινοπραξία του ΟΤΕ και ιδιωτικών ελληνικών εταιρειών. Βάσει του σχετικού συμβολαίου που είχε υπογραφεί στη βουλγαρική πρωτεύουσα, το έργο είχε χρηματοδοτηθεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση και εντάχθηκε στο πλαίσιο των ευρωπαϊκών επικοινωνιακών οδών.

Την ίδια χρονιά, ο ΟΤΕ, η θυγατρική του Cosmote και η Citibank προχώρησε στην από κοινού ίδρυση εταιρείας στον τομέα του e-commerce. Η νέα επιχείρηση, με την επωνυμία cosmoONE, είχε μετοχικό κεφάλαιο ύψους δύο δισ. δρχ. Σύμφωνα με πληροφορίες, στην εν λόγω εταιρεία συμμετείχε η Διηνεκής Πληροφορική Α.Ε., η οποία αντιπροσώπευε την Commerce One Inc. στην Ελλάδα. Η Commerce One Inc., κατείχε στη νέα εταιρεία ποσοστό 20%, ενώ ο ΟΤΕ είχε το λοιπό 80%.

Έναν από τους ταχύτερους ρυθμούς ανάπτυξης που είχαν επιτευχθεί στην ευρωπαϊκή αγορά κινητής τηλεφωνίας, παρουσίαζε η πελατειακή βάση της Cosmote από την έναρξη της εμπορικής της λειτουργίας.

Συγκεκριμένα, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, οι καθαρές συνδέσεις της εισηγμένης στο Χρηματιστήριο εταιρείας στη διάρκεια του τρέχοντος έτους είχαν διπλασιαστεί σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, και ξεπερνούσαν τα δύο εκατομμύρια, ρυθμός αύξησης ο οποίος, όπως υπογραμμίζεται, αποτελούσε αριθμό - ρεκόρ όχι μόνο για τα ελληνικά αλλά και τα ευρωπαϊκά δεδομένα. Παράλληλα, στο εν λόγω διάστημα η εταιρεία εφάρμοσε σταδιακές μειώσεις στις επιδοτήσεις των συσκευών.

Ένα χρόνο μετά, το «πράσινο φως» για την ανάπτυξη και εκμετάλλευση του δευτέρου δικτύου κινητής τηλεφωνίας GSM στη Βουλγαρία έδωσε η Δημόσια Επιτροπή

Τηλεπικοινωνιών της γειτονικής χώρας στον ΟΤΕ, ο οποίος, ως γνωστόν, στις 17 Δεκεμβρίου 2000 είχε ανακηρυχθεί νικητής στο σχετικό διαγωνισμό.

Δίνοντας έμφαση στη συνεχή βελτίωση των προϊόντων και υπηρεσιών του και στην ικανοποίηση των πελατών του, ο ΟΤΕ εφαρμόζει από το 1998, βαρόμετρο μέτρησης της ικανοποίησης των πελατών του από το οποίο προέκυψαν τα παρακάτω:

- * 91,5% συμφωνούν ότι «ο ΟΤΕ είναι μία επιχείρηση που εκσυγχρονίζεται διαρκώς».
 - * 89,5% δηλώνουν ικανοποιημένοι από πρόσφατη νέα σύνδεση ή μεταφορά τηλεφωνικής γραμμής που έγινε από τον ΟΤΕ.
 - * 85% δηλώνουν πολύ ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες του 131.
 - * 78% δηλώνουν ικανοποιημένοι από πρόσφατη άρση τηλεφωνικής βλάβης που έγινε από τον ΟΤΕ.
 - * 77% δηλώνουν πολύ ικανοποιημένοι από την ποιότητα λειτουργίας της τηλεφωνικής τους γραμμής.
 - * 90-95% δηλώνουν ικανοποιημένοι από τη συμπεριφορά του προσωπικού (διάθεση εξυπηρέτησης, ευγένεια).
- Όπως τονίζεται σε ανακοίνωση του ΟΤΕ, διεξήχθησαν τέσσερις ανεξάρτητες μεταξύ τους τηλεφωνικές έρευνες σε δείγματα μεγέθους 3.000 οικιακών πελατών .

Ο ΟΤΕ πιστοποιήθηκε από τον ΕΛΟΤ με το πιστοποιητικό συμμόρφωσης συστήματος ποιότητας ISO 9002 για το συγκρότημα εκτυπώσεων της Διεύθυνσης Τηλεφωνικών Καταλόγων, το οποίο σχέδιο είχε να ενταχθεί στην θυγατρική εταιρεία του ομίλου InfOTE.

Η υποδομή GPRS, υποστήριζε ταχύτητες άνω των 100 Kbs σε σχέση με τα 9,6 Kbs που επιτύγχαναν τότε. Στην αγορά διατίθονταν ήδη τερματικές συσκευές που υποστήριζαν ταχύτητες μέχρι 40 Kbs, ενώ μέσα στο 2001 αναμενόταν να κυκλοφορήσουν πολύ υψηλότερες ταχύτητες.

Οι υπηρεσίες που παρείχε σε αυτό το στάδιο η CosmOTE ήταν η πρόσβαση στο Διαδίκτυο καθώς και WAP μέσω GPRS. Σε πιλοτική λειτουργία βρισκόταν η υπηρεσία απομακρυσμένης πρόσβασης σε Εταιρικά Δίκτυα, ενώ στο στάδιο της ανάπτυξης βρισκόταν εφαρμογές που αξιοποιούσαν τη νέα τεχνολογία καθώς και η δυνατότητα περιαγωγής.

Η CosmOTE ξεκίνησε την εμπορική εκμετάλλευση του εν λόγω συστήματος και ήταν η μόνη ελληνική εταιρεία που προσέφερε τις τεχνολογίες GPRS και HSCSD.

Την ίδια χρονιά, συμβόλαια ύψους 15 δισ. δρχ. μέσα σε τρεις μήνες έκλεισε με ελληνικές και ξένες εταιρείες και οργανισμούς, η νέα θυγατρική εταιρεία του ΟΤΕ με την επωνυμία ΟΤΕ Globe. Η ΟΤΕ Globe είχε ως κύριο αντικείμενο την παροχή λύσεων ως προς τις διεθνείς συνδέσεις για μεγάλες επιχειρήσεις, τηλεπικοινωνιακούς οργανισμούς, εταιρείες κινητής τηλεφωνίας και παροχής υπηρεσιών Internet.

Το μετοχικό κεφάλαιο της εταιρείας ανερχόταν στα 6,5 δισ. δρχ., Επίσης, ο Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος επιδίωκε να ενισχύσει τη θέση του στη θυγατρική του CosmOTE, εξαγοράζοντας το ποσοστό που κατέχει η νορβηγική Telenor. Το τίμημα ανερχόταν στο ποσό των 190 δισ. δρχ. που αντιπροσώπευε το 18% των μετοχών της Telenor δηλαδή 59,4 εκατομμύρια μετοχές περίπου.

Σύμφωνο συνεργασίας με την Cosmo Bulgaria Mobile SA, θυγατρική εταιρεία του ΟΤΕ, είχε υπογράψει η GERMANOS Telecom Bulgaria SA, θυγατρική του ομίλου εταιρειών Γερμανός.

Μέσω της εν λόγω συμφωνίας, η GERMANOS Telecom Bulgaria SA ανέλαβε την προώθηση όλων των προϊόντων και υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας της Cosmo Bulgaria Mobile SA, η οποία δραστηριοποιούταν με το διακριτικό τίτλο GLOBUL και η οποία είχε αποκτήσει τη 2η άδεια κινητής τηλεφωνίας στην Βουλγαρία.

Η GERMANOS Telecom Bulgaria SA είχε στόχο την κάλυψη της βουλγαρικής επικράτειας με 30 καταστήματα εντός του 2001, σύμφωνα με το επιθετικό πλάνο ανάπτυξης της εταιρείας.

Δύο μήνες μετά την έναρξη των δραστηριοτήτων της, η GloBul, βουλγαρική εταιρεία κινητής τηλεφωνίας που ανήκει στον ΟΤΕ, έχει ήδη 70.000 συνδρομητές, στόχο που είχε προγραμματίσει να πετύχει ως το τέλος του χρόνου.

Το δίκτυο της GloBul κάλυπτε περιοχές που ζει το 30% του βουλγαρικού πληθυσμού και αναμενόταν να επεκταθεί στο 40% ως το τέλος του 2001, ενώ μέχρι το 2003 σχεδίαζε να καλύψει το 80% του πληθυσμού της Βουλγαρίας.

Επίσης, θυγατρική στην Βουλγαρία ίδρυσε, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση, η ΟΤΕ Consulting, στο πλαίσιο της δυναμικής αναπτυξιακής στρατηγικής που εφάρμοσε τα τρία τελευταία χρόνια.

Η νέα εταιρεία, με την επωνυμία Advanced Business and Technology Services (AB and TS) ανήκει 100% στην ΟΤΕ Consulting και βρισκόταν στο στάδιο των διαπραγματεύσεων για συμφωνίες με συμβουλευτικές εταιρείες της χώρας.

Δύο ακόμα συμφωνίες διασύνδεσης είχε υπογράψει ο ΟΤΕ με τηλεπικοινωνιακές εταιρείες. Συγκεκριμένα, συμφωνία διασύνδεσης υπεγράφη μεταξύ του ΟΤΕ και των εταιρειών Cosmoline-Τηλεπικοινωνιακές Υπηρεσίες Α.Ε. και Starcom Α.Ε., οι οποίες είχαν λάβει ειδική άδεια παροχής υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας με κωδικό επιλογής φορέα από την Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών & Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ).

Η διασύνδεση του δικτύου ΟΤΕ με το δίκτυο της Cosmoline είχε υλοποιηθεί σε έντεκα περιοχές καλύπτοντας το σύνολο της ελληνικής επικράτειας (Αθήνα, Στερεά Ελλάδα, Νησιά Αιγαίου, Β.Δ. Ελλάδα, Δ. Ελλάδα, Κεντρική & Νότια Πελοπόννησος, Κρήτη, Θεσσαλία & Δυτική Μακεδονία, Θεσσαλονίκη, Μακεδονία και Β.Α. Ελλάδα). Αντίστοιχα, η διασύνδεση του δικτύου ΟΤΕ με το δίκτυο της Starcom κάλυψε αρχικά τις περιοχές της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης, επεκτάθηκε στη Ρόδο και την Κέρκυρα μέχρι τέλος του 2002, ενώ από 1/6/2002 έγινε η διασύνδεση αστικών κέντρων της Χίου για τοπική πρόσβαση. Και στις δύο περιπτώσεις, εφαρμόστηκαν τα τέλη που είχε θέσει η ΕΕΤΤ με σχετική απόφασή της.

Το 50% του μετοχικού κεφαλαίου της Multicom Α.Ε., θυγατρικής εταιρείας του ομίλου Κοπελούζου, εξαγόρασε έναντι 725 εκατ. δρχ. ο ΟΤΕ.

Η Multicom, στη σύσταση της οποίας προχώρησε ο όμιλος Κοπελούζου, εξειδικευόταν στις νέες τεχνολογίες πληροφορικής και διαδικτύου και είχε αναπτύξει τον δικτυακό τόπο wiz.gr, ο οποίος αποτελούσε ολοκληρωμένο και αυτοματοποιημένο εργαλείο ηλεκτρονικού εμπορίου στην ελληνική αγορά Ιντερνετ. Το wiz προσέφερε τη δυνατότητα στον χρήστη αφενός για πολλαπλές αναζητήσεις, βάσει τιμής ή τεχνικών χαρακτηριστικών των προϊόντων που διατίθενται και αφετέρου πληροφόρηση για όλα τα θέματα που παρουσιάζονται μέσα σε αυτό.

Με την παραπάνω συνεργασία ο ΟΤΕ επεκτάθηκε και στο χώρο των ηλεκτρονικών υπηρεσιών business to consumers, ενώ ήδη δραστηριοποιούταν στις ηλεκτρονικές συναλλαγές business to business με τη δημιουργία της CosmoONE.

Παράλληλα, ο ΟΤΕ εισήρθε στην αγορά της ενέργειας σε συνεργασία με τον ιδιωτικό ενεργειακό όμιλο Κοπελούζου. Ειδικότερα, από τις εταιρείες του ομίλου, η Προμηθέας GAS Α.Ε. διέθετε ποσότητες 3,1 δισ. κυβικών μέτρων φυσικού αερίου ετησίως και η Eneico ΑΕ δύο άδειες παραγωγής για αντίστοιχους σταθμούς συνολικής ισχύος περίπου 900 MW, οι οποίοι αποτελούσαν τις μεγαλύτερες ιδιωτικές ενεργειακές μονάδες στην Ελλάδα.

Αύξηση 140% του τζίρου εννεαμήνου της Hellascom

Κατά 140% αυξήθηκε ο κύκλος εργασιών της εταιρείας Hellascom ΑΕ, θυγατρικής του ομίλου ΟΤΕ, φτάνοντας τα 8.851 εκατ. δρχ. έναντι 3.698 εκατ. δρχ.

Τα καθαρά προ φόρων κέρδη της εταιρείας διαμορφώθηκαν στο ποσό των 1.247 εκατ. δρχ. έναντι 534 εκατ. δρχ. του αντίστοιχου πρώτου εννεαμήνου της προηγούμενης χρονιάς. Η αύξηση των κερδών προ φόρων ανήλθε σε 134%.

Παρά την μείωση του ποσοστού του δημοσίου στον ΟΤΕ, κατά 15%, ο ΟΤΕ με 1,6 δισ. δολ. οδηγούσε την κούρσα των ελληνικών επενδύσεων στην περιοχή των Βαλκανίων.

Συμφωνία διασύνδεσης υπεγράφη μεταξύ του ΟΤΕ και της εταιρείας Teledome ABEE (Συστήματα Τηλεπικοινωνιών – Πληροφορικής & Τηλεματικής), η οποία είχε λάβει ειδική άδεια παροχής υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας με κωδικό επιλογής φορέα από την ΕΕΤΤ.

Η εν λόγω συμφωνία αρχικά προέβλεπε τη διασύνδεση των δικτύων των δύο εταιρειών σε πέντε πόλεις πανελλαδικά (Αθήνα, Πάτρα, Τρίπολη, Ηράκλειο, Θεσσαλονίκη), ενώ μέχρι το Σεπτέμβριο του 2002 επεκτάθηκε σε ακόμα έξι περιοχές καλύπτοντας το σύνολο της ελληνικής επικράτειας.

Οι προτεραιότητες του ΟΤΕ το 2002

Για το 2002, οι βασικές προτεραιότητες για τη χρονιά, με στόχο η συνδρομητική βάση του ομίλου στην Ελλάδα και το εξωτερικό ήταν να ξεπεραστούν τα 20 εκατομμύρια πελάτες εντός της επόμενης τριετίας.

Συγκεκριμένα οι άξονες προς τους οποίους κινήθηκε ο ΟΤΕ ήταν η ενίσχυση της Επιτροπής Εταιρικής Διακυβέρνησης -ώστε να ανταποκριθεί αποτελεσματικότερα στο έργο συντονισμού, ελέγχου και παρακολούθησης των εταιρειών του ομίλου- και η αποκέντρωση, που θα είχε επιτρέψει την μεγαλύτερη αυτοδυναμία των Περιφερειακών Δ/σεων του Οργανισμού.

Σε οικονομικό επίπεδο, προκρίθηκε η μείωση του λειτουργικού κόστους με αυστηρότερη εφαρμογή μέτρων που είχαν ληφθεί κατά το 2002, όπως η νέα πολιτική προμηθειών, η εφαρμογή ηλεκτρονικών μειοδοτικών διαγωνισμών κλπ., αλλά και νέων μέτρων που απαιτούνται για τη μείωση των αποθεμάτων και των επισφαλών απαιτήσεων.

Σε τεχνικό επίπεδο, στόχος ήταν η ολοκλήρωση του εθνικού και διεθνούς δικτύου DATA/IP με την άμεση εξασφάλιση χωρητικότητας και κόμβων σε όλες τις μεγάλες τηλεπικοινωνιακές αγορές του κόσμου και η αξιοποίηση των υποδομών του ΟΤΕ σε υπηρεσίες πολυμέσων στις αγορές που δραστηριοποιούνται.

Για την ενίσχυση της παρουσίας του ομίλου στην τηλεπικοινωνιακή αγορά της Ν.Α. Ευρώπης προβλέπονταν:

α) η λήψη μέτρων για καλύτερη απόδοση των υφιστάμενων επενδύσεων και η επιλεκτική τους επέκταση σε νέες, άμεσα παραγωγικές αγορές, ώστε, εντός της επόμενης τριετίας, η συνδρομητική βάση του ομίλου να ξεπεράσει τα 20 εκατομμύρια πελάτες και

β) η επιτάχυνση της ανάπτυξης των εταιρειών κινητής τηλεφωνίας, η εισαγωγή συνεργιών μεταξύ τους και την αύξηση της τοποθέτησης του ΟΤΕ στην Cosmote.

Σημειώνεται σχετικά, πως άμεσα ο ΟΤΕ θα έπρεπε να λάβει τις οριστικές του αποφάσεις, για το αν θα προχωρούσε στην εξαγορά του 18% που κατείχε η νορβηγική Telenor στην Cosmote. Αξίζει να σημειωθεί, ότι η Telenor για τη συμμετοχή της στην θυγατρική του ΟΤΕ είχε καταβάλει 26 δισ. δρχ. και αν αποχωρούσε, θα εισέπραττε περίπου 220 δισ. δρχ.

Ο ΟΤΕ την τελευταία διετία, μεταξύ άλλων, πέτυχε την εξισορρόπηση των τιμολογίων, τη μείωση του προσωπικού, την καλή οικονομική κατάσταση στην οποία βρέθηκε εξαιτίας του χαμηλού δανεισμού, καθώς και την συμπεριφορά της μετοχής του η οποία σημείωσε αύξηση κατά 15% το 2001, τη στιγμή που ο δείκτης ΧΑΑ υποχώρησε κατά 23,5%.

Η ΟΤΕnet θα αποκτήσει το 80% θυγατρικής της Sanyo

Σε συμφωνία για την απόκτηση του ελέγχου της Southgate Communications Hellas ΑΕ, θυγατρικής του ομίλου Sanyo είχε προχωρήσει η εταιρεία,

Συγκεκριμένα η ΟΤΕnet, απόκτησε το 80% του μετοχικού κεφαλαίου της Southgate Communications Hellas, ενώ η Sanyo Hellas Συμμετοχική ΑΕΒΕ συμμετείχε με ποσοστό 20%.

Η απόφαση της ΟΤΕnet να επενδύσει στην υπηρεσία «φωνής», χρησιμοποιώντας το πρωτόκολλο του Διαδικτύου (VoIP) για εταιρικούς χρήστες (μικρομεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις), εντάχθηκε στο πλαίσιο της στρατηγικής του ομίλου ΟΤΕ. Το πελατολόγιο της Southgate Communications Hellas περιλάμβανε πάνω από 900 εταιρείες, μεταξύ των οποίων πολλές ελληνικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις, αλλά και πολυεθνικές.

Δύο νέες συμφωνίες διασύνδεσης υπέγραψε ο ΟΤΕ

Δύο ακόμα συμφωνίες διασύνδεσης υπέγραψε ο ΟΤΕ με εναλλακτικούς τηλεπικοινωνιακούς φορείς, τις εταιρείες Algonet Τηλεπικοινωνίες Α.Ε. και Intracconnect Α.Ε., οι οποίες είχαν λάβει ειδική άδεια παροχής υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας με κωδικό επιλογής φορέα από την Ε.Ε.Τ.Τ.



Η διασύνδεση του δικτύου ΟΤΕ με το δίκτυο της Algonet Τηλεπικοινωνίες Α.Ε. προβλεπόταν ότι θα πραγματοποιηθεί σε έξι περιοχές (Αθήνα, Δυτική Ελλάδα, Πάτρα, Ηράκλειο, Θεσσαλονίκη, Καβάλα). Με την εταιρεία Algonet Τηλεπικοινωνίες Α.Ε. υπεγράφη επίσης συμφωνία για την παροχή πρόσβασης σε αδεσμοποιημένους τοπικούς βρόχους.

Επίσης, η συμφωνία διασύνδεσης με την εταιρεία Intracconnect Α.Ε., υπεγράφη μεταξύ του κ. Ν. Μανασή, και του προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου της Intracconnect Α.Ε. Λεωνίδα Πανταζάκου. Η διασύνδεση πραγματοποιήθηκε αρχικά στις περιοχές της Αθήνας, Νησιών Αιγαίου, Κρήτης και Θεσσαλονίκης. Υπενθυμίζεται, ότι με την ίδια εταιρεία ο ΟΤΕ είχε προχωρήσει σε υπογραφή συμφωνίας για την πρόσβαση σε αδεσμοποιημένους τοπικούς βρόχους.

Πρωθείται η δημιουργία βαλκανικού δικτυακού άξονα

Το σχέδιο δημιουργίας βαλκανικού δικτυακού άξονα με κύριο κόμβο τη Θεσσαλονίκη για τη διεθνή κίνηση (τηλεφωνία, δεδομένα, Ιντερνετ), παρουσιάστηκε στο διοικητικό συμβούλιο του ΟΤΕ. Στο πλαίσιο αυτό και σε συνεργασία με την ΟΤΕ Globe εξετάστηκε η κάλυψη των αναγκών σε διεθνείς χωρητικότητες.

Αποφασίστηκε η επέκταση του συστήματος ηλεκτρονικών προμηθειών και δημοπρασιών της CosmoOne για την προμήθεια υλικών, λογισμικού και υπηρεσιών και στα τεχνικά έργα του ΟΤΕ. Πρόκειται, σύμφωνα με την ίδια ανακοίνωση, για ένα σημαντικό βήμα καθώς θα εξασφαλιστούν οικονομίες για τον ΟΤΕ σε έναν ευρύτατο τομέα πανελλαδικά. Η διενέργεια ηλεκτρονικών δημοπρασιών των έργων θα ξεκινήσει σταδιακά μετά από συνεννόηση με το Τεχνικό Επαγγελματικό Επιμελητήριο και τις εργοληπτικές επαγγελματικές ενώσεις.

Τέλος, με στόχο την καλύτερη δυνατή εκμετάλλευση των δύο αδειών του ΟΤΕ για τη λειτουργία Δικτύου Σταθερής Ασύρματης Πρόσβασης στις ζώνες ραδιοσυχνοτήτων 3,5 GHz και 25GHz, το δ.σ. του ΟΤΕ, αποφάσισε τη μεταβίβαση στην Cosmote της άδειας λειτουργίας στη ζώνη των 25GHz και παράλληλα τη διατήρηση από τον ΟΤΕ της άδειας των 3,5 GHz. Το τίμημα για τη μεταβίβαση της άδειας προέκυψε μετά τον υπολογισμό και κάποιων υπεραξιών, προκειμένου να διαφυλαχθούν τα συμφέροντα των μετοχών της μητρικής ΟΤΕ.

Απέσπασε το βραβείο «Δέσμευση στην Επιχειρηματική Αριστεία»

Με το βραβείο «Δέσμευση στην Επιχειρηματική Αριστεία», που απονέμεται για πρώτη φορά στην Ελλάδα το 2000, από την Ελληνική Εταιρεία Διοικήσεως Επιχειρήσεων (Ε.Ε.Δ.Ε.), τιμήθηκε ο ΟΤΕ. Το πιστοποιητικό αυτό, απονέμεται σε επιχειρήσεις που εκπλήρωσαν με επιτυχία όλα τα κριτήρια του προγράμματος του Ευρωπαϊκού Ιδρύματος Διαχείρισης Ποιότητας (European Foundation for Quality Management- E.F.Q.M.), εκπρόσωπος του οποίου στην Ελλάδα είναι η Ε.Ε.Δ.Ε.



Ο ΟΤΕ συμμετείχε στην κατηγορία των μεγάλων επιχειρήσεων με τη Γενική Διεύθυνση Περιφερειών. Σε πρώτη φάση επιλέχθηκαν τρεις περιφέρειες (Δυτική Μακεδονία, Θεσσαλία και Ηπειρος) και μετρήθηκε η αποτελεσματικότητά τους σε όλα τα επίπεδα

λειτουργίας. Αξίζει να σημειωθεί ότι, κατά τη διάρκεια της αξιολόγησης, η απόδοση της επιχείρησης εξετάζεται στο σύνολό της, ήτοι : οικονομικά αποτελέσματα, πελάτες, ανθρώπινο δυναμικό και κοινωνικό σύνολο.

Η βράβευση αυτή, όπως ανακοινώθηκε από τον οργανισμό, υπογραμμίζει τη συνεχή δέσμευση του ΟΤΕ για διαρκή βελτίωση των επιχειρησιακών αποτελεσμάτων μέσω τεκμηριωμένων διαδικασιών που υλοποιούνται με συστηματικό τρόπο.

Υπενθυμίζεται ότι ο ΟΤΕ ήταν μέλος του Ε.Φ.Ο.Μ. από το 2000, ενώ εφάρμοζε και το Ευρωπαϊκό Μοντέλο Επιχειρηματικής Αριστείας, ένα στρατηγικό εργαλείο διοίκησης του ιδρύματος, που δημιουργήθηκε με σκοπό να συμβάλλει στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων.

ΟΤΕ: Αποφασίζει εξαγορά μειοψηφιών Cosmote

Η Εταιρία έλαβε γνώση του δημοσιεύματος και επιφυλάσσεται των νομίμων δικαιωμάτων της. Η εταιρία, πάντοτε συμμορφώνεται πλήρως με το σύνολο των διατάξεων της κεφαλαιαγοράς και της χρηματιστηριακής νομοθεσίας και στα πλαίσια αυτά προβαίνει στις απαραίτητες ανακοινώσεις, όταν και εφόσον αυτό απαιτείται.

Όπως αναφέρθηκε στην Ημερήσια Διάταξη του Διοικητικού Συμβουλίου στις 9/11/2007 περιλαμβάνει:

1. Επικύρωση των πρακτικών της 2793/1-11-2007 συνεδρίασης.
2. Εξαγορά από την ΟΤΕ Α.Ε. των μειοψηφικών μεριδίων της COSMOTE και χρηματοδότηση της εξαγοράς.
3. Σύνταξη του νέου Καταστατικού της Εταιρείας σε ολόκληρο κείμενο, σύμφωνα με την περί τροποποιήσεώς του απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων της 8ης-11-2007.

Ο ΟΤΕ ανακοινώνει ότι σε συνέχεια απόφασης του Δ.Σ. της Ε.Κ., οι εναπομένουσες μετοχές της εταιρίας Cosmote, που δεν είχαν πουληθεί στον ΟΤΕ μέχρι και την 31η Μαρτίου 2008 (τελευταία ημέρα διαπραγμάτευσης), θα είχαν εξαγοραστεί υποχρεωτικά από τον Οργανισμό.

Αρχικά είχε προσφερθεί για την απόκτηση του 33% της θυγατρικής του Cosmote, προκειμένου ο όμιλος να έχει μία μετοχή στα χρηματιστήρια. Το διοικητικό συμβούλιο του ΟΤΕ συζήτησε τους τρόπους χρηματοδότησης του εγχειρήματος και προσέφερε μετρητά με premium 6% σε ό,τι αφορά την τελευταία τιμή κλεισίματος της Cosmote.

Η τιμή ήταν 26,5 ευρώ ανά μετοχή, κάτι που αναμενόταν να ικανοποιήσει τους Έλληνες και ξένους θεσμικούς επενδυτές. Η κίνηση του ΟΤΕ είχε στόχο να δημιουργήσει ένα ελκυστικότερο πακέτο για ΟΤΕ – Cosmote και να ισχυροποιηθεί περισσότερο η μετοχή του ομίλου, ενώ θα αποκτούσε και υπεραξίες.

Σύμφωνα πάντως με τους ειδικούς, η περίπτωση της καταβολής μετρητών για την απόκτηση του ποσοστού της Cosmote είχε ιδιαίτερα υψηλό κόστος για τον όμιλο, καθώς με 26,5 ευρώ ανά μετοχή η εξαγορά των μετοχών απαιτούσε εκταμίευση 2,9 δισ. ευρώ. Ο ΟΤΕ είχε ρευστότητα που ξεπερνούσε το 1 δισ. ευρώ, ενώ αναμενόταν και περίπου 400 εκατ. ευρώ σε μετοχές που κατείχε το κράτος και είχε προγραμματιστεί να δοθούν για την εθελουσία έξοδο.

Ωστόσο είχε κληθεί να λάβει και δάνειο, κάτι που επιβάρυνε σημαντικά τον υφιστάμενο δανεισμό του ΟΤΕ, καθώς ο δανεισμός έφτασε στο 50% των ιδίων κεφαλαίων. Υπενθυμίζεται ότι ο δεύτερος μεγαλύτερος μέτοχος του ΟΤΕ, η MIG, ανακοίνωσε στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς των ΗΠΑ ότι είχε πλέον ποσοστό 15,49% του συνολικού μετοχικού κεφαλαίου.

Στο μεταξύ η Cosmote ανακοίνωσε τα αποτελέσματα του εννεάμηνου, με τα καθαρά κέρδη να ανέρχονται σε 275,9 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση της τάξεως του 1%. Ο κύκλος εργασιών του ομίλου ενισχύθηκε κατά 38,1%, και έφθασε τα 2,25 δισ. ευρώ, ενώ τα EBITDA έφθασαν τα 745,4 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 15,9%, με το αντίστοιχο περιθώριο να διαμορφώνεται στο 33,1%.

Όπως επισημαίνεται σε ανακοίνωση της εταιρείας, η ισχυρή αυτή αύξηση των συνδρομητών οδήγησε στην ταχύτερη του αναμενομένου επίτευξη του ορόσημου των 15 εκατ. συνδρομητών, στόχος που είχε αρχικά τεθεί για το 2009 ενώ πλέον αναμενόταν να επιτευχθεί μέσα στα επόμενα δύο τρίμηνα.

Το γ' τρίμηνο του 2007 τα καθαρά κέρδη του ομίλου μειώθηκαν κατά 15% συγκριτικά με το γ' τρίμηνο του 2006 λόγω σημαντικών συναλλαγματικών διαφορών περίπου 19 εκατ. ευρώ στη Ρουμανία, αλλά και των υψηλότερων αποσβέσεων, ως αποτέλεσμα των αυξημένων επενδύσεων σε Ρουμανία και Βουλγαρία.

Μεταβίβαση του 6,44% της MIG στην Dubai Financial Group

Πραγματοποιήθηκε η μεταβίβαση 53.532.184 μετοχών της Marfin Investment Group (MIG), που αντιστοιχούσε σε 6,44% του μετοχικού κεφαλαίου, στην τιμή των 7 ευρώ ανά μετοχή στην Dubai Financial Group, με βάση την συμφωνία που είχε ανακοινωθεί στις 7/2/2008.

Το 15,5% του ΟΤΕ ελεγχόταν πλέον η Marfin Investment Group, όπου έκανε προσπάθειες για την απόκτηση ποσοστού κοντά στο 20%.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που είχε αποστείλει ο επενδυτικός όμιλος στην αμερικανική Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς στις 6 Νοεμβρίου, είχε ξοδέψει συνολικά 1,84 δισ. ευρώ για την αγορά 75.928.065 μετοχών του ΟΤΕ.

Το μέσο κόστος κτήσης ήταν 24,24 ευρώ ανά μετοχή, ενώ η MIG αγόρασε περίπου το 50% του όγκου συναλλαγών που έκανε η μετοχή μέσα σε μία ημέρα.

Εάν συνυπολογιστούν και ορισμένες πωλήσεις μετοχών του ΟΤΕ που είχε κάνει η MIG, τότε το μέσο κόστος κτήσης ήταν 23,81 ευρώ και το συνολικό κόστος για το 15,49% 1,807 δισ. ευρώ.

Η MIG φέρεται να είχε έτοιμη πρόταση για το μέλλον του ΟΤΕ, η οποία περιλάμβανε κατά βάση τον διαχωρισμό του ομίλου σε τρεις επιχειρησιακές μονάδες, χωρίς να προβλέπεται συγχώνευση δραστηριοτήτων.

Σύμφωνα με το σχέδιο, η κινητή τηλεφωνία (Cosmote) θα παρέμενε αυτόνομη, ενσωματώνοντας και τις δραστηριότητες δικτύου του ΟΤΕ. Η σταθερή τηλεφωνία θα παρέμενε στη μητρική του ΟΤΕ και θα ήταν το κυριότερο αντικείμενο, ενώ όλες οι υπόλοιπες δραστηριότητες θα εντασσόταν σε μια τρίτη επιχειρησιακή μονάδα, η οποία θα λειτουργούσε αυτόνομα αλλά δεν θα αποκοβόταν από τον όμιλο.

MIG: Η αποχώρηση του Dubai Financial Group

Την επιβεβαίωση όσων γράφονται στο Liberal εδώ και καιρό, ότι αυτό που ευνοεί το ξεμπλοκάρισμα πολλαπλών επιχειρηματικών εξελίξεων, είναι η είδηση ότι το Dubai Financial Group πούλησε σε Γερμανούς επενδυτές το 9,6% που κατείχε στη Marfin Investment Group (MIG), μηδενίζοντας το ποσοστό του. Μάλιστα, είχε ενδιαφέρον ότι η μετοχή της MIG ξέσπασε ανοδικά, κλείνοντας με άνοδο 10% και ισχυρό όγκο, με ότι μπορεί να συνεπάγεται αυτό.

Ερήμην της διοίκησης της MIG η πώληση του Dubai

Η πώληση του ποσοστού από το Dubai στο γερμανικό σχήμα, έγινε ερήμην της διοίκησης του ελληνικού ομίλου. Φαίνεται πως οι Γερμανοί έκαναν δουλειές στο Dubai οπότε εκεί έγιναν οι επαφές.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το αραβικό σχήμα Dubai Financial Group εδώ και χρόνια έψαχνε τρόπους απεγκλωβισμού από την επένδυση στη MIG, έχοντας περιορίσει το αρχικό ποσοστό συμμετοχής του.

Το 20% του ΟΤΕ από την MIG έναντι 2,5 δισ. ευρώ εξαγόρασε η Deutsche Telekom. *‘Σε συμφωνία με την MIG για την εξαγορά του ποσοστού της στον ΟΤΕ (20% περίπου) έναντι 2,5 δισ. ευρώ ή 26 ευρώ ανά μετοχή, κατέληξε η Deutsche Telekom. Η DT θέλει να αυξήσει περαιτέρω το μερίδιό της, θετική ανταπόκριση από την κυβέρνηση. Για «μεθοδευμένο παιχνίδι» και σταδιακή εκποίηση του ΟΤΕ, μιλά η Αντιπολίτευση.’*

Σε συμφωνία με την Marfin Investment Group για την εξαγορά του ποσοστού που κατέχει στον ΟΤΕ (20% περίπου) έναντι 2,5 δισ. ευρώ ή 26 ευρώ ανά μετοχή, κατέληξε η Deutsche Telekom.

Η συμφωνία έχει εγκριθεί από το Διοικητικό Συμβούλιο της MIG και το Εκτελεστικό Διοικητικό Συμβούλιο της Deutsche Telekom, τελούσε όμως υπό την αίρεση της εγκρίσεώς της και από το Επιβλέπον Διοικητικό Συμβούλιο της γερμανικής εταιρείας.

Η συναλλαγή αναμενόταν να ολοκληρωθεί το αργότερο μέχρι τις 7 Μαΐου 2008 και τελούσε υπό την αίρεση έγκρισης σχετικού αιτήματος της Deutsche Telekom από τη Διυπουργική Επιτροπή Αποκρατικοποιήσεων.

Το μέσο κόστος κτήσης των μετοχών του ΟΤΕ για την MIG είναι 23,90 ευρώ ανά μετοχή. Το premium έναντι της τιμής κλεισίματος της μετοχής του ΟΤΕ (19,14 ευρώ) ήταν 36%.

Η έναρξη συνομιλιών μεταξύ της γερμανικής εταιρείας και του Ελληνικού Δημοσίου (ελέγχει το 28%) για την επίτευξη συμφωνίας είχε ξεκινήσει.

Η Deutsche Telekom στόχευε να αυξήσει το ποσοστό στον ΟΤΕ και να ενοποιήσει πλήρως την εταιρεία. Η ενοποίηση (μετά το 2009) θα περιελάμβανε καθαρό χρέος ύψους 4,9 δισ. ευρώ, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις του 2008.. Τα ετήσια κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) του ΟΤΕ ήταν περίπου 2,4 δισ. ευρώ, σύμφωνα με τη γερμανική εταιρεία.

Η κυβέρνηση έβλεπε θετικά την εξαγορά από τη Deutsche Telekom του 20% στον ΟΤΕ. Σε ανακοίνωση αναφέρθηκε ότι «η υπό αίρεση συμφωνία που ανακοινώθηκε, αποτελεί μια ευπρόσδεκτη εξέλιξη, η οποία ήταν συμβατή με τη στρατηγική της κυβέρνησης για τον ΟΤΕ. Μένει να συμφωνηθούν μια σειρά από ζητήματα μεταξύ της

ελληνικής κυβέρνησης και της Deutsche Telekom. Οι διαδικασίες ξεκίνησαν μετά την υποβολή σχετικού αιτήματος από τη Deutsche Telekom».

Το 2011 ενεργοποιήθηκε το δεύτερο δικαίωμα πώλησης (put option 2) του 10% των μετοχών ΟΤΕ κυριότητας ελληνικού Δημοσίου, ενώ το υπουργείο Οικονομικών «ανέβασε ρυθμούς» για να καταφέρει να αντλήσει 5 δισ. ευρώ από το πρόγραμμα αποκρατικοποιήσεων και πάνω από 20 δισ. ευρώ έως το 2013.

ΝΕΕΣ ΚΙΝΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Τη χρονιά του 2018, ολοκληρώθηκε η μεταβίβαση του 5% από τη Deutsche Telecom όπου ξεπέρασε τα 284 εκατ. ευρώ το τίμημα, σύμφωνα με το ΤΑΙΠΕΔ. Η μεταβίβαση ολοκληρώθηκε το Μάιο του 2018, μέσω του Χρηματιστηρίου Αθηνών και το ύψος της συναλλαγής διαμορφώθηκε σε 284.051.959,81 ευρώ.

Υπενθυμίζεται ότι στις 20 Μαρτίου η Deutsche Telekom άσκησε το δικαίωμα πρώτης άρνησης για την απόκτηση 24.507.520 κοινών ονομαστικών μετοχών του ΟΤΕ, όπως προβλέπεται σχετικά στην συμφωνία μετόχων μεταξύ του Δημοσίου και της εταιρείας, στην οποία προσχώρησε και το ΤΑΙΠΕΔ.

Την ίδια περίοδο, η είδηση ότι ο ΟΤΕ ενώνει τις δυνάμεις του (πιθανότατα) με την Intralot για να διεκδικήσουν μια θέση στην επόμενη ημέρα του διαδικτυακού στοιχήματος στην Ελλάδα, δεν έπεσε ως κεραυνός εν αιθρία. Για όσους παρακολουθούν τις γενικές συνελεύσεις των μεγάλων οργανισμών, η πραγματικότητα είναι την είχε ήδη προαναγγείλει ο CEO του ΟΤΕ, Μιχάλης Τσαμάζ. Το εντυπωσιακό είναι ο manager του μεγαλύτερου τηλεπικοινωνιακού οργανισμού της χώρας, αφού κατάφερε να τακτοποιήσει τα του οίκου του, έχει βαλθεί να ανοιχτεί σε οποιονδήποτε συγγενικό και μη τομέα δραστηριότητας για να κάνει την εταιρεία του ακόμη μεγαλύτερη. Και το έχει καταφέρει. Ο τελευταίος σταθμός είναι το στοίχημα, που μετασχηματίζεται και μετά από μια επταετία ασαφούς μεταβατικότητας, περνά σε μια φάση νομιμότητας. Και ο κύριος Τσαμάζ δεν έχασε την ευκαιρία...

Ο ίδιος το είχε πρακτικά ανακοινώσει, όταν έφερνε στη γενική συνέλευση του ΟΤΕ την αλλαγή του καταστατικού του οργανισμού, προσθέτοντας στις δραστηριότητές και τη διενέργεια τυχερών παιχνιδιών. Έλεγε τότε: «Ο ΟΤΕ διαθέτει πολυάριθμο πελατολόγιο σε όλους τους τομείς της Ελληνικής Οικονομίας που εξυπηρετούνται από υπηρεσίες του οργανισμού, οι οποίες γίνονται ψηφιακές. Ήδη πολλές εργασίες λειτουργούν μέσω ευρυζωνικότητας στα κινητά τηλέφωνα και στα tablets. Η αγορά των παιγνίων είναι μια αγορά που ενδιαφέρει τον ΟΤΕ και εξετάζεται η αξιοποίηση της στο άμεσο μέλλον».

Ο νέος κανονισμός που τελεί υπό την έγκριση της Επιτροπής Ανταγωνισμού της ΕΕ προβλέπει (μεταξύ άλλων) ότι στο ελληνικό στοίχημα θα μπορούν στο εξής να δραστηριοποιούνται μόνο ελληνικές εταιρείες, ή έστω με έδρα την Ελλάδα. Οι δύο παίκτες δεν θέλουν να χάσουν την ευκαιρία. Μπορεί να μην είναι «παίκτες», αλλά έχουν όλες τις υποδομές και προϋποθέσεις.

Η Intralot, γνώριμη στο χώρο, εφόσον καταλήξει να γίνει ο partner του ΟΤΕ, διασφαλίζει την τεχνογνωσία και το σύνολο των εγγυήσεων που απαιτούνται για το on line betting. Ο ΟΤΕ με κορυφαίο δίκτυο και υποδομές στις ευρυζωνικές υπηρεσίες, αλλά κυρίως με τεράστιο πελατολόγιο. Έτσι και οι δύο συνδυάζουν τα δεδομένα μιας καλής συνεργασίας και προοπτικής επιτυχίας του εγχειρήματος.

Για τον ΟΤΕ, είναι ένα άλμα σε μια νέα δραστηριότητα, άγνωστη μέχρι στιγμής. Δεν είναι όμως η πρώτη φορά που ο οργανισμός, υπό την καθοδήγηση του Μιχάλη Τσαμάζ, κινείται με τόλμη για τη διεύρυνση των δραστηριοτήτων του και μάλιστα σε προσοδοφόρους τομείς. Δεν έχει περάσει πολύς καιρός από την ανακοίνωση της συνεργασίας του με την Protergia του ομίλου Μυτιληναίος για την προώθηση πώλησης πακέτων ρεύματος μέσω του δικτύου του. Έτσι μπήκε στην λεγόμενη αγορά utilities, που συνδυάζει ολοκληρωμένα πακέτα υπηρεσιών για τους καταναλωτές.

Πρόσφατα «έστησε» και την ηλεκτρονική πλατφόρμα Insurance, μέσω της οποίας ο πελάτης μπορεί να βρει την ιδιωτική ασφάλεια που του ταιριάζει, χωρίς να μεσολαβεί ασφαλιστικός πράκτορας. Και μαζί με αυτό, έκανε «άνοιγμα» και στον χώρο των τραπεζικών συναλλαγών με την έκδοση της Cosmote Prepaid Mastercard σε συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα. Μια κάρτα, που όπως θα αποδειχθεί, θα μπορεί στο μέλλον να χρησιμοποιηθεί και από τους παίκτες του στοιχήματος.

Όλες αυτές οι κινήσεις έχουν την απόλυτη έγκριση των «κεντρικών» του γερμανικού ομίλου Deutsche Telekom, ιδιοκτήτη πλέον του ΟΤΕ, ο οποίος αναγνωρίζει στον Μιχάλη Τσαμάζ, τον άνθρωπο που μεταμόρφωσε σε πρωταγωνιστή τον άλλοτε «θνήσκοντα» όμιλο τηλεπικοινωνιών του ελληνικού δημοσίου.

Πράγματι, όταν ο Τσαμάζ, μεταπηδούσε από την Cosmote (βραχίονα κινητής τηλεφωνίας του ΟΤΕ, τότε) στο τιμόνι του οργανισμού, ο ΟΤΕ ήταν «φορτωμένος» με δάνεια 4,5 δις. και βρισκόταν σε καθοδική πορεία, με τους συνδρομητές σταθερής τηλεφωνίας να αποχωρούν κατά χιλιάδες, προς τους εναλλακτικούς παρόχους. Και η συνδρομητική τηλεόραση του ComexxTV βρισκόταν στα σπάργανα έχοντας να αντιμετωπίσει τον κολοσσό της Nova. Σήμερα τα δάνεια βρίσκονται στο επίπεδο των 500 εκατ. ευρώ, ενώ ο οργανισμός, με εξαιρετική ευρωστία, έχει ολοκληρώσει ένα επενδυτικό πρόγραμμα του 1,2 δις. ευρώ πέρυσι, και ήδη έχει ριχτεί στη μάχη για την επόμενη πενταετία με ένα αντίστοιχο βεληνεκούς επενδυτικό πρόγραμμα, και στόχο των παραμείνει ηγέτης στα telecoms και τον ψηφιακό μετασχηματισμό της Ελλάδας.

Για τη διοίκηση Τσαμάζ, κλειδιά για τη μεταμόρφωση αυτή ήταν η πώληση των θυγατρικών, που επέτρεψε σε πρώτη φάση τη μείωση του δανεισμού και το ευρύ πρόγραμμα εθελουσίας εξόδου. Κυρίως, όμως ήταν η δημιουργία νέων πηγών εσόδων. Το «πείραμα» της CosmoteTV αποδεικνύει ακριβώς αυτό. Μέσα σε λίγα χρόνια ο ΟΤΕ κατάφερε να γίνει ο ηγέτης στον χώρο, φέρνοντας σε δεύτερη μοίρα το άλλοτε αντίπαλο δέος της NOVA, και αφήνοντας τους δυο άλλους μεγάλους ανταγωνιστές, τη Vodafone και τη Wind να ασχολούνται με την εξαγορά της Forthnet, προτού τελικά καταλήξουν στις δικές τους συνδρομητικές πλατφόρμες. Έτσι κέρδισε χρόνο, πελατολόγιο, και κυρίως ρευστό από τους περίπου 500.000 συνδρομητές που έχει η CosmoteTV. Διόλου τυχαίο, ότι τα τελευταία δυο χρόνια το έγκυρο βρετανικό GTB Power περιλαμβάνει τον Μιχάλη Τσαμάζ στη λίστα των 100 ισχυρότερων προσώπων στο χώρο των telecoms.

Τα γιγάντια πιάτα του ΟΤΕ που συνέδεαν για δεκαετίες τρεις ηπείρους

Τα τεράστια δορυφορικά πιάτα που πολλοί από εμάς έχουμε δει σε ταινίες του Χόλιγουντ, μέσα σε αχανείς εκτάσεις να κοιτούν προς το άπειρο του διαστήματος πάντα ιντριγκάρουν αυτούς που είναι θιασώτες των τηλεπικοινωνιών και ας μην είναι... με άλλους γαλαξίες. Αυτές οι τεράστιες κατασκευές προκαλούν δέος με το μέγεθός τους αλλά κυρίως με το άγνωστο που φέρουν από πίσω. Ορατό με το γυμνό μάτι είναι μόνο ένα γιγάντιο δορυφορικό πιάτο. Η σημασία τους ωστόσο και η δουλειά που

κάνουν χωρίς να το καταλαβαίνουμε είναι συγκλονιστική για την επικοινωνία των ανθρώπων.

Τα τρία τεράστια δορυφορικά πιάτα του ΟΤΕ είναι ορατά ακόμα και από την Εθνική Οδό Αθηνών-Λαμίας και τραβούν αμέσως τα βλέμματα. Και δεν είμαστε σε κάποια έρημο των ΗΠΑ και σε σταθμό της NASA. Αλλά στην Σκάρφεια της Φωκίδας. Μεταξύ Καμμένων Βούρλων και Θερμοπυλών. Στο Κέντρο Δορυφορικών Επικοινωνιών «Θερμοπύλαι» του ΟΤΕ όπου τα πάντα είναι τεράστια και άκρως εντυπωσιακά.

Όταν μπαίνεις σε έναν χώρο από τον οποίο περνούσαν για χρόνια όλες οι επικοινωνίες από και προς Ασία και Αμερική, όπως μας ενημέρωσε ο προϊστάμενος και των δύο Κέντρων Δορυφορικών Επικοινωνιών του ΟΤΕ στις Θερμοπύλες και στη Νεμέα, Γιώργος Ήλκος, είναι σα να κάνεις μία βουτιά στο παρελθόν σ' έναν από τους πιο σημαντικούς τόπους, όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και παγκοσμίως.

Το ακαδημαϊκό μέλλον του σταθμού εδάφους

Όπως έχει γίνει γνωστό και από τον ΟΤΕ παραχωρήθηκε στην ακαδημαϊκή κοινότητα μία εκ των κεραιών στο Κέντρο Δορυφορικών Επικοινωνιών στις Θερμοπύλες για τη δημιουργία του πρώτου ραδιοηλεσκόπιου διεθνών προδιαγραφών στην Ελλάδα.

«Οι κεραιές αυτή τη στιγμή είναι σε stand by mode και θα χρησιμοποιηθούν από το Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο και το Τμήμα Ηλεκτρονικών Μηχανικών Τ.Ε. του ΤΕΙ Στερεάς Ελλάδας. Η κεραία, διαμέτρου 30 μέτρων, θα μετασχηματιστεί στο πρώτο ραδιοηλεσκόπιο διεθνών προδιαγραφών στην Ελλάδα, για τη λήψη ραδιοσημάτων από το σύμπαν», αναφέρει με ενθουσιασμό ο κ. Ήλκος επισημαίνοντας ότι «είναι μοναδικό επίτευγμα για την Ελλάδα αλλά και την Ευρώπη».

Όπως αναφέρουν οι εκπρόσωποι της ακαδημαϊκής κοινότητας «θα αποκτήσουμε την απαραίτητη υποδομή για έρευνα και για την εκπαίδευση φοιτητών και μαθητών, για τη μελέτη της σεισμογενούς περιοχής της Ελλάδας και για την ανάπτυξη νέων πεδίων εφαρμογών στην RF-τεχνολογία και την ελληνική βιομηχανία. Το ευρύ κοινό, θα γνωρίσει την πανέμορφη αθέατη πλευρά του σύμπαντος, που δεν μπορούμε να δούμε με τα μάτια. Προσδοκούμε επιπρόσθετως, στη δημιουργία εξειδικευμένου ανθρώπινου δυναμικού που θα ανακαλύπτει και θα καινοτομεί, για την πρόοδο της Ελλάδας».

Μάλιστα ο Γιώργος Ήλκος ανέφερε ότι το σύνολο των εξόδων λειτουργίας της υποδομής θα καλυφθεί από τον Όμιλο ΟΤΕ.

Αλλαγές στη διοικητική ομάδα του ομίλου ΟΤΕ

Νέος Chief Customer Operations Officer του ομίλου ΟΤΕ αναλαμβάνει ο κ. Αθανάσιος Στράτος και Chief Marketing Officer Consumer Segment ο κ. Παναγιώτης Γαβριηλίδης.

Ο Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών της Ελλάδος Α.Ε. («ΟΤΕ Α.Ε.» ή «Εταιρεία») σε συνέχεια της ανάληψης των νέων καθηκόντων του κ. Κωνσταντίνου Νεμπή ως Προέδρου του Συμβουλίου Διεύθυνσης (Management Board) και Διευθύνοντος Συμβούλου στην Hrvatski Telekom d.d. από 01/04/2019, πραγματοποιήθηκαν οι ακόλουθες αλλαγές στη Διοικητική Ομάδα του Ομίλου ΟΤΕ, με ισχύ από 01/01/2019:

- Ο κ. Αθανάσιος Στράτος, Executive Director Customer Services Fixed & Mobile, προάγεται σε Chief Customer Operations Officer Ομίλου ΟΤΕ. Στο νέο του ρόλο, ο κ. Στράτος θα επικεντρωθεί στην εφαρμογή ενός ενιαίου μοντέλου

εξυπηρέτησης και προώθησης καταναλωτικών προϊόντων, ευθυγραμμίζοντας όλες τις εμπορικές λειτουργίες και ενδυναμώνοντας την ψηφιακή εμπειρία, με στόχο την ενίσχυση της αξίας και της εξυπηρέτησης του πελάτη.

- Ο κ. Παναγιώτης Γαβριηλίδης, Consumer Marketing Director του Ομίλου ΟΤΕ, προάγεται σε Chief Marketing Officer Consumer Segment Ομίλου ΟΤΕ. Στο νέο του ρόλο, ο κ. Γαβριηλίδης θα επικεντρωθεί στην ανάπτυξη των επιδόσεων της εταιρείας στον τομέα των Οικιακών Πελάτων και στην παροχή ολοκληρωμένης εμπειρίας στον πελάτη μέσω του brand, της σύγκλισης σταθερής και κινητής και της ψηφιακοποίησης.
- Ο κ. Κώστας Νεμπής θα παραμείνει μέλος της Διοικητικής Ομάδας του Ομίλου ΟΤΕ μέχρι τις 31/3/2019, ως Chief Officer – Advisor to the CEO on Commercial Issues, ώστε να διασφαλιστεί η ομαλή μετάβαση.

Μέρισμα 0,46 ευρώ ανά μετοχή θα δώσει ο ΟΤΕ

Επενδύσεις ύψους 850 εκατ. ευρώ για το τρέχον έτος και μέρισμα 0,46 ευρώ ανά μετοχή έδωσε ο ΟΤΕ, προβλέποντας συνέχιση της σταδιακής ανάκαμψης της ελληνικής οικονομίας και κατά 2018.

Είναι δύο από τα βασικότερα στοιχεία που περιλαμβάνονται στα οικονομικά αποτελέσματα κατά το τέταρτο τρίμηνο του 2018, τα οποία έδωσε ο όμιλος χθες στη δημοσιότητα. Τον περασμένο μήνα, ολοκληρώθηκε η πώληση της Telekom Albania, με τίμημα 50 εκατ. ευρώ, το οποίο θα καταβληθεί μέσα στον Απρίλιο.

Τα καθαρά κέρδη για ολόκληρη την περασμένη χρονιά διαμορφώθηκαν στα 281 εκατ. ευρώ και ήταν αυξημένα κατά 34,8% σε σχέση με το 2017, ενώ το προσαρμοσμένο EBITDA παρουσίασε αύξηση κατά 4%.

Οι θετικές επιδόσεις, που στηρίχθηκαν κυρίως στα έσοδα από την ελληνική αγορά και αποδίδονται στην ανάπτυξη των ευρυζωνικών υπηρεσιών και τη μεταφορά δεδομένων, προβλέπεται να διατηρηθούν και το 2019 που αναμένεται να κλείσει με ελεύθερες ταμειακές ροές οι οποίες θα αγγίξουν τα 450 εκατ. ευρώ.

Βαρίδι αποδεικνύεται η αγορά της Ρουμανίας, όπου τα έσοδα την περασμένη χρονιά μειώθηκαν κατά 9% και γίνονται προσπάθειες ανάκαμψης. Το τελευταίο τρίμηνο του 2018, ο ΟΤΕ κατέγραψε 39 χιλιάδες νέες συνδέσεις ευρυζωνικών υπηρεσιών, ανεβάζοντας τους συνδρομητές του σε 1,89 εκατ.

Οι υπηρεσίες υψηλών ταχυτήτων οπτικής ίνας εξυπηρετούν 531 χιλιάδες συνδρομητές, που αντιπροσωπεύουν το 28% των πελατών του. Από αυτούς, στο τέλος της περασμένης χρονιάς, το 52% είχε ενταχθεί σε προγράμματα με ταχύτητες των 50 Mbps ή και μεγαλύτερες, έναντι 30% το 2017.

Στις 31 Δεκεμβρίου 2018, ο συνολικός αριθμός των συνδρομητών COSMOTE TV ανήλθε σε 542 χιλιάδες, παρουσιάζοντας αύξηση 3,3% σε ετήσια βάση, ενώ αναμένονται καλύτερες επιδόσεις μετά την εξασφάλιση αγώνων της βρετανικής Premier League.

«Επενδύουμε σε νέες ευκαιρίες ανάπτυξης στην Ελλάδα, που θα ενισχύσουν τις επιδόσεις μας σε επίπεδο έτους», σχολίασε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου, Μιχάλης Τσαμάζ, που προέβλεψε ενίσχυση της κερδοφορίας για το 2019.

Ο όμιλος ΟΤΕ καθορίζει τις επενδύσεις της Deutsche Telekom

Η παρουσίαση των πλάνων και του σχεδιασμού της Deutsche Telekom στο Mobile World Congress είχε και έντονο ελληνικό στοιχείο, καθώς δεν ήταν λίγες οι αναφορές της Claudia Nemat στη χώρα μας, η οποία χρησιμοποιήθηκε σαν σημείο αναφοράς σε όλες τις εξελίξεις του γερμανικού κολοσσού σε ό,τι αφορά το 5G και την ασφάλεια των δεδομένων.

Όπως είπε η Claudia Nemat, η Ελλάδα θα είναι στις πρώτες χώρες στις οποίες θα γίνει εγκατάσταση κεραιών 5G και θα αναπτυχθεί το δίκτυο, μαζί με Γερμανία, Αυστρία, Ουγγαρία, Πολωνία και Ολλανδία. Ερωτώμενη για το πότε θα ξεκινήσει όλο το project, το χρονοδιάγραμμα τοποθετήθηκε για τις αρχές του 2020, όταν και θα τελειώσει ο διαγωνισμός των συχνοτήτων.



Όμως, η Ελλάδα είχε ξεχωριστό λόγο και στο θέμα της ασφάλειας των δεδομένων, καθώς από την μεριά της Deutsche Telekom η ασφάλεια των δεδομένων των χρηστών είναι πρωταρχικής σημασίας, κάτι που κυριαρχεί σε όλες τις συζητήσεις και τις παρουσιάσεις. Η Deutsche Telekom ανακοίνωσε πως τα προσωπικά δεδομένα των χρηστών κάθε χώρας θα παραμένουν στην χώρα τους και δεν θα γίνονται προϊόν συναλλαγής και επεξεργασίας από τους

οργανισμούς άλλων χωρών, ακόμα και αν είναι στο δίκτυο συνεργαζόμενων εταιρειών της, ενώ εξήρε την συνεργασία και την ανταλλαγή τεχνογνωσίας με τον ΟΤΕ και τα τμήματά του.

Πιο συγκεκριμένα η Claudia Nemat, αναφέρθηκε στην ανταλλαγή τεχνολογίας της γερμανικής εταιρείας με τον ΟΤΕ, η δουλειά του οποίου πάνω σε αλγόριθμους αναγνώρισης προτύπων και τεχνητής νοημοσύνης είναι «εξαιρετική», όπως την χαρακτήρισε η ίδια, ενώ σε συζητήσεις μετά την λήξη της παρουσίασης, μας ενημέρωσε πως ο γερμανικός κολοσσός χρησιμοποιεί τους ελληνικούς αλγόριθμους που κατασκεύασε ο ΟΤΕ στα 5G συστήματά του.

Παράλληλα, εξήρε το επίπεδο συνεργασίας με την ελληνική εταιρεία, την οποία χαρακτήρισε πρότυπο συνεργασίας για όλο τον όμιλο της Deutsche Telekom.

Sales Excellence Awards 2019

Τα 21 βραβεία που απέσπασε ο Όμιλος ΟΤΕ στα Sales Excellence Awards 2019, προφανώς δεν ήρθαν τυχαία.

Η άριστη εμπειρία πελάτη, η δημιουργία ανάπτυξης -αυτό που λέμε growth mindset- και η έμφαση στην digital first φιλοσοφία μας, είναι οι βασικοί πυλώνες της στρατηγικής

μας και στον τομέα των πωλήσεων και του customer care. Στο πλαίσιο αυτό, προτεραιότητα στον Όμιλο ΟΤΕ είναι να προσφέρει στον πελάτη άριστη εμπειρία σε όλα τα σημεία επαφής μαζί του, από το τηλέφωνο, τις digital πλατφόρμες, το κατάστημα, το e-shop.

Με digital εργαλεία, αλλά και ανθρώπινο χαρακτήρα. Δίνει καθημερινά έμφαση στην ποιοτική εξυπηρέτηση, στην αυτοματοποίηση και στην απλούστευση των διαδικασιών πώλησης. Στόχος είναι το ταξίδι του πελάτη να είναι μία ευχάριστη και απρόσκοπτη εμπειρία. Να νιώθει ότι είναι μοναδικός. Παράλληλα, ενισχύεται συνεχώς το προϊόντικό πορτφόλιο, αξιοποιούνται τα big data και το contextual intelligence για να προβλέψουμε τις ανάγκες των πελατών και να προταθούν λύσεις που τους ταιριάζουν καλύτερα. Με αυτή τη στρατηγική σημειώνονται απανωτές επιτυχίες στον τομέα των πωλήσεων.

Καθοριστικός παράγοντας για τις δυναμικές επιδόσεις του Ομίλου ΟΤΕ όλα αυτά τα χρόνια είναι οι άνθρωποί του. Γι' αυτό και επενδύουμε στην πρώτη γραμμή, για να μπορούν οι άνθρωποι του να προσφέρουν στον πελάτη άριστη εξυπηρέτηση. Εκπαιδεύουν τους ανθρώπους τους σε νέες τεχνολογίες, ενισχύουν τις γνώσεις και τις δεξιότητες τους, ακολουθούν τις διεθνείς τάσεις και αλλάζουν συνεχώς.

Η πορεία μέχρι τώρα, επιβεβαιώνει την εξαιρετική δουλειά και το πάθος των ανθρώπων. Παράλληλα, επενδύουν και σε υποδομές. Ανακαινίζουν τα κτίρια, δημιουργούν σύγχρονα contact centers (όπως το πλήρως ανακαινισμένο κτίριο της COSMOTE e-value στον Κεραμεικό) για να εξασφαλίσουν το καλύτερο περιβάλλον εργασίας.

Σε ότι αφορά στο δίκτυο καταστημάτων, αναβαθμίζουν την εικόνα των καταστημάτων σε όλα τα επίπεδα, δημιουργώντας το κατάστημα του αύριο. Προχωράνε ταχύτατα στην ψηφιοποίηση και απλοποίηση των υπηρεσιών. Επενδύουν στην εκπαίδευση των πωλητών, μέσω εκπαιδευτικών προγραμμάτων αίθουσας, e-learning, on the job trainings, προγραμμάτων πιστοποίησης γνώσεων υπηρεσιών, αλλά και υπηρεσιών συνεργαζόμενων κατασκευαστών.

Διαθέτουν τους πιο εξειδικευμένους συμβούλους τεχνολογίας, τους tech experts. Εισάγουν καινοτόμες πρακτικές, όπως τεχνολογίες Virtual & Augmented Reality, digital kiosks & αξιοποίηση social media. Τέλος, βελτιώνουν τα συστήματα παραγγελιοληψίας και υλοποιούμε custo-mized υπηρεσίες εξυπηρέτησης, όπως την εξυπηρέτηση πελατών στη νοηματική.

Οι τηλεφωνικές πωλήσεις, δίνουν τη δυνατότητα στόχευσης συγκεκριμένου κοινού με προσωποποιημένες λύσεις, αλλά και προώθησης συγκεκριμένων προϊόντων ανάλογα με τους εταιρικούς στόχους. Επιπλέον, επιτυγχάνεται άμεσο λανσάρισμα προϊόντων και υπηρεσιών σε πανελλαδικό επίπεδο με ενιαίο τρόπο προσέγγισης των καταναλωτών και ταυτόχρονα υπάρχει η δυνατότητα άμεσης εξυπηρέτησης και πώλησης προϊόντων χωρίς να χρειαστεί ο πελάτης να μετακινηθεί από το σπίτι του. Τέλος, υπάρχει η δυνατότητα άντλησης πρωτογενούς πληροφορίας από τους πελάτες και άμεση ανατροφοδότηση προς τα υπόλοιπα τμήματα της εταιρείας με στόχο την βελτιστοποίηση προϊόντων, υπηρεσιών και εξυπηρέτησης των πελατών.

Λόγω του ψηφιακού περιβάλλοντος, οι καταναλωτές σήμερα είναι καλύτερα ενημερωμένοι και με υψηλότερες απαιτήσεις. Πριν επισκεφτούν κάποιο κατάστημα, πολύ συχνά έχουν κάνει έρευνα αγοράς στο διαδίκτυο ή έχουν επικοινωνήσει με το call center σχετικά. Οι πελάτες, λοιπόν, αλλάζουν. Στα καταστήματά, η εξυπηρέτηση και οι πωλήσεις με τη χρήση νέων τεχνολογιών κερδίζουν συνεχώς έδαφος.

Τα καταστήματα είναι πιο σύγχρονα, με έμφαση στη διαδραστικότητα και με πολλά live demo προϊόντα που μπορεί να δοκιμάσει ο πελάτης επιτόπου. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το νέο experiential κατάστημα ΓΕΡΜΑΝΟΣ στην Γλυφάδα, το

οποίο βραβεύτηκε για την καινοτομία του. Πολύ σημαντική είναι και η προσωπική επαφή του πελάτη με τους ανθρώπους στο κατάστημα. Αυτή είναι που θα κάνει τη διαφορά. Ο πωλητής σταδιακά μετατρέπεται σε τηλεπικοινωνιακό σύμβουλο και σύμβουλο τεχνολογίας, που καθοδηγεί και βοηθά τον πελάτη να βρει τη λύση που του ταιριάζει καλύτερα.

Αλλαγές και νέο λειτουργικό μοντέλο για τον ΟΤΕ

Η αναδιοργάνωση είναι απαραίτητη για να ανταποκριθεί η εταιρεία στη νέα ψηφιακή εποχή. Όπως διευκρίνισε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ΟΤΕ, η μεγαλύτερη πρόκληση σήμερα είναι το λεγόμενο *disruption*, δηλαδή η αιφνίδια ριζική αλλαγή που ενισχύεται από την νέα ψηφιακή εποχή. Στο πλαίσιο, αυτό ο όμιλος θα πρέπει να είναι κατάλληλα και εγκαίρως προετοιμασμένος, ώστε να έχει τη δυνατότητα, μέσα από ένα νέο λειτουργικό μοντέλο, να καλύπτει τις ανάγκες του πελάτη πριν από έναν μελλοντικό *disruptor*. Παρά τη σημαντική πρόοδο που έχει σημειώσει ο ΟΤΕ την τελευταία δεκαετία, εξακολουθεί να έχει βαριές δομές, πολύπλοκες διαδικασίες και υψηλά λειτουργικά κόστη για αυτό και χρειάζεται να ανασχεδιαστεί το λειτουργικό του μοντέλου.

Παρότι δεν αναφέρθηκε εκτενώς στο νέο αυτό λειτουργικό μοντέλο που υιοθετεί ο όμιλος, οι δραστηριότητες που δεν είναι αμιγώς τηλεπικοινωνιακές μεταφέρονται σε θυγατρικές εταιρείες. Μεταξύ άλλων θα προωθηθεί και η ανάπτυξη καινοτόμων υπηρεσιών, που επίσης βελτιώνουν έσοδα και αποδόσεις. Να υπενθυμίσουμε ότι ο όμιλος έχει ήδη αναπτύξει υπηρεσίες, όπως το *Cosmote Insurance* στον τομέα των ασφαλειών, το *11888 GIAOLA*, ενώ προετοιμάζεται και για την επέκταση σε νέα πεδία όπως οι υπηρεσίες ηλεκτρονικών πληρωμών, καθώς επίσης και τον διαδικτυακό στοιχηματισμό.

Να σημειωθεί επίσης, ότι κατά την ετήσια γενική συνέλευση των μετόχων πραγματοποιήθηκε παρέμβαση το επενδυτικό κεφάλαιο, *Amber Capital*, προτείνοντας δικής του επιλογής στέλεχος για μέλος του διοικητικού συμβουλίου. Το εν λόγω *fund*, όπως είπε ο επικεφαλής του *Τίζουζέπε ντι Μίνο*, έχει επενδύσει στον ΟΤΕ συνολικά τα τελευταία χρόνια περίπου 130 εκατ. ευρώ, ενώ σήμερα έχει το 2% του συνόλου των μετοχών του. Παρότι μάλιστα είναι θετικό για τις εξελίξεις στη χώρα και τις προοπτικές του ΟΤΕ κι ευχαριστημένος από την διοίκηση, δεν είναι ικανοποιημένο από τον τρόπο που ασκείται η εταιρική διακυβέρνηση της επιχείρησης.

Κατά τη διάρκεια της ετήσιας τακτικής γενικής συνέλευσης μέτοχοι της εταιρείας ενέκριναν την πρόταση της διοίκησης για διανομή κερδών 0,46 ευρώ ανά μετοχή. Το μέρισμα θα είναι υψηλότερο από 0,46 ευρώ, αφού στις ίδιες μετοχές που κατέχει ο όμιλος δεν θα διανεμηθεί μέρισμα. Το ποσό που αντιστοιχεί στις ίδιες μετοχές θα διανεμηθεί αναλογικά στους λοιπούς μετόχους. Η ημερομηνία αποκοπής του μερίσματος θα είναι η Πέμπτη 4 Ιουλίου 2019 και ημερομηνία προσδιορισμού δικαιούχων (*record date*) ήταν η Παρασκευή 5 Ιουλίου 2019. Η ημερομηνία έναρξης καταβολής του μερίσματος ήταν η Τετάρτη 10 Ιουλίου.

Τέλος η επέκταση του ΟΤΕ στο εξωτερικό

Αποκλειστικά εντός των ελληνικών συνόρων αναμένεται να δραστηριοποιείται σύντομα ο ΟΤΕ, καθώς η επέκτασή του στα Βαλκάνια πρόκειται να τερματιστεί με την αποχώρησή του και από τη ρουμανική αγορά.

Στην πώληση των τηλεπικοινωνιακών του δραστηριοτήτων στη Ρουμανία προχωρεί ο ΟΤΕ. Ο τελευταίος, σύμφωνα με δημοσιεύματα ρουμανικών μέσων ενημέρωσης,

προσέλαβε την Barclays ως χρηματοοικονομικό σύμβουλο για την πώληση ή και αναδιάρθρωση των δύο θυγατρικών του εταιρειών Telekom Romania (TR) και Telekom Romania Mobile (TRM).

Η TR προσφέρει επικοινωνίες σταθερού σημείου, όπως σταθερή τηλεφωνία, Internet, συνδρομητική τηλεόραση κ.ά. Ελέγχεται κατά 54,01% από την ΟΤΕ Α.Ε. ενώ το υπόλοιπο 45,99% κατέχει το ρουμανικό δημόσιο. Η TRM προσφέρει στη Ρουμανία υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας και ελέγχεται κατά 70% από την ελληνική Cosmote και κατά 30% από την Telekom Romania. Αμφότερες ωστόσο οι επιχειρήσεις έχουν καταστεί τροχοπέδη στην ανάπτυξη του ομίλου ΟΤΕ και αυτός φέρεται ότι είναι ο βασικός λόγος πίσω από τον οποίο ο τηλεπικοινωνιακός όμιλος επιδιώκει την πώληση ή και την αναδιάρθρωσή τους.

Υπενθυμίζεται ότι οι δύο εταιρείες είχαν βρεθεί πρόσφατα στο στόχαστρο του Βούλγαρου επιχειρηματία Σπας Ρουσέφ. Ο τελευταίος στις αρχές του έτους συμφώνησε στην εξαγορά από τον ΟΤΕ της Telekom Albania αντί 50 εκατ. ευρώ και γνωστοποίησε συζητήσεις με τον ΟΤΕ και για την αγοραπωλησία των περιουσιακών στοιχείων του τελευταίου στη Ρουμανία. Ο ΟΤΕ ωστόσο διέψευσε τότε τις πληροφορίες ότι βρίσκεται σε συζητήσεις με τον Βούλγαρο επιχειρηματία για την πώληση και των περιουσιακών στοιχείων του στη Ρουμανία.

Σύμφωνα με τα οικονομικά στοιχεία, οι δύο ρουμανικές επιχειρήσεις έχουν καταστεί μεγάλο βαρίδι για τον ΟΤΕ. Η TR σύμφωνα με τις οικονομικές καταστάσεις του ΟΤΕ έχει επιφέρει μέσα στα τελευταία τέσσερα χρόνια ζημίες της τάξης των 300 εκατ. ευρώ. Συγκεκριμένα, η εταιρεία το 2015 είχε ζημίες ύψους 50 εκατ. ευρώ, την επόμενη χρονιά ύψους 120 εκατ. ευρώ, το 2017 ύψους 96 εκατ. ευρώ και το 2018 ζημίες ύψους 20 εκατ. ευρώ. Επίσης, οι συσσωρευμένες ζημίες της επιχείρησης εκτιμάται ότι ανέρχονται στο επίπεδο του 1 δισ. ευρώ. Η εταιρεία ζει από τις κεφαλαιακές ενέσεις της μητρικής, οι οποίες γίνονται αποκλειστικά από τον μέτοχο πλειοψηφίας, δηλαδή τον ΟΤΕ.

Η TR αντιμετωπίζει ισχυρό ανταγωνισμό από πολλούς και μικρούς παίκτες, οι οποίοι πολιορκούν τόσο τους παίκτες της σταθερής τηλεφωνίας όσο και της δορυφορικής τηλεόρασης. Πολλοί από τους ανταγωνιστές της TR έχουν αναπτύξει εναέρια δίκτυα, και μάλιστα με κάποια άναρχη μορφή, μέσω καλωδίων που στηρίζονται σε αυτοσχέδιους στύλους ή ακόμη και δένδρα.

Για την TRM δεν υπάρχουν αντίστοιχα οικονομικά στοιχεία. Εκτιμάται ωστόσο ότι είναι και αυτή ζημιογόνος, αν και σε χαμηλότερη ένταση απ' ό,τι η Telekom Romania. Για την TRM, πρόσφατα συμφωνήθηκε η μεταβίβαση του 70% των μετοχών της κυριότητας ελληνικής Cosmote, στην TR αντί ενός ευρώ. Σε αντιστάθμισμα ο ΟΤΕ, μέσω της TR, θα προχωρήσει σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου στην TRM κατά 800 εκατ. ευρώ, με αποκλειστικό στόχο το κεφάλαιο αυτό να αποπληρώσει το ενδοεταιρικό δάνειο της εταιρείας προς τη μητρική της εταιρεία, Cosmote.

Η συναλλαγή αυτή ουσιαστικά καθιστά βασικό μέτοχο της TRM κατά 100% την εταιρεία σταθερής Telekom Romania. Με τον τρόπο αυτό καθίσταται πλέον πιο εύκολη μια πώληση του 54% της TR αλλά και της 100% θυγατρικής του εταιρείας Telekom Romania Mobile.

Συγκεκριμένα, με χρηματοοικονομικό σύμβουλο την εταιρεία Barclays, ο ΟΤΕ επεξεργάζεται σενάρια αποχώρησης και από τη ρουμανική αγορά, στην οποία εισήλθε το 1998. Η πώληση των Telekom Romania (TR) και Telekom Romania Mobile (TRM)

ως πρόθεση, είναι γνωστή εδώ και αρκετό χρονικό διάστημα, ωστόσο, η πρόσληψη συμβούλου οδηγεί στο συμπέρασμα ότι οι συνθήκες έχουν ωριμάσει.

Ο ΟΤΕ στοχεύει να επικεντρωθεί στην ελληνική αγορά, στην οποία υλοποιεί επενδυτικό πρόγραμμα ύψους 2 δισ. έως το 2022, κυρίως σε δίκτυα νέας γενιάς, ενώ παράλληλα επεκτείνεται σε δραστηριότητες όπως είναι οι ασφαλιστικές υπηρεσίες μέσω διαδικτύου (Cosmote Insurance), οι συναλλαγές μέσω διαδικτύου (Cosmote Payments), το ηλεκτρονικό στοίχημα (mobile betting) και οι υπηρεσίες IoT (Internet of Things). Η πορεία των μεγεθών των εταιρειών του στη Ρουμανία είναι πτωτική, ενώ για να αναπτυχθούν περαιτέρω και να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό, απαιτούνται σημαντικές επενδύσεις.

Με βάση τα πιο πρόσφατα στοιχεία (1ο τρίμηνο 2019) οι εταιρείες στη Ρουμανία συνεισφέρουν το 24% των εσόδων του ομίλου ΟΤΕ (το υπόλοιπο 76% προέρχεται από τις εταιρείες στην Ελλάδα) και το 8% του προσαρμοσμένου EBITDA (κέρδη προ φόρων τόκων και αποσβέσεων), ενώ το υπόλοιπο αφορά την εγχώρια δραστηριότητα.

Σήμερα, ο ΟΤΕ ελέγχει το 54,01% της TR, η οποία προσφέρει σταθερή τηλεφωνία, σύνδεση στο διαδίκτυο και συνδρομητική τηλεόραση, ενώ το 45,99% ανήκει στο ρουμανικό δημόσιο. Η TRM είναι εταιρεία κινητής τηλεφωνίας. Μέχρι πρόσφατα το 70% του μετοχικού της κεφαλαίου ανήκε απευθείας στην Cosmote και το 30% στην TR.

Στο πλαίσιο της προετοιμασίας για την έξοδο από τη Ρουμανία, ο ΟΤΕ προχώρησε στη μεταβίβαση του 70% της TRM στην TR και -μέσω της TR- στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της TRM, κατά 800 εκατ. ευρώ, προκειμένου η τελευταία να αποπληρώσει ενδοεταιρικό δάνειο στην πρώην μητρική της, την Cosmote.

Υπενθυμίζεται, ότι μόλις πρόσφατα ο ΟΤΕ ολοκλήρωσε την πώληση της Telekom Albania Sh.A. έναντι συνολικού ποσού 50 εκατ. ευρώ στην Albania Telecom Invest AD.

Είχε προηγηθεί η έξοδος από τα Σκόπια, την Αρμενία, τη Σερβία και την Βουλγαρία, καθώς και η πώληση της εταιρείας του ελληνικού δορυφόρου Hellas Sat στην αραβική εταιρεία Arabsat.

Έτσι, οι εταιρείες στη Ρουμανία είναι οι μοναδικές που διατηρεί ο ΟΤΕ στο εξωτερικό και η πώλησή τους, εφόσον προχωρήσει, θα σημαίνει ότι περιορίζει τη δραστηριότητά του στην Ελλάδα, δίνοντας τέλος στην πολυсуζητημένη επέκτασή του στο εξωτερικό, η οποία ξεκίνησε τη δεκαετία του 1990.

Σημειώνεται, ότι στην περίπτωση της Αλβανίας, το καθαρό ποσό που εισέπραξε ο ΟΤΕ από την πώλησή της Telekom Albania Sh.A., διανεμήθηκε στους μετόχους του ως έκτακτο μέρισμα. Άγνωστο παραμένει εάν θα επαναληφθεί το ίδιο στην περίπτωση που πουληθούν και οι εταιρείες του ΟΤΕ στη Ρουμανία, όπου το ποσό που θα εισπραχθεί θα είναι πολλαπλάσιο αυτού της Αλβανίας. Ήδη, η Telekom Romania διαθέτει δίκτυο τηλεπικοινωνιακών υποδομών με εκτεταμένη κάλυψη οπτικής ίνας μέχρι το σπίτι (Fiber-to-the-Home, FTTH) σε περίπου 2,7 εκατ. νοικοκυριά και επιχειρήσεις και περίπου 90% πληθυσμιακή κάλυψη 4G υπηρεσιών. Επίσης, εξυπηρετεί 2,137 εκατ. γραμμές σταθερής τηλεφωνίας, 1,117 εκατ. συνδρομητές ευρυζωνικών υπηρεσιών, 1,408 εκατ. συνδρομητές τηλεόρασης και 4,646 εκατ. κινητής τηλεφωνίας.

Βάσει των αποτελεσμάτων τριμήνου, τα συνολικά έσοδα από τις δραστηριότητες του ομίλου ΟΤΕ στη Ρουμανία μειώθηκαν 4,4%, φτάνοντας στα 216,6 εκατ. ευρώ. Το προσαρμοσμένο EBITDA στη Ρουμανία, μειώθηκε κατά 20,8% σε 26,2 εκατ. ευρώ.

Με την υπεύθυνη λειτουργία του ο Όμιλος ΟΤΕ συμβάλλει σε έναν κόσμο καλύτερο για όλους

Η βιώσιμη ανάπτυξη είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την επιχειρηματική στρατηγική του Ομίλου ΟΤΕ και διέπει το σύνολο της λειτουργίας του, από τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που αναπτύσσει για τους πελάτες του, μέχρι τις επενδύσεις του σε δίκτυα νέας γενιάς και τεχνολογίες, αλλά και τα κοινωνικά του προγράμματα.

Λειτουργώντας υπεύθυνα και το 2018, ο Όμιλος ΟΤΕ ενίσχυσε τη συνεισφορά του στην οικονομία, την κοινωνία και το περιβάλλον, σε όλες τις αγορές όπου δραστηριοποιείται. Τα ενοποιημένα αποτελέσματα των δράσεων του Ομίλου, καθώς και η συνολική του συνεισφορά στην επίτευξη των Στόχων Βιώσιμης Ανάπτυξης των Ηνωμένων Εθνών, παρουσιάζονται στον Απολογισμό Βιώσιμης Ανάπτυξης του Ομίλου ΟΤΕ 2018.

Ακολουθούν, συνοπτικά, η στρατηγική και οι επιδόσεις του Ομίλου ΟΤΕ το 2018, ανά πυλώνα δράσης:

Υπεύθυνη Επιχειρηματικότητα - Σε όλους τους τομείς επιχειρηματικής δράσης του Ομίλου

Η υπεύθυνη λειτουργία του Ομίλου ΟΤΕ αφορά όλη την αλυσίδα αξίας. Ο Όμιλος έχει αναπτύξει διαδικασίες, πολιτικές και μηχανισμούς για τη διαχείριση όλων των θεμάτων λειτουργίας του, όπως: ανθρώπινα δικαιώματα, εταιρικοί κίνδυνοι, κανονιστική συμμόρφωση, επιχειρησιακή συνέχεια, προμήθειες, ασφάλεια και απόρρητο, εφοδιαστική αλυσίδα κτλ.

Οι υψηλές επιδόσεις του Ομίλου ΟΤΕ σε θέματα βιώσιμης ανάπτυξης, έχουν συμβάλει στην υψηλή του κατάταξη σε έξι διεθνείς δείκτες κοινωνικά υπεύθυνων επενδύσεων, όπως οι FTSE4Good, Vigeo Eiris Best Emerging Markets Performers, ISS-oeekom κ.ά.

Πελάτες - Ψηφιακές υπηρεσίες με αιχμή τα δίκτυα νέας γενιάς

Ως ο μεγαλύτερος επενδυτής στις τηλεπικοινωνίες στην Ελλάδα, ο Όμιλος ΟΤΕ χτίζει τις λεωφόρους της νέας ψηφιακής κοινωνίας και αναβαθμίζει το τεχνολογικό προφίλ της χώρας, με αιχμή του δόρατος το Fiber to the Home και το 5G. Ταυτόχρονα, αναπτύσσει καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες που κάνουν την καθημερινότητα των πελατών του πιο εύκολη και βοηθούν τις επιχειρήσεις να αναπτυχθούν, με βιώσιμο τρόπο.

Με επενδύσεις ύψους €2 δισ. έως το 2022, ο Όμιλος ΟΤΕ έχει στόχο να φέρει το FTTH σε 1 εκατομμύριο νοικοκυριά και επιχειρήσεις στα μεγάλα αστικά κέντρα της Ελλάδας. Το 2018, ο Όμιλος συμμετείχε σε 23 ερευνητικά έργα με οφέλη για την κοινωνία και το περιβάλλον.

Εργαζόμενοι - Έμφαση στην ευελιξία και την ανάπτυξη των ψηφιακών τους δεξιοτήτων

Οι εργαζόμενοι του Ομίλου ΟΤΕ είναι η δύναμη πίσω από τη στρατηγική του. Στόχος του Ομίλου, είναι να τους προσφέρει ένα σύγχρονο και δυναμικό περιβάλλον εργασίας για να εργαστούν και να αναπτυχθούν.

Το 2018, ο Όμιλος ΟΤΕ σχεδίασε ειδικά εκπαιδευτικά προγράμματα και ανέπτυξε νέα μοντέλα εργασίας, που προάγουν την ευελιξία, τις ψηφιακές δεξιότητες και την καινοτομία. Οι συμμετοχές των ανθρώπων του σε εκπαιδευσεις ξεπέρασαν τις 26.500 στη διάρκεια της χρονιάς. Η συμμετοχή των γυναικών σε θέσεις ευθύνης, τη χρονιά που πέρασε έφτασε το 31%.

Κοινωνία: Έμφαση στην ανάπτυξη ψηφιακών δεξιοτήτων για ένα καλύτερο αύριο

Όραμα του Ομίλου ΟΤΕ είναι να συμβάλει σε έναν κόσμο καλύτερο για όλους, χωρίς διακρίσεις και περιορισμούς. Το 2018, ο Όμιλος συνέχισε την κοινωνική συνεισφορά του για την ενίσχυση των ευαίσθητων ομάδων -ειδικότερα δε των παιδιών. Προτεραιότητά του, η ανάπτυξη των ψηφιακών δεξιοτήτων ανθρώπων όλων των ηλικιών, μέσα από εκπαιδευτικές πρωτοβουλίες στον τομέα του STEM και της εκπαιδευτικής ρομποτικής, καθώς και για τη μείωση του ψηφιακού αναλφαριθμητισμού στις μεγαλύτερες ηλικίες.

Επιπλέον, η εταιρεία υλοποιεί πλήθος δράσεων για την ενίσχυση των τοπικών κοινωνιών, της επιχειρηματικότητας, του πολιτισμού και του αθλητισμού – και με την εθελοντική συμμετοχή των εργαζομένων του.

Το 2018 η κοινωνική συνεισφορά του Ομίλου ανήλθε σε περίπου 4 εκατ. ευρώ, ενώ μέσα από τις δράσεις τα προγράμματά του υπολογίζεται ότι ωφελήθηκαν πάνω από 1.εκατ. άτομα. Οι συμμετοχές εργαζομένων σε δράσεις κοινωνικής συνεισφοράς ξεπέρασαν τις 7.200.

Κλιματική Αλλαγή και Περιβάλλον: Νέος στόχος η μείωση της χρήσης πλαστικών μίας χρήσης

Το περιβάλλον έχει κεντρική θέση στη στρατηγική του Ομίλου ΟΤΕ για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη. Βασικοί άξονες της περιβαλλοντικής στρατηγικής του Ομίλου ΟΤΕ, είναι η ελαχιστοποίηση των περιβαλλοντικών του επιπτώσεων σε όλο το εύρος των δραστηριοτήτων του, η ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών που συμβάλλουν στην προστασία του περιβάλλοντος, μέσα από τεχνολογικές λύσεις όπως το Internet of Things (IoT), αλλά και η ευαισθητοποίηση του κοινού.

Το 2018, ο Όμιλος ΟΤΕ συνέχισε τη μείωση (κατά 6%) των άμεσων και έμμεσων εκπομπών αερίων θερμοκηπίου (ΑΦΘ), ενώ εξοικονόμησε 16,9 GWh ενέργειας, αξίας 2,2 εκατ. ευρώ. Παράλληλα, προώθησε προς ανακύκλωση 5.500 τόνους απορριμμάτων, ενώ μέσα από το εκτεταμένο εσωτερικό πρόγραμμα ανακύκλωσης που υλοποιεί -με διαχωρισμό στην πηγή- την περασμένη χρονιά ανακυκλώθηκαν πάνω από 94 τόνοι απορριμμάτων.

Το 2019, ο Όμιλος ΟΤΕ έθεσε ως νέο στόχο τη μείωση της χρήσης των πλαστικών μίας χρήσης, όπως μπουκάλια, ποτήρια, σακούλες, σε κτήρια και καταστήματα. Με την πρωτοβουλία αυτή, το περιβαλλοντικό αποτύπωμα της εταιρείας αναμένεται να μειωθεί κατά 3,7 εκατομμύρια απορρίμματα τον χρόνο.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται η συνολική εικόνα των βασικών στοιχείων Ισολογισμού των ετών 2011 έως 2015. Βάση των συγκεκριμένων ποσών έχει γίνει ο υπολογισμός των αριθμοδεικτών που ακολουθούν.

	ΕΤΟΣ 2011	ΕΤΟΣ 2012	ΕΤΟΣ 2013	ΕΤΟΣ 2014	ΕΤΟΣ 2015
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ					
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΓΙΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	6.407.000.000 €	5.984.700.000 €	5.349.200.000 €	5.310.400.000 €	5.049.900.000 €
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	125.000.000 €	111.400.000 €	97.000.000 €	87.900.000 €	97.200.000 €
ΠΕΛΑΤΕΣ	928.600.000 €	822.800.000 €	720.400.000 €	684.900.000 €	728.600.000 €
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	683.400.000 €	1.161.600.000 €	1.444.300.000 €	1.509.900.000 €	1.322.500.000 €
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΟΣ ΕΝΕΡΓ.	2.303.600.000 €	2.381.300.000 €	2.511.200.000 €	2.493.900.000 €	2.410.300.000 €
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	9.090.600.000 €	8.366.000.000 €	7.860.400.000 €	7.804.300.000 €	7.460.200.000 €
ΠΑΘΗΤΙΚΟ					
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1.757.300.000 €	1.988.800.000 €	2.295.700.000 €	2.498.400.000 €	2.609.200.000 €
ΣΥΝΟΛΟ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡ.	4.832.000.000 €	3.310.100.000 €	3.140.000.000 €	2.871.000.000 €	2.362.100.000 €
ΣΥΝΟΛΟ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡ.	2.501.000.000 €	3.067.100.000 €	2.424.700.000 €	2.434.900.000 €	2.488.900.000 €
ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ	749.600.000 €	784.500.000 €	923.700.000 €	975.100.000 €	1.202.500.000 €
ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	7.333.000.000 €	6.377.200.000 €	5.564.700.000 €	5.305.900.000 €	4.851.000.000 €
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ					
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	5.038.300.000 €	4.330.300.000 €	4.054.100.000 €	3.918.400.000 €	3.902.900.000 €
ΤΟΚΟΙ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ ΚΑΙ ΛΟΙΠΑ	-290.100.000 €	-247.300.000 €	-249.000.000 €	-202.700.000 €	-157.400.000 €
ΟΛΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜ/ΣΕΩΣ	1.652.400.000 €	1.382.900.000 €	1.177.900.000 €	1.385.500.000 €	1.220.500.000 €
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ ΠΡΟ Φ	115.100.000 €	569.300.000 €	314.800.000 €	271.500.000 €	128.700.000 €
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	-3.385.900.000 €	-2.966.700.000 €	-2.918.500.000 €	-2.599.300.000 €	-2.743.100.000 €

Πίνακας [1] Αριθμοδεικτών

Βασικά Στοιχεία Εξέτασης Δεικτών

	2011	2012	2013	2014	2015
Γενικής Ρευστότητας	0,92	0,77	1,03	1,02	0,96
Άμεσης Ρευστότητας	0,87	0,74	0,99	0,98	0,92
ROA	0,55	0,51	0,51	0,50	0,52
ROE	2,86	2,17	1,76	1,56	1,49

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ

Μια υπενθύμιση του όρου «Αποδοτικότητα» είναι ότι πρόκειται για την ικανότητα της επιχείρησης να πραγματοποιεί κέρδη. Ο παρακάτω πίνακας αποτυπώνει την εικόνα της αποδοτικότητας του ομίλου για τα 5 έτη τα οποία εξετάζουμε.



Πίνακας [2] Αριθμοδεικτών

Η αρχική παρατήρηση είναι ότι τα ποσοστά του δείκτη κυμαίνονται σε σταθερό ρυθμό στο 21% με 22%. Φαίνεται να υπάρχει μια εξισορρόπηση μεταξύ των καθαρών κερδών του ομίλου σχεδόν σε όλα τα έτη που εξετάζουμε, οι μεταβολές είναι συν, πλην 1%.

Η μόνη σημαντική διαφοροποίηση φαίνεται το 2013 όπου υπάρχει μια ποσοστιαία μείωση της τάξης του 4% σε σχέση με το προηγούμενο έτος που είναι το 2012. Εξετάζοντας τους λόγους που μπορεί να αποτυπώνεται αυτή η διαφορά και ανατρέχοντας στον Ισολογισμό, παρατηρούμε ότι:

- i. Σχεδόν διπλασιασμός του ποσού εξόφλησης δανείων \diamond αύξηση ταμειακών εκροών.
- ii. Αύξηση καταβολών αποζημιώσεων προσωπικού σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Το έτος 2013 πραγματοποιήθηκε η εθελούσια αποχώρηση εργαζομένων του ομίλου, η οποία όπως είναι λογικό αύξησε τις ταμειακές εκροές. Βάση Ισολογισμού η εν λόγω αύξηση φαίνεται να είναι 32x αυξημένη σε σχέση με αυτές του επόμενου έτους (2014). Αυτή λοιπόν η διαδικασία πρόωρης αποχώρησης φαίνεται να έχει επηρεάσει τη συνολική εικόνα της εταιρίας το έτος 2013.

	Δ. Γενικής Ρευστ.	Δ. Άμεσης Ρευστ.	ROA	ROE
2017	0,88	0,86	0,18	0,49
2018	0,89	0,84	0,73	0,51
2019	0,87	0,83	0,46	0,35

Οικονομικά αποτελέσματα Β' τριμήνου 2019

Με θετικό πρόσημο έκλεισε το Β' τρίμηνο του 2019 για τον όμιλο ΟΤΕ, ο οποίος παρουσίασε τα ενοποιημένα οικονομικά αποτελέσματα της συγκεκριμένης περιόδου.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα του Β' τριμήνου του 2019, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου ΟΤΕ, Μιχάλης Τσαμάζ ανέφερε: «Ο όμιλος ΟΤΕ σημείωσε ένα καλό β' τρίμηνο, σε συνέχεια των θετικών τάσεων που καταγράφονται από την αρχή του έτους. Στην Ελλάδα, τα έσοδα λιανικής αυξήθηκαν τόσο στη σταθερή, όσο και στην κινητή τηλεφωνία, χάρη στην ανάπτυξη των ευρυζωνικών υπηρεσιών, αλλά και της καρτοκινητής.

Αξιοσημείωτη είναι η αύξηση-ρεκόρ των πελατών ευρυζωνικών υπηρεσιών υψηλών ταχυτήτων για ένα ακόμη τρίμηνο, γεγονός που επιβεβαιώνει την ανταπόκριση των καταναλωτών σε ελκυστικές προτάσεις για αναβάθμιση υπηρεσιών. Στην Ρουμανία, όπου η αγορά παρουσιάζει σημάδια ανάκαμψης, καταβάλλουμε προσπάθειες για να ενισχύσουμε τις προϊόντικές προτάσεις και να εξορθολογήσουμε τις δραστηριότητές μας».

Και πρόσθεσε: «Λειτουργώντας σε μία παγκόσμια αγορά που υποστηρίζει την καινοτομία και τον εκσυγχρονισμό και καθώς οι προοπτικές για την ελληνική οικονομία βελτιώνονται, επιταχύνουμε τον μετασχηματισμό μας, αξιοποιώντας τα οφέλη της ψηφιακοποίησης και επανεξετάζοντας το λειτουργικό μας μοντέλο».

SWOT ANALYSIS

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

- Ηγετικός ρόλος στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών
- Υψηλή ποιότητα παραγωγής υπηρεσιών
- Ισχυρό και αναπτυσσόμενο δίκτυο
- Αύξηση 6,1% στις ευρυζωνικές συνδέσεις

Στην 35η θέση μεταξύ των 37 χωρών του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) κατατάσσεται η Ελλάδα, με 66 κινητές ευρυζωνικές συνδέσεις ανά 100 κατοίκους στο τέλος του 2017

Το DSL παραμένει η κυρίαρχη τεχνολογία, με 41% των σταθερών ευρυζωνικών συνδέσεων, αλλά το ποσοστό αυτό υποχωρεί σταδιακά υπέρ των οπτικών ινών (23,3% των συνδέσεων το 2017). Οι υπόλοιπες συνδέσεις (32,5%) είναι καλωδιακές. Στις σταθερές ευρυζωνικές συνδέσεις η Ελλάδα βρέθηκε στην 14η θέση του ΟΟΣΑ το 2017, με 35,4 συνδέσεις ανά 100 κατοίκους, εκ των οποίων σχεδόν όλες (35,3 ανά 100) ήσαν DSL, ενώ μόνο 0,1 ανά 100 μέσω οπτικής ίνας.

ΑΔΥΝΑΜΑ ΣΗΜΕΙΑ

- Μη επαρκής πυκνότητα δικτύου σε πόλεις και πυκνοκατοικημένες, αστικές και μη, περιοχές.
- Υψηλό ποσοστό παγιοποίησης

ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

- **Μετατροπή σε κόμβο μεταφορών, τηλεπικοινωνιών και εμπορίου**

«Η Ελλάδα, λόγω της θέσης της στο χάρτη, μπορεί να μετατραπεί σε κόμβο μεταφορών, τηλεπικοινωνιών και εμπορίου», τόνισε ο υπουργός Ψηφιακής Πολιτικής, Τηλεπικοινωνιών και Ενημέρωσης, Νίκος Παππάς, σημειώνοντας ωστόσο ότι «για να είναι αξιόπιστος ο κόμβος αυτός, πρέπει να έχει ισχυρά και αξιόπιστα δίκτυα τηλεπικοινωνιών».

- **Άνοιγμα σε τρεις νέες αγορές δρομολογεί ο ΟΤΕ**

Σε νέες αγορές-υπηρεσίες εισέρχεται ο ΟΤΕ στο πλαίσιο της προσπάθειάς του να αναπληρώσει τα έσοδα που χάνει από τις παραδοσιακές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες -όπως π.χ. η φωνητική τηλεφωνία-, τα έσοδα των οποίων βαίνουν μειούμενα.

Η πρώτη αγορά στην οποία δραστηριοποιήθηκε, εξελίσσοντας υπηρεσίες που προσφέρει ήδη με τον παραδοσιακό τρόπο, είναι της ασφάλισης μέσω ηλεκτρονικής πλατφόρμας, ενώ εξετάζει την είσοδό του στις ηλεκτρονικές πληρωμές και στα διαδικτυακά παιχνίδια. Όπως είπε μιλώντας στους μετόχους κατά την ετήσια γενική συνέλευση ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του ομίλου ΟΤΕ Μιχάλης Τσαμάζ, «δεν σταματάμε να καινοτομούμε και να διαθέτουμε νέες υπηρεσίες και λύσεις για να καλύψουμε τις ανάγκες των πελατών μας, δημιουργώντας νέες πηγές εσόδων για τον όμιλο. Παρέχουμε τα ψηφιακά εργαλεία που χρειάζονται οι επιχειρήσεις για να αναπτυχθούν και υποστηρίζουμε τον μετασχηματισμό του Δημοσίου με μεγάλα έργα ICT (υπηρεσίες πληροφορικής και επικοινωνιών) που βελτιώνουν την αποτελεσματικότητα και συνεπώς την ποιότητα ζωής των συμπολιτών μας».

- **Χρονιά ανάκαμψης και επενδύσεων για την κινητή τηλεφωνία**

Ο κ. Στεφανόπουλος χαρακτήρισε το 2017 ως «χρονιά ανάκαμψης και ανασύστασης δυνάμεων» για τον κλάδο, καθώς «τα συνολικά έσοδα είχαν, για πρώτη φορά από το 2008, θετικό πρόσημο», ενώ σημείωσε πως η αύξηση των εσόδων κατά 2,9% οφείλεται κυρίως στην ενίσχυση των εσόδων από δεδομένα.

- **Τηλεπικοινωνιακή ανάπτυξη μέσω υπηρεσιών 5G και IoT**

Κατά την ενημέρωση που έκαναν για τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις ο Γιώργος Παππάς, διευθύνων σύμβουλος και πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της Ericsson Ελλάδος και η Μαρία Μπούρα Government & Industry Relations and Innovation, έπειτα από ανάλυση περίπου 200 περιπτώσεων χρήσης 5G στους δέκα διαφορετικούς κλάδους υπό μελέτη, εντοπίστηκαν εννέα διαφορετικά clusters περιπτώσεων χρήσης, τα οποία μπορούν να υλοποιηθούν από τους παρόχους οριζόντια, καλύπτοντας δηλαδή περισσότερους από έναν κλάδους, δημιουργώντας έτσι οικονομίες κλίμακας για τις σημαντικές επενδύσεις που απαιτούνται, βελτιώνοντας το business case υλοποίησης του 5G για βιομηχανική χρήση και ψηφιοποίηση των κλάδων.

Τα συγκεκριμένα clusters αναλύθηκαν κατόπιν ως προς τη δυσκολία υλοποίησής τους και τη δυσκολία της διάθεσής τους στην αγορά. Σύμφωνα με αυτήν τη μελέτη, τα clusters της Αυτοματοποίησης σε Πραγματικό Χρόνο (Real-Time Automation) και των Ενισχυμένων Υπηρεσιών κινούμενης εικόνας -video (Enhanced Video Services), ακολουθούμενα από το cluster υπηρεσιών Παρακολούθησης και Ιχνηλάτησης (Monitoring & Tracking), είναι εκείνα που αναμένεται να έχουν τη μεγαλύτερη συνεισφορά στα δυνητικά έσοδα των παρόχων από υπηρεσίες 5G στην Ελλάδα.

Για να εξασφαλιστούν τα προαναφερόμενα έσοδα, όμως, η έλευση του 5G θα πρέπει να αλλάξει πλήρως τα επιχειρηματικά μοντέλα στις περισσότερες αγορές, συμπεριλαμβανομένων και των τηλεπικοινωνιακών επιχειρήσεων. Οι πάροχοι θα χρειασθεί να κινηθούν πολύ περισσότερο προς την προσφορά υπηρεσιών κατευθείαν προς τους συνδρομητές τους, πέρα από την παροχή δικτύων. Υπηρεσίες όπως το virtual gaming που απαιτούν δίκτυα πολύ χαμηλής καθυστέρησης (ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά του 5G) θα παρέχονται απευθείας από τους παρόχους, για να μπορούν έτσι να ελέγχουν την ποιότητα της υπηρεσίας, εφόσον βεβαίως η εν λόγω βιομηχανία υιοθετήσει αυτή τη λογική.

ΑΠΕΙΛΕΣ

- **Αύξηση δαπανών για τις τηλεπικοινωνίες το 2018**

Αυξημένες κατά 2%, σε σχέση με ένα χρόνο πριν, ήταν το 2018, οι δαπάνες για υπηρεσίες Τηλεπικοινωνιών και για υπηρεσίες συνδρομητικής τηλεόρασης.

Σύμφωνα με έρευνα της IDC, οι παγκόσμιες δαπάνες για υπηρεσίες Telecoms και Pay TV διαμορφώθηκαν στα επίπεδα του \$1,7 δις το 2017, που συνιστούσε αύξηση κατά 1,7% σε σχέση με το 2016, ενώ για το 2018 η αύξηση υπολογιζόταν ότι θα είναι της τάξης του 2% σε ετήσια βάση, με τη διεθνή αγορά να υπερβαίνει το \$1,7 δις

- **Ακριβές είναι οι τηλεπικοινωνίες στην Ελλάδα**

Οι τιμές στην κινητή παραμένουν υψηλές σε σύγκριση με την Ευρώπη, σύμφωνα με τα στοιχεία της εταιρείας συμβούλων inCITES Consulting. Τεράστιο το βάρος της φορολογίας, λένε οι εταιρείες μέσω ΕΕΚΤ. Πως μπορούν να γίνουν πιο φθηνές οι υπηρεσίες κινητής συνδεσιμότητας.

- **Ανάγκη συμμόρφωσης με ρυθμιστικές υποχρεώσεις (EETT)**

- Τιμολογιακός έλεγχος από ΕΕΤΤ
- Επιφυλακτικότητα στην αγορά λόγω της χρηματοοικονομικής κρίσης
- Συνεχείς ανατροπές στο πεδίο των τηλεπικοινωνιών

Ανακατατάξεις που καταλήγουν σε ένα εντελώς νέο τοπίο στην αγορά των τηλεπικοινωνιών βρίσκονται σε εξέλιξη, τη στιγμή που η ολοσχερής αλλαγή των στελεχών στην Ολομέλεια της Εθνικής Επιτροπής Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ) δημιουργεί ρυθμιστικό κενό.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Στρατηγική είναι η «θεωρία» για το πώς ένας οργανισμός θα επιτύχει τους σκοπούς του. Η στρατηγική συνίσταται στην αναζήτηση του ιδανικού τρόπου χρησιμοποίησης όλων των διαθέσιμων μέσων για την επιτυχία ιεραρχημένων στόχων. Η ορθότητα αυτής της «θεωρίας» κάθε οργανισμού ελέγχεται εμπειρικά και έτσι αποδεικνύεται κατά πόσο είναι κατάλληλη και αποδοτική.

Η διαμόρφωση επιχειρηματικής στρατηγικής περιλαμβάνει τη λήψη αποφάσεων για ολόκληρο τον οργανισμό, όταν αυτός δραστηριοποιείται σε ένα μόνο κλάδο. μεγαλύτερες ή περισσότερο διευρυμένες επιχειρήσεις διαμορφώνουν διαφορετικές στρατηγικές για κάθε μία Στρατηγική επιχειρηματική μονάδα. Για παράδειγμα, ο Όμιλος ΟΤΕ ακολουθεί την επιχειρησιακή του στρατηγική και κάθε μια στρατηγική μονάδα που τον αποτελεί έχει την δική της επιχειρηματική στρατηγική.

Σε επίπεδο επιχειρηματικής στρατηγικής, ο ΟΤΕ ακολουθεί την στρατηγική διαφοροποίησης προσδίδοντας ανώτερη ποιότητα στα προϊόντα και τις υπηρεσίες. Η διοίκηση του ομίλου επενδύει διαχρονικά στην παροχή υπηρεσιών στον πελάτη, δίνοντας έμφαση τόσο στην άρτια εξυπηρέτηση κατά την διάρκεια πώλησης, όσο και μετά την συναλλαγή με τον πελάτη. Η σημασία που δίνει ο ΟΤΕ στην εξυπηρέτηση του πελάτη σε όλα τα στάδια της πώλησης αλλά και μετά από αυτή, φαίνεται στη διατύπωση της αποστολής του ομίλου.

Στόχοι & Στρατηγική

- Στρατηγικό Πλεονέκτημα μέσω Οριζόντιας συνεργασίας
- Πολυκεντρική Προσέγγιση ως προς την Τυποποίηση
- Πολλαπλή Εγχώρια Στρατηγική
- Διαφοροποιημένη (ως προς τον όμιλο) διαφήμιση
- Ως προς το Δ.Ε., δεν υπάρχει Υποκατάσταση Εισαγωγών, Προώθηση Εξαγωγών ή Δημιουργία Εισαγωγών
- Γίνεται προσπάθεια να ενοποιηθούν διαφορετικά περιβάλλοντα συσκευών που να επικοινωνούν μεταξύ τους, όπως κινητά, υπολογιστές, τηλεοράσεις κονσόλες.
- Ο ΟΤΕ είχε μονοπώλιο και ακόμη είναι σε ηγετική θέση, οπότε η D.T. απέκτησε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα εξαγοράζοντάς τον.
- Ο ΟΤΕ μέσω της εξαγοράς του δικτύου Γερμανός απέκτησε πρόσβαση σε ένα έτοιμο δίκτυο λιανικής πώλησης, από το οποίο επωφελείται και η D.T.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΑ ΠΑΙΓΝΙΑ & ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ

Σε ένα κλάδο όπως οι τηλεπικοινωνίες, όπου υπάρχουν λίγοι πωλητές, συγκεκριμένα τέσσερις επιχειρήσεις, όπου προσφέρουν παρόμοια προϊόντα. Οι επιχειρήσεις είναι αλληλεξάρτητες και πετυχαίνουν καλύτερο αποτέλεσμα αν συνεργαστούν και ενεργήσουν επί το πλείστον ως μονοπώλιο- που παράγει μια μικρή ποσότητα παραγωγής και επιβάλλει τιμή ανώτερη από το οριακό κόστος.

Στρατηγικό παίγνιο (strategic game) καλείται κάθε κατάσταση στην οποία οι παίκτες (ή συμμετέχοντες) παίρνουν στρατηγικές αποφάσεις, αποφάσεις δηλαδή που λαμβάνουν υπόψη τους τις απαντήσεις και τις δράσεις μεταξύ των παικτών. Με άλλα λόγια, τα στρατηγικά παίγνια είναι αλληλεπιδράσεις μεταξύ παικτών οι οποίοι είναι αμοιβαία ενήμεροι σχετικά με την επίδραση των δράσεων τους και κατά συνέπεια οι επόμενες δράσεις τους είναι αποτέλεσμα της ενημέρωσης τους αυτής. Σκοπός κάθε παίκτη είναι να έχει στο τέλος του παιγνίου κάποιο όφελος που θα τον κατατάσσει σε πλεονεκτική θέση σε σχέση με τους αντιπάλους του.

Τα στρατηγικά παίγνια μπορούν να καταταχθούν σε κατηγορίες βάσει διαφόρων παραγόντων με σκοπό την καλύτερη κατανόηση και συστηματικότερη ανάλυση τους. Υπάρχουν παίγνια με διαδοχικές ταυτόχρονες κινήσεις, τα παίγνια μηδενικού και μη μηδενικού αθροίσματος, τα παίγνια μιας φοράς και τα επαναλαμβανόμενα παίγνια, τα παίγνια με πλήρη και ίση πληροφόρηση παικτών, τα παίγνια με καθορισμένους ή παραποιοίσιμους κανόνες και τέλος τα συνεργατικά και μη συνεργατικά παίγνια.

Στρατηγικές είναι οι επιλογές των παικτών, που θα μπορούσαν να θεωρηθούν διαθέσιμες, οι οποίες εξαρτώνται από τη φύση του παιγνίου. Για παράδειγμα, αν ένα παίγνιο έχει διαδοχικές κινήσεις, τότε ένας παίκτης που κινείται αργότερα στο παίγνιο μπορεί με τις δράσεις του να απαντήσει σε αυτά που έκαναν οι άλλοι παίκτες σε προηγούμενα στάδια. Σε αυτή την περίπτωση, ένας τέτοιος παίκτης θα πρέπει να κάνει ένα ολοκληρωμένο σχέδιο δράσης.

Κατά συνέπεια, στρατηγική είναι ένας κανόνας ή ένα ολοκληρωμένο σχέδιο δράσης για τη διεξαγωγή του παιγνίου. Το σχέδιο αυτό, είναι ένα μακροπρόθεσμο ή ευρύτερης κλίμακας σχέδιο δράσης, το οποίο διαφέρει από τις τακτικές που χαρακτηρίζουν ένα βραχυπρόθεσμο ή μικρότερης κλίμακας σχέδιο δράσης.

Στον πλήρη ανταγωνισμό και στο μονοπώλιο οι επιχειρήσεις δεν έχουν να αντιμετωπίσουν προβλήματα αντιδράσεων ανταγωνιστών και επομένως δεν ασχολούνται με στρατηγικές αποφάσεις αντιμετώπισής τους.

Στις oligοπωλιακές μορφές αγοράς υπάρχουν περιπτώσεις όπου οι επιχειρήσεις συνεργάζονται με σκοπό τη μεγιστοποίηση των συνολικών κερδών του κλάδου, αλλά και περιπτώσεις όπου οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται επιθετικά, προσπαθώντας να κατακτήσουν μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς σε σχέση με τους ανταγωνιστές τους. Όταν η συνεργατική αλληλεπίδραση επικρατεί της ανταγωνιστικής είναι πιθανόν οι επιχειρήσεις να χρεώσουν τιμές πολύ υψηλότερες από το οριακό κόστος και έτσι να αποκομίσουν τεράστια κέρδη. Ο τρόπος συμπεριφοράς των επιχειρήσεων κάθε φορά εξαρτάται από τις αποφάσεις που λαμβάνουν σχετικά με τον όγκο παραγωγής και τις τιμές.

Οι αποφάσεις αυτές είναι αρκετά πολύπλοκες, αφού κάθε επιχείρηση πρέπει να λειτουργεί στρατηγικά κατά τη λήψη μιας απόφασης σταθμίζοντας δηλαδή τις πιθανές αντιδράσεις των ανταγωνιστών της. Η στρατηγική αυτή αλληλεπίδραση μεταξύ των επιχειρήσεων αποτελεί άλλωστε και το σημείο αναφοράς για τη θεωρία των παιγνίων.

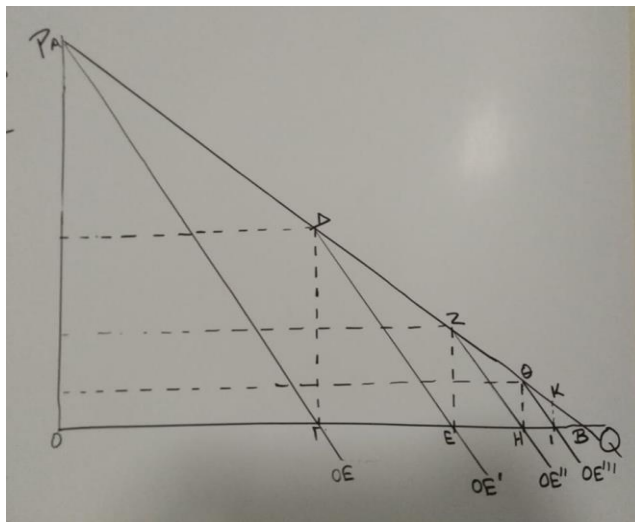
Μια σημαντική δυσκολία στη λήψη μιας απόφασης είναι όταν οι μικρές επιχειρήσεις του κλάδου θα πρέπει να λάβουν τις αποφάσεις τους μετά την επιχείρηση-ηγέτη. Πρέπει να αποφασιστεί πόση ποσότητα θα παράγουν, να προβλέψουν ποια θα είναι

η ποσότητα παραγωγής των άλλων μικρών επιχειρήσεων, ώστε να λάβει η κάθε μια ξεχωριστά την 'ευαίσθητη' απόφαση για την ποσότητα παραγωγής τους. Λύση στο θέμα της πρόβλεψης αυτής προσπαθεί να δοθεί από το θεώρημα Cournot, όπου προβλέπει για το ποια θα είναι η επιλογή ποσότητας από την πλευρά της ανταγωνίστριας επιχείρησης.

Παρακάτω γίνεται ανάλυση των υποδειγμάτων για την καλύτερη κατανόηση της αγοράς των τηλεπικοινωνιών.

Υπόδειγμα Cournot

Το υπόδειγμα του Cournot είναι το αρχαιότερο (1838) ολιγοπωλιακό υπόδειγμα, που προσπάθησε να προσδιορίσει την ισορροπία του ολιγοπωλίου. Στο υπόδειγμα αυτό υπάρχουν ομοιογενή προϊόντα και ορθολογικές επιχειρήσεις. Το οριακό κόστος είναι σταθερό. Χαρακτηριστικό του υποδείγματος είναι οι συναρτήσεις αντίδρασης που είναι αρνητικές και το γεγονός ότι η κάθε επιχείρηση θεωρεί την παραγωγή της άλλη δεδομένη και επιλέγει η ίδια την παραγωγή που μεγιστοποιεί τα κέρδη της.



Έχουμε 4 επιχειρήσεις στο κλάδο των τηλεπικοινωνιών. Στο διάγραμμα, έστω ότι η ζήτηση που αντιμετωπίζει ο 1^{ος} ολιγοπωλητής είναι η AB. Η αγορά είναι ίση με OB. Ο 1^{ος} ολιγοπωλητής θα ισορροπήσει εκεί, όπου το οριακό έσοδο (OE), που είναι η ΑΓ, είναι ίσο με το οριακό κόστος (OK). Αυτό γίνεται στο σημείο Γ. Άρα η παραγωγή της πρώτης επιχείρησης είναι $OG = 1/2(OB)$, με τιμή ίση με ΓΔ.

Ο 2^{ος} ολιγοπωλητής, όταν μπαίνει στην αγορά, θεωρεί την παραγωγή

του 1^{ου} δεδομένη, άρα περιορίζεται στην αγορά ΓΒ. Θα εξισώσει το οριακό του έσοδο που είναι το OE' (ΔΕ), με το μηδενικό οριακό κόστος και έτσι θα ισορροπήσει στο σημείο Ε με παραγωγή $GE = 1/4(OB)$ και τιμή ΕΖ.

Ο 3^{ος} ολιγοπωλητής, όταν μπαίνει στην αγορά, θεωρεί την παραγωγή του 1^{ου} και του 2^{ου} δεδομένη, άρα περιορίζεται στην αγορά ΕΒ. Θα εξισώσει το οριακό του έσοδο που είναι το OE'' (ΖΗ), με το μηδενικό οριακό κόστος και έτσι θα ισορροπήσει στο σημείο Η με παραγωγή $EH = 1/8(OB)$ με τιμή ΗΘ.

Ο 4^{ος} ολιγοπωλητής όταν μπαίνει στην αγορά, θεωρεί την παραγωγή του 1^{ου}, 2^{ου} και 3^{ου} δεδομένη, άρα περιορίζεται στην αγορά ΗΒ. Θα εξισώσει το οριακό του έσοδο που είναι το OE''' (ΘΙ), με το μηδενικό οριακό κόστος και έτσι θα ισορροπήσει στο σημείο Ι με παραγωγή $HI = 1/16(OB)$ με τιμή ΙΚ.

Ο 1^{ος} ολιγοπωλητής επανέρχεται τώρα, με δεδομένη αγορά, $OB - 1/16(OB)$ και έτσι θα παράγει $1/2(OB - 1/16(OB))$. Η διαδικασία αυτή επαναλαμβάνεται συνεχώς. Αποδεικνύεται ότι η τελική ισορροπία επιτυγχάνεται όταν η παραγωγή του κάθε ολιγοπωλητή είναι ίση με $1/5$ της αγοράς και πιο συγκεκριμένα στο διάγραμμα, στο $1/5(OB)$. Πιο γενικά η ισορροπία επιτυγχάνεται στο $1/(v+1)$ ποσοστό της αγοράς, όπου $v = \text{αριθμός ολιγοπωλητών}$.

Το υπόδειγμα μπορεί να προεκταθεί σε περιπτώσεις που το οριακό κόστος δεν είναι μηδέν. Έστω λοιπόν ότι η συνάρτηση ζήτησης είναι:

$$P=f(q), q=q_A + q_B + q_\Gamma + q_\Delta$$

Και οι συναρτήσεις κόστους 4 ολιγοπωλητών A,B,Γ και Δ είναι :

$$C_1=C_A(q_A) \quad C_2=C_B(q_B) \quad C_3=C_\Gamma (q_\Gamma) \quad \text{και} \quad C_4=C_\Delta(q_\Delta).$$

Από τη μεγιστοποίηση των συναρτήσεων κερδών των ολιγοπωλητών έχουμε:

$$P_A=R_A-C_A= Pq_A-C_A$$

$$P_B=R_B-C_B= Pq_B-C_B$$

$$P_\Gamma=R_\Gamma-C_\Gamma= Pq_\Gamma-C_\Gamma$$

$$P_\Delta=R_\Delta-C_\Delta= Pq_\Delta-C_\Delta$$

$$\frac{\partial R_A}{\partial q_A} = \frac{dC_A}{dq_A} \quad (1) \quad \frac{\partial R_B}{\partial q_B} = \frac{dC_B}{dq_B} \quad (2)$$

$$\frac{\partial R_\Gamma}{\partial q_\Gamma} = \frac{dC_\Gamma}{dq_\Gamma} \quad (3) \quad \frac{\partial R_\Delta}{\partial q_\Delta} = \frac{dC_\Delta}{dq_\Delta} \quad (4)$$

Οι συναρτήσεις (1), (2), (3) και (4) αποτελούν τις συναρτήσεις αντίδρασης κάθε ολιγοπωλητή. Από την λύση των παραπάνω συναρτήσεων μπορούν να ευρεθούν οι ποσότητες κάθε επιχείρησης και η τιμή αγοράς.

Εάν υποθέσουμε ότι οι συναρτήσεις είναι γραμμικές και ότι $p=a-b(q_A+q_B)$, και δεχθούμε ότι το οριακό κόστος είναι μηδέν, τότε τα κέρδη των επιχειρήσεων έχουν ως εξής:

$$P_1=R_A-C_A=pq_A-C_A=(a-b-c-d(q_A+q_B+q_\Gamma+q_\Delta))q_A-C_A$$

$$P_2=R_B-C_B=pq_B-C_B=(a-b-c-d(q_A+q_B+q_\Gamma+q_\Delta))q_B-C_B$$

$$P_3=R_\Gamma-C_\Gamma=pq_\Gamma-C_\Gamma=(a-b-c-d(q_A+q_B+q_\Gamma+q_\Delta))q_\Gamma-C_\Gamma$$

$$P_4=R_\Delta-C_\Delta=pq_\Delta-C_\Delta=(a-b-c-d(q_A+q_B+q_\Gamma+q_\Delta))q_\Delta-C_\Delta$$

Θεωρητικά, όταν μια επιχείρηση επεκτείνεται, αυξάνει το μερίδιό της, η άλλη πρέπει να μειώσει την παραγωγή της, διότι η αγορά είναι περιορισμένη. Συνεπώς, ανάλογα με τη ζήτηση της αγοράς, οι επιχειρήσεις αντιδρούν ανάλογα με τις προσδοκίες που έχουν συγκριτικά με το τι θα κάνει η εκάστοτε επιχείρηση στον κλάδο.

Υπόδειγμα Πλήρους συμφωνίας – Cartel

Ο τύπος πλήρους συμφωνίας στο ολιγοπώλιο μετατρέπει τη μορφή της αγοράς σε μονοπώλιο, αφού όλοι συμφωνούν ποια ποσότητα θα διαθέσουν στην αγορά και σε ποια τιμή. Η συνολική ποσότητα διαιρείται σε μερίδια για κάθε συμμετέχουσα επιχείρηση.

Στο ολιγοπώλιο, ο πλέον γνωστός τύπος της πλήρους συμφωνίας είναι το καρτέλ. Καρτέλ είναι μια κατάσταση, κατά την οποία μια ομάδα επιχειρήσεων έρχονται σε κοινή συμφωνία και συμπεριφέρονται σαν ένας μονοπωλητής, με σκοπό να μεγιστοποιήσουν το άθροισμα των κερδών τους. Στο καρτέλ, οι επιχειρήσεις προσπαθούν να καθορίσουν τις τιμές και τις ποσότητες τους μαζί, έτσι ώστε να μεγιστοποιηθούν τα συνολικά κέρδη του κλάδου, έχοντας η κάθε μια ορισμένο τμήμα της παραγωγής του κλάδου.

Υπόδειγμα Bertrand

Μια ακόμη προσέγγιση για την ολιγοπωλιακή συμπεριφορά είναι αυτή κατά την οποία οι επιχειρήσεις καθορίζουν τις τιμές τους και αφήνουν την αγορά να ορίσει την προς πώληση ποσότητα. Το υπόδειγμα που περιγράφει αυτού του είδους τη συμπεριφορά είναι το υπόδειγμα Bertrand, το οποίο αναφέρεται σε επιχειρήσει που πωλούν ομοιογενή προϊόντα.

Κάθε μια από αυτές τις επιχειρήσεις θεωρεί την τιμή του ανταγωνιστή της δεδομένη και σταθερή και όλες οι επιχειρήσεις αποφασίζουν ταυτόχρονα για το τι τιμές θα χρεώσουν. Όταν μια επιχείρηση επιλέγει την τιμή της, πρέπει να προβλέψει την τιμή που έχει τεθεί από την άλλη επιχείρηση του κλάδου. Όπως ακριβώς στην ισορροπία Cournot, έτσι και σε αυτή την περίπτωση πρέπει να βρεθεί ένα ζεύγος τιμών, τέτοιο ώστε κάθε τιμή να αποτελεί μια επιλογή που μεγιστοποιεί τα κέρδη της επιχείρησης, δεδομένης πάντα της επιλογής της αντίπαλης επιχείρησης. Οι επιχειρήσεις δηλαδή ανταγωνίζονται γύρω από τον καθορισμό της τιμής και κατόπιν προσαρμόζουν προς αυτή την ποσότητά τους, ώστε να ανταποκριθεί προς τη ζήτηση.

Η μείωση της τιμής αποτελεί για τη μία επιχείρηση ένα κίνητρο αύξησης των πωλήσεων και προφανώς την ίδια πολιτική θα ακολουθήσουν και οι άλλες μικρές επιχειρήσεις του κλάδου. Επομένως, η ισορροπία κατά Nash οδηγεί σε ανταγωνιστικό αποτέλεσμα, δηλαδή κάθε πωλητής θα καθορίσει τιμή ίση με το οριακό κόστος ($p_1=p_2=MC$) και με αυτόν τον τρόπο θα είναι ικανοποιημένος μοιράζοντας την αγορά με τον ανταγωνιστή του. Έτσι, κατά το Bertrand, η καλύτερη και πιο πιθανή λύση είναι η λύση του πλήρους ανταγωνισμού.

Μια προσέγγιση για να προσδιοριστεί η ποσότητα που πρέπει να παραχθεί είναι η επιχείρηση να θεωρήσει ότι κάνει μια επιλογή δυναμικότητας. Όταν δηλαδή η επιχείρηση αποφασίσει για την ποσότητα που θα παράγει, στην πραγματικότητα πρέπει να σκεφτεί ότι προσδιορίζει πόση ποσότητα είναι δυνατόν να παρέχει στην αγορά. Αν μια επιχείρηση είναι ικανή να κάνει μια επένδυση σε δυναμικότητα σε πρώτο στάδιο, τότε είναι φυσικό επακόλουθο να τεθεί ως ηγέτης ποσότητας.

Συνεργεία

Είναι η δράση δύο διαφορετικών οργάνων για την εκτέλεση μιας λειτουργίας. Το φαινόμενο κατά το οποίο η δράση δύο ουσιών μαζί είναι ισχυρότερη από αυτήν που προκαλείται όταν οι ουσίες δρουν ξεχωριστά. Είναι η συμπληρωματικότητα που δημιουργεί οικονομίες φάσματος.

Τοποθέτηση:

Κατακτά η μάρκα ένα ξεχωριστό μέρος στο μυαλό του κοινού. Είναι ο τρόπος που θέλουμε ο πελάτης να σκέφτεται για το προϊόν σε σχέση με τα προϊόντα ανταγωνιστών. Η στρατηγική τοποθέτηση είναι απαραίτητη για την απόκτηση στρατηγικού πλεονεκτήματος.

Άρθρο 1,101:

Απαγορεύονται όλες οι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, όλες οι αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική, που μπορεί να επηρεάσουν το εμπόριο και έχουν ως αντικείμενο ή αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό, ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς και ιδίως εκείνες οι οποίες συνιστώνται:

- Στον άμεσο/έμμεσο καθορισμό τιμών.
- Στην εξάρτηση συνάψεως συμβάσεων με πρόσθετους όρους παροχής.
- Στον περιορισμό ή στον έλεγχο παραγωγής.

- Στην κατανομή αγορών ή πηγών εφοδιασμού.
- Στην εφαρμογή άνισων όρων επί ισοδύναμων παροχών.

Συμπράξεις = Συμπαιγνίες

Τυπική Σύμπραξη λέγεται και συμφωνία (φαίνεται στα χαρτιά).

Σιωπηρή Σύμπραξη λέγεται και εναρμονισμένη πρακτική (δε φαίνεται κάπου – Άτυπη).

Άρθρο 102:

Δεν απαγορεύει την κατοχή δεσπόμενων θέσης αλλά την καταχρηστική εκμετάλλευσή της.

Άρθρο 2:

Η επιτροπή ανταγωνισμού πρέπει να αξιολογεί κατά πόσο μια συγκέντρωση παρακωλύει σημαντικά τον ανταγωνισμό ιδίως με τη δημιουργία ή ενίσχυση δεσπόμενων θέσης στην κοινή αγορά.

Η δημιουργία ή η ενίσχυση δεσπόμενων θέσης αποτελεί την κυριότερη μορφή περιορισμού του αυτισμού.

Ωστόσο, οι συγκεντρώσεις δημιουργούν οικονομίες κλίμακας και μείωση κόστους προς όφελος των καταναλωτών.

↑ αποδοτικότητα μέσω ↓ κόστους

↓ κόστους ↑ P → πρέπει να σταθμιστούν τα οφέλη από ↓ κόστους με την απώλεια του πλεονάσματος του καταναλωτή από ↑ P.

Σύμπραξη οδηγεί μόνο σε απώλεια του πλεονάσματος καταναλωτή.

Μορφές Καταχρηστικής Εκμετάλλευσης

1. Επιβολή μη δίκαιων τιμών.
2. Άρνηση πώλησης.
3. Επιθετική Τιμολόγηση ($P < AVC$)
4. Εκπτώσεις πίστης και επίτευξης στόχου πωλήσεων.
5. Εκπτώσεις υπό όρους και απροκάλυπτοι περιορισμοί.
6. Εφαρμογή άνισων όρων επί ισοδύναμων παροχών.
7. Δεσμευμένες πωλήσεις.

Συνεταιριστική Τιμολόγηση – Συμπαιγνία

Συμβαίνει αν οι τιμές παραμένουν πάνω από τα ανταγωνιστικά επίπεδα χωρίς επίσημη συμπαιγνία μεταξύ των επιχειρήσεων.

Πώς μπορεί σ' ένα κλάδο οι τιμές να είναι πάνω από τα επίπεδα τέλειου ανταγωνισμού (σαν να υπάρχει σύμπραξη καρτέλ, σαν να υπάρχει μονοπώλιο);

Έστω μια επιχείρηση μειώσει τις τιμές της. Η αύξηση των κερδών της θα είναι βραχύβια, αφού οι επιχειρήσεις σκέφτονται ορθολογικά, άρα έχουν στόχο τη μεγιστοποίηση των κερδών. Η επιχείρηση ξέρει αν μειώσει τις τιμές οι άλλες θα ακολουθήσουν και θα μειώσουν και αυτές τις τιμές (Tit for Txt Strategy). Άρα αν μειώσουν και οι ανταγωνιστές τις τιμές, τα κέρδη της στο μέλλον θα μειωθούν. Άρα κανείς δεν θα έχει κίνητρο να μπει σε διαδικασία πολέμου τιμών.

Tit for Tat Strategy

Ότι κάνει η μια, το κάνει και η άλλη. Έστω ανταγωνίζονται μεταξύ τους για έναν άπειρο ορίζοντα ώστε να μην υπάρχει κίνδυνος αθέτησης. Κάθε εταιρεία προεξοφλεί τα μελλοντικά της κέρδη με επιτόκιο $1/r$.

Έστω έχουν κάνει σύμπραξη και τα κέρδη ανά περίοδο είναι $\pi m/n$ όταν θέτουν τιμή.

Η $\Pi > A$ των σημερινών και των μελλοντικών κερδών είναι $\Pi.A = 1/n [\Pi m +]$

Αν κάποιος επιθυμεί να θέσει τιμή $P_0 < P_m$ τότε τα κέρδη τώρα είναι Π_0 και αργότερα που θα ακολουθήσουν και οι άλλοι τα τρέχοντα και τα μελλοντικά προεξοφλημένα θα είναι $(\Pi_0 + 1/n \Pi_0/r)$.

Αριθμητής: είναι η πρόσδοδος της επιχείρησης που θα πάρει από τη συνεργασία.

Παρονομαστής: είναι το πρόσθετο κέρδος από τη μη συνεργασία και από Tit for tat strategy.

Όταν πληρείται η προϋπόθεση η $\Pi.A$ της προσόδου υπερβαίνει το κέρδος μίας περιόδου από μη συνεργασία.

Σε ένα απείρως επαναλαμβανόμενο παιχνίδι του διλήμματος του φυλακισμένου οποιαδήποτε τιμή μεταξύ του οριακού κόστους και τη τιμής μονοπωλίου μπορεί να διατηρηθεί αν r πολύ μικρό.

Πρόβλημα Συγχρονισμού

Η επίτευξη μιας επιθυμητής ισορροπίας από πολλές πιθανές ισορροπίες είναι ένα πρόβλημα συντονισμού.

Οι επιχειρήσεις του κλάδου πρέπει να συντονιστούν για να πετύχουν μια στρατηγική όμως η Tit for Tat ώστε να αποφύγουν μείωση τιμών.

Μία στρατηγική που οδηγεί σε συνεργασία και καταλήγει σε μία κοινή αναγκαστική επιλογή, καλείται κομβικό σημείο. Ο συντονισμός είναι ευκολότερος με λιγότερα προϊόντα που είναι πανομοιότυπα.

Grim Trigger Strategy

Στρατηγική σκληρής ενεργοποίησης: Εάν μια αθετήσει οι άλλες βάζουν $P=MC$ επί αορίστου ως τιμωρία στη μείωση τιμών.

Αυτή η στρατηγική αναγκάζει όλες τις επιχειρήσεις να μειώσουν τα κέρδη τους στο 0 για να τιμωρήσουν αυτήν που αθέτησε.

Έστω P_m η τιμή συμπαιγνίας που μεγιστοποιεί τα κέρδη.

Συμπαιγνία προκύπτει αν όλες οι πανομοιότυπες επιχειρήσεις δεν έχουν κανένα κίνητρο να εξαπατήσει η μία την άλλη έτσι ώστε:

$$1/n(\Pi m + \Pi m/r) \geq \Pi m \rightarrow r \leq s/1-s$$

$n \rightarrow \infty$ η συμπαιγνία είναι αδύνατη.

$n \downarrow$ αυξάνονται τα κίνητρα για συμπαιγνία

Αν $n = 2 \rightarrow r \leq 1$ που ισχύει για τις περισσότερες υπομονετικές εταιρείες.

Αν δύο επιχειρήσεις έχουν διαφορετικά μερίδια αγοράς και s είναι το μερίδιο της μικρότερης τότε:

$$S(\Pi m + \Pi m/r) \rightarrow r \leq s/1-s$$

Η συνθήκη γίνεται πιο δύσκολη να επιτευχθεί όταν $s \downarrow$ (μικρές επιχειρήσεις).

Αν οι επιχειρήσεις αλληλοεπιδρούν πιο συχνά έστω κάθε τρίμηνο η σχέση γίνεται $r/4 \leq s/1-s$ που επιτυγχάνεται πιο εύκολα.

Market structure – (cooperative pricing)

Διόρθωση της αγοράς και Συνεταιριστική Τιμολόγηση

Εξαρτάται από:

- Συγκέντρωση
- Ευαισθησία τιμών αγοραστών
- Ασυμμετρίες στις επιχειρήσεις
- Συνθήκες που επηρεάζουν την ταχύτητα αντίδρασης
- Υστερήσεις ανίχνευσης

Διορθωτικοί παράγοντες:

1. Διόγκωση παραγγελιών
2. Διαθεσιμότητα πληροφοριών
3. Αριθμός αγοραστών
4. Μεταβολή ζήτησης
5. Ασυμμετρίες επιχειρήσεων
6. Ευαισθησία τιμών αγοραστών

Πρακτικές που διευκόλυναν τη συνεταιριστική τιμολόγηση

Διαφάνεια τιμών: οι τιμές είναι ανοιχτές, μπορεί να τις βρει ο καθένας. Δύσκολα γίνεται καρτέλ.

1. Ηγεσία καρτέλ
2. Εκ των προτέρων ανακοινώσεις για αλλαγές τιμών.
3. Ενιαία καταναμημένη τιμολόγηση
4. Ρήτρες των πιο ευνοημένων πελατών
5. Ρήτρα εναρμόνισης με τον ανταγωνισμό

Τυπική συμπαιγνία εναντίων σιωπηρής

- Συμπαιγνία → απόδειξη όχι ένδειξη.
- Εις άτοπο απαγωγή να συνοδεύεται από παράγοντες που διευκολύνουν τη σύμπραξη.
- Οποιοδήποτε αποτέλεσμα είναι πιθανών αν μιλάς με ανταγωνιστή.

Πρακτικές και αντιμονοπωλιακές διευκολύνσεις

- Όχι υπερβολές στις αντιδράσεις
- Χρήση νόμιμων δικαιολογιών για μείωση τιμών (ρήτρα)
- Προσοχή στις δημόσιες ανακοινώσεις
- Περιορισμός ακρωτηρίου (επικοινωνία με πελάτη)
- Όχι διάλεξη με ανταγωνιστές σχετικά με την ανάγκη για αύξηση τιμών ή τις συνέπειες για μείωση τιμών.
- Όχι προ ανακοινώσεις μεταβολών των τιμών.

ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ

Έπειτα από την ανάλυση θεωριών και πρακτικές για στρατηγικές αποφάσεις και παίγνια, θα αναλύσουμε την θεωρία παιγνίων πιο συγκεκριμένα σύμφωνα με τις επιχειρήσεις του κλάδου και πως κινούνται στα δεδομένα και τις εξελίξεις της εποχής.

Για την ανάλυση της θεωρίας αυτής θα υποθέσουμε ότι: α) έχουμε τέσσερις ολιγοπωλητές στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών, τη Cosmote, τη Vodafone-Cyta, τη Wind και τη Forthnet-Nova, β) Η συνολική ζήτηση των υπηρεσιών στην αγορά είναι δεδομένη, γ) Τα συνολικά κέρδη είναι ανάλογα των πωλήσεών τους και δ) Το μέγεθος των συνολικών τους κερδών είναι σταθερό.

(Παράρτημα 6)

Συγκεκριμένα, για τον κλάδο των τηλεπικοινωνιών, αυτό που αναλύσαμε και στον κλάδο είναι τα εξής αποτελέσματα:

Α) σύμφωνα με τις επενδύσεις του κλάδου, το 53% των επενδύσεων ανήκει στη σταθερή τηλεφωνία και το 47% στην κινητή τηλεφωνία.

Β) το μερίδιο αγοράς της σταθερής τηλεφωνίας για τον εκάστοτε πάροχο διαμορφώνεται ως εξής: α) η εταιρεία Cosmote έχει στο μερίδιό της 1.685.410 γραμμές ενώ το σύνολο γραμμών ανέρχεται στις 3.795.410 γραμμές. Το ποσοστό της επί της εκατό είναι το 44,40%. β) η εταιρεία Vodafone έχει στο μερίδιό της 694.000 γραμμές. Μετά τη συγχώνευσή της με την εταιρεία Cyta που έχει στο μερίδιό της 276.000 γραμμές, το σύνολο της εταιρείας ανέρχεται στις 970.000 γραμμές, άρα το 25,55%. Στη συνέχεια, η εταιρεία Wind με 592.000 γραμμές, το 15,59% του συνόλου της αγοράς και η Forthnet-Nova με 548.000 γραμμές με 14,43% μεριδίου αγοράς για το έτος 2017.

Γ) στην κινητή τηλεφωνία η εταιρεία Cosmote έχει το 43,6% της αγοράς, η Vodafone_Cyta το 30,9% της αγοράς και τέλος η Wind με 22,4% της αγοράς για το έτος 2017.

Δ) εάν υποθέσουμε ότι η επένδυση της κινητής τηλεφωνίας ισούται με 1 τότε η επένδυση της σταθερής τηλεφωνίας θα είναι ίση με 1,13. Αποτέλεσμα της αριθμητικής πράξης διαιρώντας το 57% με το 47%. Αυτό αναφέρεται διότι θα χρησιμοποιηθεί στους πίνακες παρακάτω για την ανάλυση της αγοράς.

	Σταθερή τηλεφωνία		
	OXI	NAI	
Κινητή τηλεφωνία	OXI	(0,0)	(0,1.13)
	NAI	(1,0)	(2.13,2.13)

Ο παραπάνω πίνακας αφορά την έρευνα στις κινήσεις των παρόχων του κλάδου. Εάν οι πάροχοι επενδύσουν στη σταθερή τηλεφωνία ή στη κινητή τηλεφωνία ή εάν θα συμμετέχουν και στις δύο επενδύσεις. Τα αποτελέσματα των ενεργειών αυτών και σε ποιο σημείο θα μπορέσει να ισορροπήσει η αγορά.

Πιο αναλυτικά, ας μελετήσουμε την περίπτωση όπου οι πάροχοι πάρουν την απόφαση να επενδύσουν στη σταθερή τηλεφωνία. Καταρχήν ας θεωρήσουμε ως δεδομένο ότι δε θα γίνει επένδυση στην κινητή τηλεφωνία. Το $1.13 > 0$ που σημαίνει από το να μην γίνει καμία επένδυση στην αγορά, καλό θα ήταν να γίνει έστω στη σταθερή τηλεφωνία. Ας μελετήσουμε τώρα σύμφωνα και με την ταυτόχρονη επένδυση της κινητής τηλεφωνίας. Το $2.13 > 1$. Από αυτό συμπεραίνουμε ότι καλό θα ήταν οι πάροχοι να συμμετέχουν και στις δύο επενδύσεις για να έχουν μερίδιο από την επένδυση κινητής και σταθερής. Στο σημείο (2.13,2.13) μεγιστοποιείται η ωφέλεια των παρόχων έναντι

της αγοράς. Το αποτέλεσμα είναι η ισορροπία κατά Nash. Αυτό για τις εταιρείες σημαίνει συνδυαστικά πακέτα με ταχύτητες μέσω οπτικών ινών και 5G δίκτυο κινητής τηλεφωνίας.

Η ισορροπία κατά Nash δεν συμπίπτει κατ' ανάγκη με την μεγιστοποίηση συνολικής ωφελιμότητας, που στη συγκεκριμένη περίπτωση συμβαίνει στο να γίνουν και οι δύο επενδύσεις. (Όρος επένδυσης: Επένδυση είναι κάθε υλικό, διαρκές, παραγωγικό αγαθό που δεν καταναλώνεται με τη χρησιμοποίησή του, αλλά συμβάλλει στην αύξηση της παραγωγικής υποδομής μιας χώρας/επιχείρησης.)

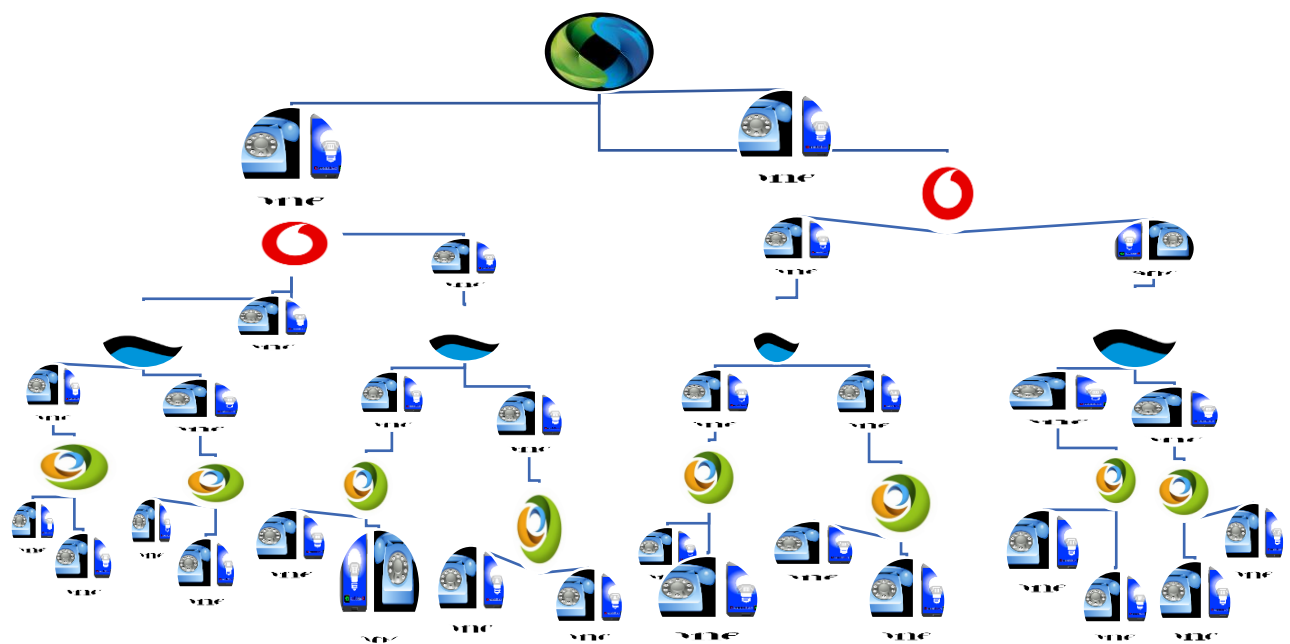
Μερικές φορές ένα παίγνιο έχει περισσότερες από μια ισορροπίες κατά Nash και είναι δύσκολο να πεις τι είναι πιθανό να συμβεί. Σε ένα δυναμικό παίγνιο μερικές φορές μπορούμε να ισχυριστούμε ότι μισ ισορροπία κατά Nash είναι πιθανότερο να συμβεί από μια άλλη.

Σε ένα δυναμικό παίγνιο με διαδοχικές κινήσεις, ο ένας παίκτης πριν τον άλλο ο παίκτης που παίζει πρώτος είναι ηγέτης. Ο παίκτης που παίζει δεύτερος είναι ο ακόλουθος και ου το κάθε εξής. Σε ένα στατικό παίγνιο ταυτόχρονων κινήσεων, οι παίκτες επιλέγουν τη στρατηγική τους ταυτόχρονα και το παίγνιο παίζεται μόνο μια φορά.




Έστω ότι το παίγνιο αυτό παίζεται διαδοχικά με τον παίκτη 1 ως ηγέτιδα επιχείρηση, στην προκειμένη περίπτωση, η cosmoote, να ηγείται και τους παίκτες 2,3 και 4 να ακολουθούν. Όπου οι παίκτες 2, 3 και 4 είναι αντίστοιχα οι εταιρείες Vodafone-cyta, wind και forthnet -nova.

Στην εκτεταμένη του μορφή έχουμε ως αρχή του πρώτου παίκτη να αποφασίσει ποια στρατηγική θα ακολουθήσει. Εάν θα επενδύσει στη σταθερή τηλεφωνία, εάν θα επενδύσει στην κινητή τηλεφωνία ή εάν θα κάνει διπλή επένδυση με δυνατότητα προνομιακών πακέτων 'one'.

Σύμφωνα με την επιλογή που έκανε ο πρώτος παίκτης ως ηγέτιδα επιχείρηση, ακολουθεί ο δεύτερος που με τη δική του στρατηγική κάνει τις δικές του επιλογές για την επένδυση. Λαμβάνει υπόψιν του όμως ποια επιλογή έκανε η ηγέτιδα επιχείρηση και αναλύει και τις εναλλακτικές του.



Σύμφωνα με το σχεδιάγραμμα οι εικόνες έχουν ως εξής:

Στο σχεδιάγραμμα η εκάστοτε εταιρεία απεικονίζεται με το λογότυπό της. Το σήμα της cosmote ως ηγέτιδα επιχείρηση όπου σύμφωνα με τις στρατηγικές της αποφασίζει εάν θα κάνει τις επενδύσεις ή όχι. Η εικόνα  αναδεικνύει την απόφαση των εταιρειών αν επιθυμούν να επενδύσουν είτε στη σταθερή τηλεφωνία, είτε στη κινητή τηλεφωνία είτε να κάνουν συνδυαστικά πακέτα επενδύοντας ταυτόχρονα στη σταθερή και την κινητή τηλεφωνία.  

Ο παίκτης 2 η Vodafone, εξού και το σχήμα της εταιρείας, μεταξύ των στρατηγικών του παίκτη 1, αποφασίζει εκείνη αντίστοιχα σε κάθε επίπεδο πως θα ενεργήσει. Αντίστοιχα και οι υπόλοιποι παίκτες 3 και 4, με τις αντιστοιχίες τις Wind και Forthnet-Nova.

Για τη λύση του παιγνίου ξανά λύνουμε το παίγνιο από το τέλος προς την αρχή. Ξεκινάμε δηλαδή από τις στρατηγικές του παίκτη 4 σύμφωνα με το μερίδιο της αγοράς και το συμφέρον της επιχείρησης ποια ισορροπία κατά Nash είναι πιθανότερο να συμβεί. Συνεχίζουμε αντίστοιχα για όλες τις επιχειρήσεις μέχρι την ηγέτιδα επιχείρηση.

Οι εκάστοτε ενέργειες των επιχειρήσεων, έχουν ως σκοπό τη στρατηγική δέσμευση, ώστε να αυτό που θα κάνουν να περιορίσουν άλλες επιχειρήσεις. Οι στρατηγικές δεσμεύσεις έχουν μακροχρόνια επίδραση και είναι δύσκολο να τις ανατρέψεις. Πρέπει όταν υλοποιείται μια στρατηγική δέσμευση, να έχει υπολογιστεί η αντίδραση του αντιπάλου. Μια στρατηγική δέσμευση μπορεί να μετατρέψει ένα ταυτόχρονο ή στατικό παιχνίδι σε ένα διαχρονικό ή δυναμικό παιχνίδι.

Το μερίδιο αγοράς επένδυσης της σταθερής τηλεφωνίας έχει ως εξής:

Cosmote:83,77%

Vodafone-cyta:48,20%

Wind:29,42%

Forthnet™27,23%

Για να υπολογίσουμε αυτά τα ποσά πόσο αντιστοιχούν στο 53% που ανήκει το συνολικό μερίδιο της αγοράς από την επένδυση της σταθερής τηλεφωνίας, χρησιμοποιούμε τη μέθοδο των τριών. Δηλαδή, για παράδειγμα η εταιρεία της cosmote αν επενδύσει στη σταθερή τηλεφωνίας, θα έχει όφελος της αγοράς επιπλέον 0.43 από την επένδυση. Αυτό προέκυψε ως αποτέλεσμα αφού το 83,77 % του 0.53 ισούται με 0.43.

Αντίστοιχα για την Vodafone το 48,20% του 0,53 ισούται με 0.25, για την wind το 29,42% του 0.53 ισούται με 0.15 και για την forthnet το 27,23% ισούται με 0.14.

Αναφορικά με την κινητή τηλεφωνία οι αντιστοιχίες του 0.47 της κινητής τηλεφωνία έχει τα εξής αποτελέσματα: cosmote=0.21 vodafone-cyta= 0.15 και wind= 0.11.

Όσον αφορά τα ποσά της One τηλεφωνίας, εξαρτώνται από τα μερίδια αγορών και στις δύο επενδύσεις. Προσθέτουμε δηλαδή το μερίδιο αγοράς για τη σταθερή και την κινητή τηλεφωνία.

	COSMOTE			
	ΣΤΑΘΕΡΗ	ΚΙΝΗΤΗ	ONE	
VODAFONE-CYTA	ΣΤΑΘΕΡΗ	(0.25,0.44)	(0.25,0.21)	(0.25,0.65)
	ΚΙΝΗΤΗ	(0.15,0.44)	(0.15,0.21)	(0.15,0.65)
	ONE	(0.40,0.44)	(0.40,0.21)	(0.40,0.65)

Αναλύοντας τις στρατηγικές κινήσεις των δύο εταιρειών, συγκρίνουμε αρχικά τα ποσά κάθετα για την πρώτη στήλη. Ανάμεσα στα ποσά 0.25 , 0.15 και 0.40 κλείνουμε προς το 0.40 που είναι μεγαλύτερο. Επίσης, συγκρίνουμε τα ποσά οριζόντια, ανάμεσα στο 0.44, το 0.21 και το 0.65, επιλέγουμε το 0.65 όπου είναι το μεγαλύτερο. Η ισορροπία κατά Nash είναι το 0.40,0.65, καθώς δεν υπάρχει περιθώριο για καλύτερη στρατηγική και από τις δύο επιχειρήσεις.

Το ίδιο θα γίνει αντίστοιχα και στους επόμενους πίνακες.

		COSMOTE			
WIND		ΣΤΑΘΕΡΗ	ΚΙΝΗΤΗ	ONE	
	ΣΤΑΘΕΡΗ	(0.15,0.44)	(0.15,0.21)	(0.15,0.65)	
	ΚΙΝΗΤΗ	(0.11,0.44)	(0.11,0.21)	(0.11,0.65)	
	ONE	(0.26,0.44)	(0.26,0.21)	(0.26,0.65)	

Με τον ίδιο τρόπο, συγκρίνοντας κάθετα και οριζόντια τα ποσά και εδώ, συμπεραίνουμε ότι η Ισορροπία κατά Nash είναι το 0.26,0.65 κάνοντας ταυτόχρονη επένδυση στη σταθερή και στη κινητή τηλεφωνία με συνδυαστικές υπηρεσίες One.

		COSMOTE			
FORTHNET-NOVA		ΣΤΑΘΕΡΗ	ΚΙΝΗΤΗ	ONE	
	ΣΤΑΘΕΡΗ	(0.14,0.44)	(0.14,0.21)	(0.14,0.65)	
	ΚΙΝΗΤΗ	(0.0,0.44)	(0.0,0.21)	(0.0,0.65)	
	ONE	(0.14,0.44)	(0.14,0.21)	(0.14,0.65)	

		VODAFONE-CYTA			
WIND		ΣΤΑΘΕΡΗ	ΚΙΝΗΤΗ	ONE	
	ΣΤΑΘΕΡΗ	(0.15,0.25)	(0.15,0.15)	(0.15,0.40)	
	ΚΙΝΗΤΗ	(0.11,0.25)	(0.11,0.15)	(0.11,0.40)	
	ONE	(0.26,0.25)	(0.26,0.15)	(0.26,0.40)	

		VODAFONE-CYTA			
FORTHNET-NOVA		ΣΤΑΘΕΡΗ	ΚΙΝΗΤΗ	ONE	
	ΣΤΑΘΕΡΗ	(0.14,0.25)	(0.14,0.21)	(0.14,0.46)	
	ΚΙΝΗΤΗ	(0.0,0.25)	(0.0,0.21)	(0.0,0.46)	
	ONE	(0.14,0.25)	(0.14,0.21)	(0.14,0.46)	

		WIND			
FORTHNET-NOVA		ΣΤΑΘΕΡΗ	ΚΙΝΗΤΗ	ONE	
	ΣΤΑΘΕΡΗ	(0.14,0.15)	(0.14,0.11)	(0.14,0.26)	
	ΚΙΝΗΤΗ	(0.0,0.15)	(0.0,0.11)	(0.0,0.26)	
	ONE	(0.14,0.15)	(0.14,0.11)	(0.14,0.26)	

Σε όλους τους παραπάνω πίνακες το αποτέλεσμα είναι το ίδιο. Η σύγκριση στα ποσά κατακόρυφα και οριζόντια, μας οδηγεί στο κοινό κελί από τις στήλες One.

Στον επόμενο πίνακα, θα γίνει η ανάλυση συγκριτικά με το μερίδιο αγοράς χωρίς κάποια επένδυση στη σταθερή ή την κινητή τηλεφωνία ή των συνδυασμό αυτών. Καθώς επίσης και την ανάλυση μεριδίου αγοράς με τις επενδύσεις, είτε στη σταθερή

τηλεφωνία, είτε στη κινητή τηλεφωνία, είτε το συνδυασμό αυτών, σύμφωνα με τη στρατηγική που μπορεί να επιλέξει κάθε επιχείρηση.

ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΗ	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ			
		ΣΤΑΘΕΡΗ	ΚΙΝΗΤΗ	ΟΝΕ
	COSMOTE	(0.67,0.44)	(0.67,0.46)	(1.54,-0.02)
	VODAFONE-CYTA	(0.50,0.25)	(0.45,0.30)	(0.95,-0.05)
	WIND	(0.30,0.15)	(0.33,0.22)	(0.66,-0.07)
	FORTHNET-NOVA	(0.28,0.14)	(0.0,0.0)	(0.28,-)

Τα αποτελέσματα αυτά είναι από υπολογισμούς της επένδυσης, σύμφωνα με το μερίδιο αγοράς, σε κάθε περίπτωση, της εκάστοτε επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα, για παράδειγμα, η εταιρεία cosmote έχει στη σταθερή τηλεφωνία το 44,40% της αγοράς, υπολογίζουμε ποιο ποσοστό είναι το 44,40% του 53% όπου είναι η επένδυση της σταθερής τηλεφωνίας. Το αποτέλεσμα της πράξης αυτής όπου είναι 0.23 το προσθέτουμε στο 0.44 και βγαίνει το αποτέλεσμα μεριδίου αγοράς με την επένδυση.

Αυτό γίνεται αντίστοιχα για κάθε μια από τις 4 εταιρείες για τη κινητή τηλεφωνία(47%), για τη σταθερή τηλεφωνία(53%) και το σύνολό τους(σύνολο αγοράς=1), εάν αποφασίσουν οι εταιρείες να επενδύσουν στη σταθερή τηλεφωνία και τη κινητή τηλεφωνία.

Πιο αναλυτικά, η εταιρεία cosmote έχει συμφέρων στο να επενδύσει ταυτόχρονα στη σταθερή και στη κινητή τηλεφωνία. Εάν δε το κάνει τότε έχει μια απόκλιση -0.02 της αγοράς. Στη συνέχεια, η εταιρεία Vodafone-cyta, δεδομένου ότι $0.50 > 0.45$ και $0.25 < 0.30$ και στις δύο περιπτώσεις όποια επένδυση και να κάνει έχει το κίνητρο να κάνει κάτι καλύτερο. Όποια στρατηγική και να ακολουθήσει το αποτέλεσμα εάν δεν επενδύσει είτε στη σταθερή τηλεφωνία, είτε στην κινητή, είναι το ίδιο, καθώς αποκλίνει κατά -0.05.

Η εταιρεία της Wind έχει κίνητρο να κάνει και τις δύο επενδύσεις, καθώς σύμφωνα με το μερίδιό της στη αγορά η απόκλιση εάν δεν επενδύσει είναι -0.07. Τέλος, για την εταιρεία Forthnet-Nova όπου δεν έχει μερίδιο αγοράς στην κινητή τηλεφωνία, για το λόγο αυτό στους πίνακες το μερίδιό της είναι μηδενικό, συμμετέχει μόνο στη σταθερή τηλεφωνία άρα επενδύσει σε αυτή. Εναλλακτικά, ξεκινάει στρατηγική για την είσοδο στην αγορά για την κινητή τηλεφωνία αποκτώντας μερίδιο αγοράς και επενδύοντας αντίστοιχα.

Συνοπτικά, το γενικό αποτέλεσμα των επιχειρήσεων του κλάδου τηλεπικοινωνιών είναι η είσοδος νέων υπηρεσιών, τελευταίας τεχνολογίας αξιόπιστου δικτύου κινητής, σταθερής τηλεφωνίας καθώς και ο συνδυασμός τους με ανταγωνιστικές τιμές. Στο επόμενο κεφάλαιο, θα γίνει η ανάλυση περίπτωσης επένδυσης οπτικής ίνας και κατά πόσο το επιθυμούν οι πελάτες της εταιρείας ΟΤΕ.

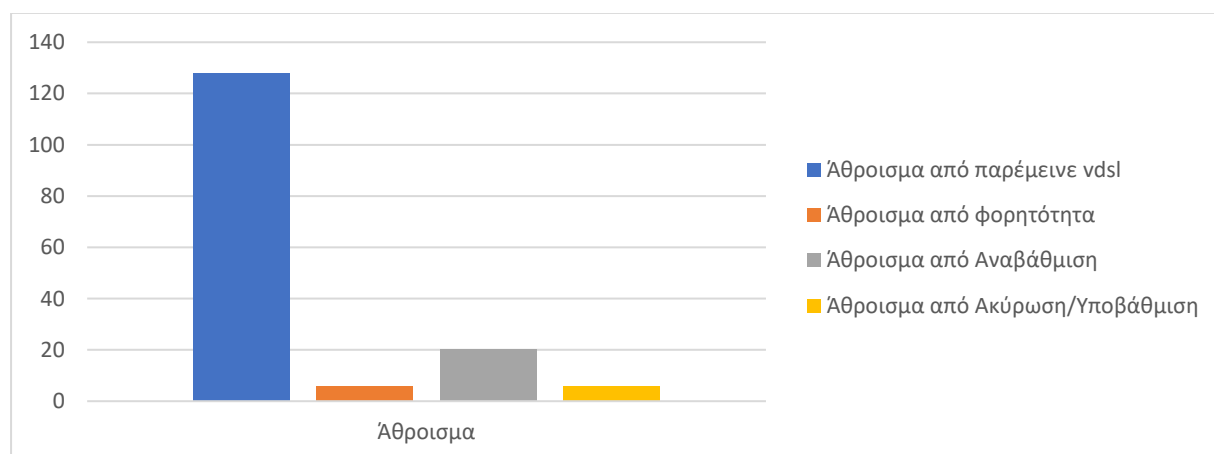
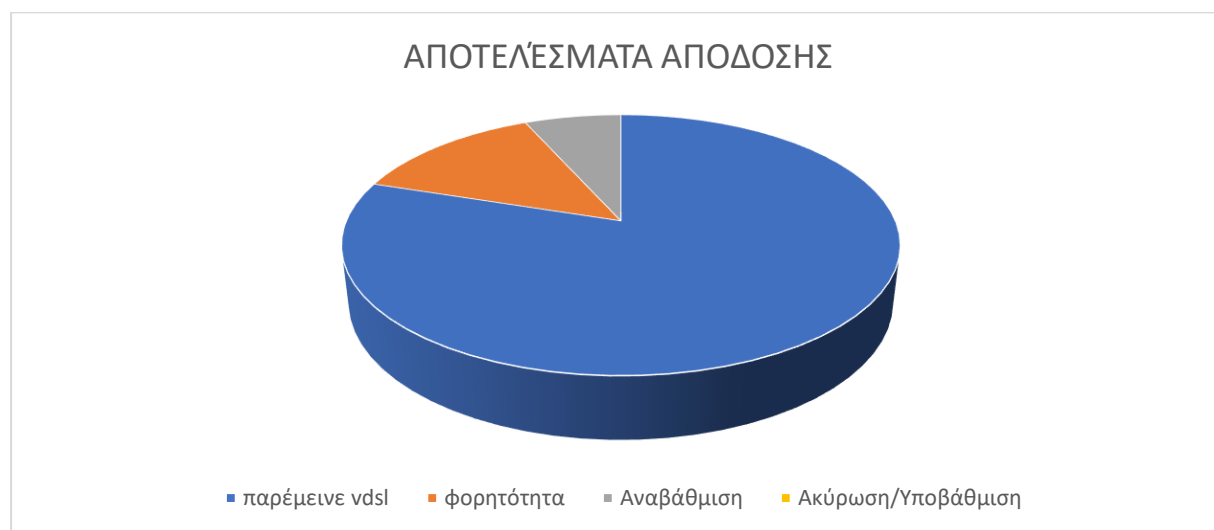
ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ – SPSS

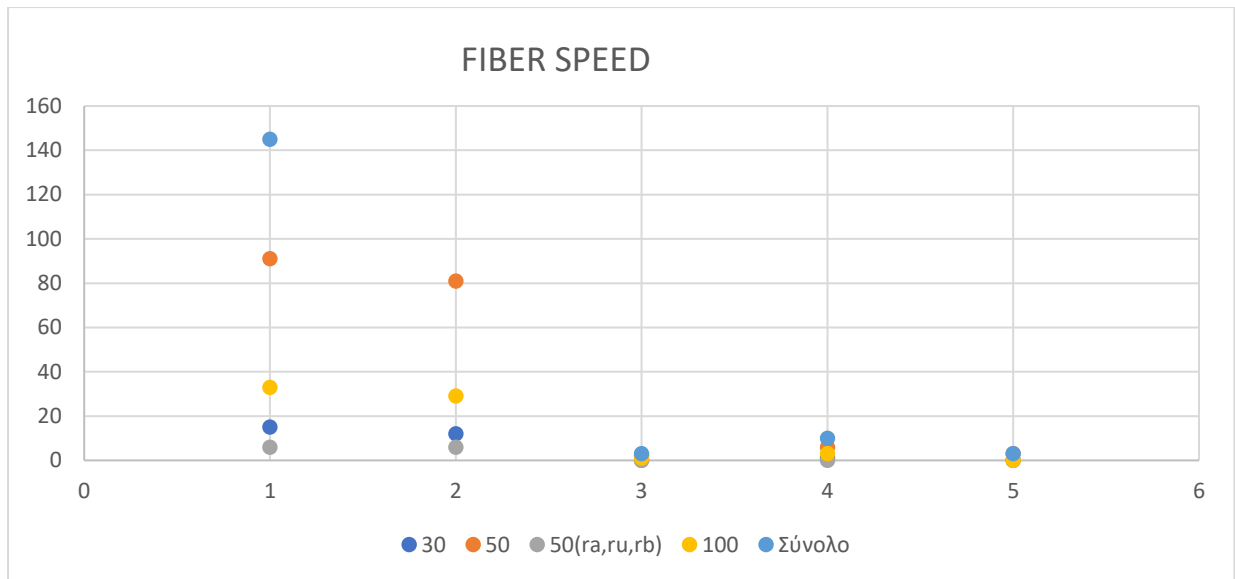
Για την αποτελεσματική απεικόνιση την εξέτασης της ποιότητας υπηρεσιών του ομίλου ΟΤΕ, ερωτήθηκαν 145 πελάτες της εταιρείας σύμφωνα με τη σύνδεσή τους. Η εταιρεία επενδύσει στις ταχύτητες μέσω οπτικής ίνας και παρακάτω αναλύεται η επιθυμία των πελατών στην διατήρηση της ταχύτητας, καθώς και ο ενδεχόμενος κίνδυνος ακύρωσης των συγκεκριμένων υπηρεσιών.

Σε έρευνα για την απόδοση των ταχυτήτων μέσω οπτικής ίνας, ερωτήθηκαν 145 πελάτες του ομίλου ΟΤΕ. Η έρευνα διεξήχθη στις ταχύτητες 30, 50 και 100 mb/s με αντίστοιχες ημερομηνίες πακέτων των πελατών στις εταιρεία από 15/01/2017 μέχρι 25/09/19. Στον παρακάτω πίνακα, βλέπουμε πελάτες που ερωτήθηκαν, ήταν από περιοχές από όλη την Ελλάδα και ο έλεγχος που έγινε ήταν ο βαθμός απόκλισης από την Ακύρωση ή Υποβάθμιση των ταχυτήτων, ή φορητότητα σε κάποιον άλλο πάροχο, ή παραμονή στην αναβαθμισμένη ταχύτητα ή τέλος η αναβάθμιση εκ νέου.

(Παράρτημα 7)

	πελάτες	παρέμεινε vdsi	φορητότητα	Αναβάθμιση	Ακύρωση/Υποβάθμιση
30	15	12	2	1	0
50	91	81	0	6	3
50(ra,ru,rb)	6	6	0	0	0
100	33	29	1	3	0
Σύνολο	145		3	10	3





Από τα γραφήματα, συμπεραίνουμε ότι από τους 145 πελάτες, έκαναν φορητότητα σε άλλο πάροχο μόλις 3, εκ των οποίων οι δύο είχαν 30 ταχύτητα και ο ένας 100. Αναβάθμισαν τη ταχύτητα του ίντερνετ 10 πελάτες, εκ των οποίων ο ένας είχε 30 ταχύτητα, οι έξι, 50 και οι τρεις 100. Σε ακύρωση ή υποβάθμιση υπέβαλλαν τη γραμμή τους τρεις πελάτες, οι οποίοι είχαν ταχύτητα στα 50 mb/s. οι υπόλοιποι πελάτες παρέμειναν στην αναβαθμισμένη ταχύτητά τους. Παρακάτω, η έρευνα που θα διεξαχθεί μέσω προγράμματος spss, αφορά το βαθμό κινδύνου ακύρωσης ή υποβάθμισης και ελέγχου των περιπτώσεων των ερωτηθέντων πελατών του ομίλου.

Σε κάθε χρονική στιγμή, είναι εφικτό να εκτιμήσουμε την απαιτούμενη απόδοση για ένα οποιοδήποτε προϊόν, το οποίο βρίσκεται σε μια συγκεκριμένη αγορά. Αυτό που χρειάζεται να γνωρίζουμε, είναι τα βασικά χαρακτηριστικά του προϊόντος, καθώς επίσης και τη γενικότερη κατάσταση στην οικονομία και τον κλάδο. Το υπόδειγμα που χρησιμοποιείται, ονομάζεται Υπόδειγμα Αποτίμησης Περιουσιακών Στοιχείων (Capital Asset Pricing Model - CAPM). Ο τύπος, ο οποίος δίνει το ελάχιστο απαιτούμενο ποσοστό απόδοσης, είναι

$$E_{req}(R_i) = R_f + (E(R_m) - R_f) \cdot \beta_i$$

Όπου $E_{req}(R_i)$ το ελάχιστο απαιτούμενο ποσοστό απόδοσης, η απόδοση με μηδενικό κίνδυνο.

$E(R_m)$ η αναμενόμενη απόδοση της αγοράς,

ο συντελεστής beta της μετοχής. Ο συντελεστής beta ισούται με $\frac{cov(i,M)}{\sigma_M^2}$ όπου $cov(i,M)$ είναι η συν διακύμανση του i με την αγορά και σ_M^2 είναι ο κίνδυνος της αγοράς. Το beta αποτελεί ένα μέτρο των μεταβολών των αποδόσεων, σε σχέση με τις μεταβολές των αποδόσεων της αγοράς (αναφέρεται αλλιώς ως μέτρο του συστηματικού κινδύνου).

Το beta της αγοράς ισούται με 1, πάντα, διότι οι μεταβολές των αποδόσεων της αγοράς με τον εαυτό της είναι αυτονόητο ότι είναι ισοδύναμες. Επιπλέον, το beta χωρίς κίνδυνο ισούται πάντα με 0, διότι η 'θεωρητική' έλλειψη κινδύνου, το καθιστά ασυσχέτιστο με τις μεταβολές στην αγορά.

Τα προϊόντα που θα επιλέξουμε, θα πρέπει να έχουν εκτιμώμενη απόδοση μεγαλύτερη, ή ίση, από την ελάχιστη απαιτούμενη, όπως αυτή ορίζεται από το υπόδειγμα CAPM. Κατ' αυτόν τον τρόπο, εξασφαλίζουμε ότι έχουμε ενσωματώσει τις αντίστοιχες αποδόσεις των Fiber ταχυτήτων, οι οποίες παρουσιάζουν μια 'ορθολογική'

εικόνα, εφόσον επιτυγχάνουν αναμενόμενη απόδοση μεγαλύτερη της ελάχιστης απαιτούμενης.

Για τον υπολογισμό του συντελεστή beta ακολουθούμε την ίδια λογική με τον υπολογισμό τόσο της αναμενόμενης απόδοσης, όσο και του κινδύνου.

Υπό την προϋπόθεση ότι τα betas υπολογίζονται με χρονικά πλαίσια άγνωστα στους καταναλωτές τους. Αυτό δημιουργεί ένα μοναδικό πρόβλημα στους τελικούς χρήστες, οι οποίοι χρειάζονται αυτή τη μέτρηση για να μετρήσουν τον κίνδυνο. Οι μακροπρόθεσμοι επενδυτές σίγουρα θα θέλουν να μετρήσουν τον κίνδυνο για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα από ό, τι ένας πελάτης θέσεων που αναστρέφει το προϊόντων του κάθε λίγους μήνες(24μηνη δέσμευση).

Ένα άλλο πρόβλημα μπορεί να είναι ο δείκτης που χρησιμοποιείται για τον υπολογισμό της βήτα. Οι περισσότερες διαθέσιμες betas χρησιμοποιούν το αμερικανικό πρότυπο του δείκτη S & P 500 . Με τον υπολογισμό της εκάστοτε βήτα υπάρχει η δυνατότητα προσαρμογής σε αυτές διάφορες περιπτώσεις ανάλυσης και δημιουργίας σε μια πιο εμπειριστατωμένη εικόνα του κινδύνου.

Ένα ξεχωριστό πλεονέκτημα του υπολογισμού του beta σας είναι η ικανότητα να μετρήσετε την αξιοπιστία της βήτα υπολογίζοντας τον συντελεστή προσδιορισμού ή, όπως είναι καλύτερα γνωστό, το r-τετράγωνο . Αυτό είναι ένα ισχυρό εργαλείο που μπορεί να καθορίσει πόσο καλά κινδυνεύει το βήτα σας. Το εύρος αυτής της στατιστικής είναι μηδέν έως ένα. Όσο πιο κοντά το r-τετράγωνο είναι σε ένα, τόσο πιο αξιόπιστη είναι η beta.

Ένας άλλος άγνωστος παράγοντας των προκατασκευασμένων betas είναι η μέθοδος που χρησιμοποιείται για τον υπολογισμό τους. Υπάρχουν δύο τρόποι υπολογισμού: η παλινδρόμηση και το μοντέλο τιμολόγησης ενεργητικού κεφαλαίου (CAPM). Το CAPM χρησιμοποιείται πιο συχνά στην ακαδημαϊκή χρηματοδότηση. οι επενδυτές χρησιμοποιούν συχνότερα την τεχνική παλινδρόμησης. Αυτό επιτρέπει μια καλύτερη ερμηνεία των αποδόσεων που σχετίζονται με την αγορά και όχι μια θεωρητική εξήγηση της συνολικής απόδοσης ενός περιουσιακού στοιχείου, το οποίο λαμβάνει υπόψη και τις αποδόσεις της αγοράς.

Cross sectional betas : $R-R_f = \gamma_0 + \gamma_1 \beta + \epsilon$

Η μεταβλητή λάθους είναι μηδέν

$E = 0$ error=μηδενικό

Για να μπορέσουμε να κάνουμε τους υπολογισμούς έστω ότι δηλώνουμε το $R_f - R_f = \gamma$

Άρα

$Y = \alpha_i + \beta_i Y + E_i$ όπου $\epsilon = 0$

Με αποτέλεσμα $E\{Y\} = \alpha_i + \beta_i Y$

Συνεπώς ο μέσος όρος του έτους $= \alpha_i + \beta_i Y$

Επομένως, το α_i μπορεί να ερμηνευτεί ως η μέση αύξηση του βαθμού του έτους όταν αυξηθεί ο βαθμός εισαγωγής κατά μία μονάδα. Αντίστοιχα το β_i μπορεί να θεωρηθεί

ως το ποσοστό της μεταβλητότητας των βαθμών που ερμηνεύεται από το μοντέλο
 $Y = \alpha_1 + \beta_1 Y + \epsilon$ όπου $\epsilon = 0$

A=5% και $\alpha=1\%$

$H_0: \alpha_1 = 0$ και $H_1: \alpha_1 \neq 0$

Output 1

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	portout ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Ταχύτητες

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,957 ^a	,915	,831	16,32993

a. Predictors: (Constant), portout

b. Dependent Variable: Ταχύτητες

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2888,000	1	2888,000	10,830	,188 ^b
	Residual	266,667	1	266,667		
	Total	3154,667	2			

a. Dependent Variable: Ταχύτητες

b. Predictors: (Constant), portout

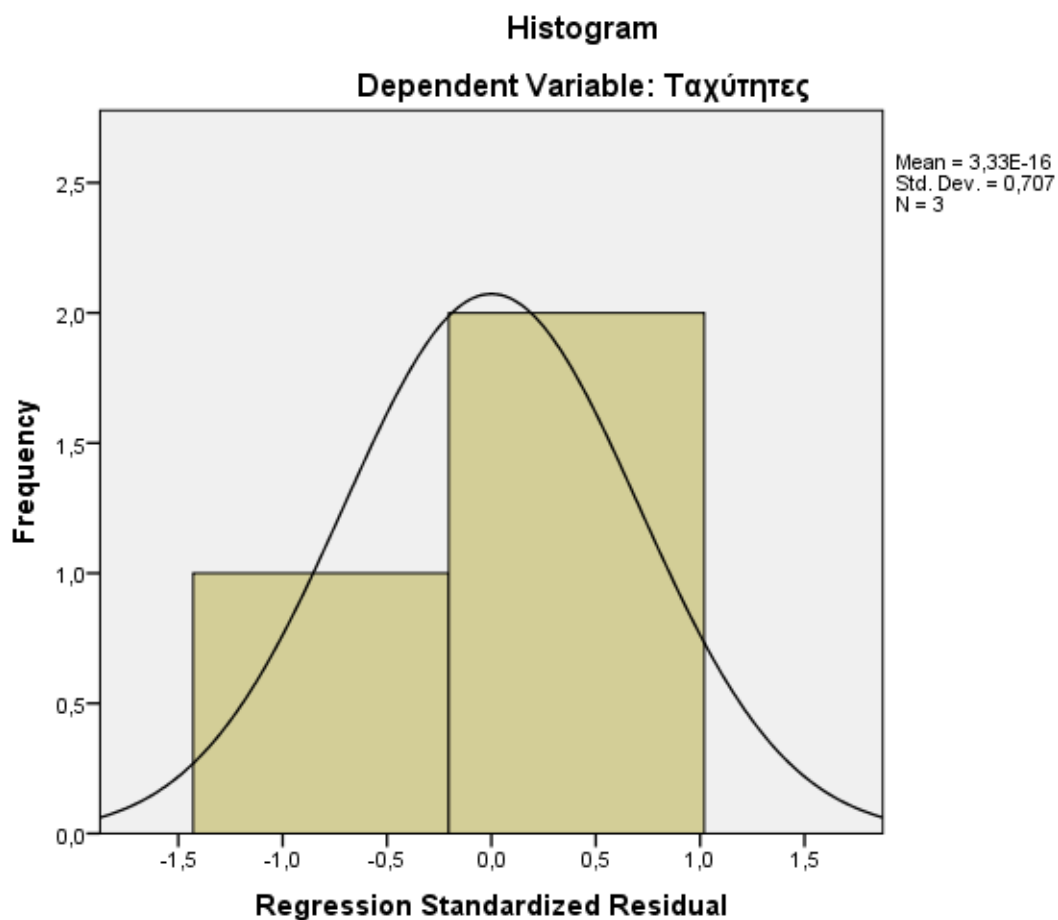
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	84,333	14,907		5,657	,111
	portout	-38,000	11,547	-,957	-3,291	,188

a. Dependent Variable: Ταχύτητες

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	8,3333	84,3333	46,3333	38,00000	3
Residual	-13,33333	6,66667	,00000	11,54701	3
Std. Predicted Value	-1,000	1,000	,000	1,000	3
Std. Residual	-,816	,408	,000	,707	3

a. Dependent Variable: Ταχύτητες



Λαμβάνουμε από τον πίνακα Coefficients ότι το αντίστοιχο p-value είναι 1,155

$P_0 = P(T > |T^*|) = P(T > 0,707) = -2,22$ οπότε απορρίπτεται για $\alpha = 5\%$ και $\alpha = 1\%$.

$H_0: \alpha_i = 0$ και $H_1: \alpha_i > 0$,

$P(T > |T^*|) = P(T > 1,324) = 1/2\pi (T > -2,22) = 1/2P_0 = 0.0000$

οπότε απορρίπτουμε την υπόθεση H_0 σε ε.σ. $\alpha = 5\%$ και $\alpha = 1\%$

εναλλακτικά αν $\alpha=5\%$ Απορρίπτουμε όταν

$$T_{\alpha^*} > t_{n-2}(\alpha) = t_{18}(0.05) = 3$$

και αν $\alpha=1\%$ όταν

$$T_{\alpha^*} > t_{n-2}(\alpha) = t_{18}(0.05) = 4,24$$

Επειδή $|T|=9$ απορρίπτουμε και τις δύο περιπτώσεις

(Παράρτημα 8)

$H_0: \beta_i = 0$ και $H_1: \beta_i \neq 0$

Λαμβάνουμε από τον πίνακα Coefficients ότι το αντίστοιχο p-value είναι 1,324

$P_0 = P(|T| > |T^*|) = P(|T| > 1,324) = -91236,648$ οπότε απορρίπτεται για $\alpha=5\%$ και $\alpha=1\%$.

$H_0: \beta_i = 0$ και $H_1: \beta_i > 0$

$$P(|T| > |T^*|) = P(|T| > 1,324) = 1/2 P(|T| > -91236,648) = 1/2 P_0 = 0.0000$$

οπότε απορρίπτουμε την υπόθεση H_0 σε ε.σ. $\alpha=5\%$ και $\alpha=1\%$

εναλλακτικά αν $\alpha=5\%$ Απορρίπτουμε όταν

$$T_{\alpha^*} > t_{n-2}(\alpha) = t_{18}(0.05) = 1,324$$

και αν $\alpha=1\%$ όταν

$$T_{\alpha^*} > t_{n-2}(\alpha) = t_{18}(0.05) = 1,327$$

Επειδή $|T|=148894,511$ απορρίπτουμε και τις δύο περιπτώσεις

Για $H_0: \alpha_i = 0.8$ και $H_1: \alpha_i \neq 0.8$

Ο έλεγχος αυτός δεν γίνεται αυτόματα από το πακέτο. Για το λόγο αυτό θα πρέπει να μετασχηματεύσουμε τα δεδομένα ώστε να καταλήξουμε σε έλεγχο μορφής $\alpha'1 = 0$. Συγκεκριμένα λαμβάνοντας $\alpha'1 = \alpha - 0.8$ προκύπτει

$$Y = \alpha + \beta_1 Y \rightarrow Y = \alpha + (\alpha'1 + 0.8)Y \rightarrow Y - 0.8Y$$

Άρα $Y_1 = Y - 0.8Y$ (transform/compute) εφαρμογή μοντέλου και (analyze/regression/linear) και εμφανίζεται ο πίνακας αποτελεσμάτων εάν είναι μεγαλύτερο το P/T από την αντίστοιχη τιμή δεν μπορούμε να το απορρίψουμε.

Για $H_0: \alpha_i > 0.8$ και $H_1: \alpha_i < 0.8$

Το αντίστοιχο p-value είναι

$$P(T < T^*) = P(T < X_1) = 1 - 1/2 P(T > X_1) = 1 - 1/2 P_0 = 1 - 1/2 \times 2 = \dots$$

εάν είναι μεγαλύτερο το P/T/από την αντίστοιχη τιμή δεν μπορούμε να το απορρίψουμε.

Αν $\alpha=5\%$ απορρίπτουμε όταν

$$T^* < t_{n-2}(\alpha) = -t_{18}(0.05) = -1,327$$

Κ αν $\alpha=1\%$

$$T^* < -t_{n-2}(\alpha) = -t_{18}(0.05) = 1,324$$

Στην συγκεκριμένη περίπτωση δεν μπορούμε να απορρίψουμε και τις δύο περιπτώσεις

(Παράρτημα 8)

$H_0: \beta_1 = -1$ και $H_1: \beta_1 \neq -1$

Θέτουμε $\beta'_1 = \beta_1 + 1$

$$Y = \alpha_1 + \beta_1 X \rightarrow Y = \alpha'_1 - 1 + \beta_1 X \rightarrow Y + 1 = \alpha'_1 + \beta_1 X$$

Θέτοντας $Y = Y + 1$ (transform/compute) εφαρμογή μοντέλου και (analyze/regression/linear) και εμφανίζεται ο πίνακας αποτελεσμάτων εάν είναι μεγαλύτερο το P/T/από την αντίστοιχη τιμή δεν μπορούμε να το απορρίψουμε.

Τα δ.ε. 95% και 99% δίνονται αυτόματα από το (analyze/Regression/Linear,+statistics/conf.interval)

Άρα το διάστημα εμπιστοσύνης για το α_1 είναι (56480,0.000) και διάστημα εμπιστοσύνης για το β_1 είναι (0.819,8.455) η α_1 περιέχει το μηδέν οπότε μόνο εκείνη μπορούμε να δεχθούμε.

Τα διαστήματα εμπιστοσύνης 1% δίνονται από την σχέση

$$A1 \pm s(\alpha_1) t_{n-2}(\alpha/2) = -5,591 + 0,671 * t_{18}(0.005)$$

$$B1 \pm s(\beta_1) t_{n-2}(\beta/2) = -8,45 + 0,671 * t_{18}(0.005)$$

Παρατηρούμε ότι το δ.ε. για το β_1 δεν έχει μηδέν οπότε απορρίπτουμε την υπόθεση $H_0: \beta_1 = 0$ έναντι της $H_0: \beta_1 \neq 0$ σε ε.σ. 1%. αντίθετα το α_1 έχει μηδέν και συνεπώς δεν μπορούμε να απορρίψουμε την συγκεκριμένη υπόθεση σε ε.σ. 1%.

Το δ.ε. για μέση πρόβλεψη

$Y_0 \pm S(Y_0) t_{n-2}(\alpha/2)$ θα έχει ελάχιστο όταν $X_0 = X$. από την διαδικασία Descriptives

Βρίσκουμε ότι $X = 6$

Από τον πίνακα Anova ο έλεγχος του μοντέλου μέσω του F-Test μας οδηγεί στην απόρριψη της $H_0 = \beta_1 = 0$ διότι

$$P\text{value} = P(F > F^*/F - F1, n-2) = P(F > 71,486/F - F1, 18)$$

Είναι ίσο με 0.0000

Άρα, σύμφωνα με τα παραπάνω και τα παραρτήματα 7 και 8 καταλήγουμε ότι η πιθανότητα ακύρωσης ή υποβάθμισης είναι ελάχιστη και όσο περνάει ο καιρός και η εγκατάσταση οπτικής ίνας είναι δεδομένη.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στην παγκόσμια αγορά, ο κλάδος ΤΠΕ κινήθηκε ανοδικά τα τελευταία χρόνια. Αυτό ήρθε ως αποτέλεσμα από τις νέες εξελίξεις στην ψηφιακή εποχή. Μέχρι πρότινος, η ευρωπαϊκή αγορά είχε οριακή άνοδο, με εξαίρεση να αποτελεί η αγορά εξοπλισμού τηλεπικοινωνιών.

Η ελληνική αγορά, αποτελούσε εξαίρεση στην παγκόσμια αγορά, με αρνητικό πρόσημο. Κατά το παρελθόν, η αγορά των τηλεπικοινωνιών ξεκίνησε ως μονοπώλιο και από το 2000 και έπειτα, μέχρι σήμερα, μετατράπηκε σε ολιγοπώλιο. Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, υπήρξαν νέοι πάροχοι στον κλάδο, όπου για να μπορέσουν να ανταπεξέλθουν στις αντίξοες συνθήκες, είτε προβήκαν σε συγχωνεύσεις, είτε αναφερόμαστε σε μεγάλες επιχειρήσεις που έδειξαν υπομονή. Οι λοιπές επιχειρήσεις δυστυχώς αποχώρησαν εξαιτίας της οικονομικής κρίσης, με αποτέλεσμα, ο κλάδος να συγχωνευτεί. Πλέον το ρόλο έχουν τέσσερις επιχειρήσεις με ηγέτιδα την Cosmote.

Από την ανάλυση που έγινε, συμπεραίνουμε ότι μέχρι πρότινος παρέμειναν επιχειρήσεις όπου επένδυναν είτε σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες, είτε έκαναν συνεργασίες. Ζούμε σε μια εποχή, όπου η τεχνολογία είναι πλέον ο καινοτόμος κλάδος στην Ελλάδα.

Αυτό αποδείχθηκε μακράν από την ηγέτιδα επιχείρηση του κλάδου, όπου αποτελεί τους κορυφαίους παρόχους όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και στην Νοτιοανατολική Ευρώπη. Ο όμιλος ΟΤΕ έπειτα από συνεργασία με την Cosmote και έπειτα από την συγχώνευσή της με την Deutsche Telecom, κατέχει τα τελευταία χρόνια την ηγεσία του κλάδου με ποσοστό 64% των υπηρεσιών, όπου στην σταθερή τηλεφωνία έχει μερίδιο αγοράς με ποσοστό 53% και με 46.3% στη κινητή τηλεφωνία.

Ο ΟΤΕ παρουσιάζει μια μακρά ιστορία από το 1949 μέχρι σήμερα. Καταφέρνει να διατηρεί το πρώτο ρόλο μέσω συνεχών συνεργασιών και επενδύσεων, με κύριο μέλημά του, την ποιότητα υπηρεσιών, όπως αποδεικνύεται από την στατιστική έρευνα.

Το 2007, για τον ΟΤΕ ξεκίνησε η απορρόφησή του από τη D.T. τη Γερμανική εταιρεία, όπου σήμερα έχει το 45% των μετοχών. Ως συμπέρασμα από την επένδυση αυτή, είχαμε το όφελος των εργαζομένων καθώς και το όφελος των παραγωγών της χώρας μας. Εν αντιθέσει με τους εγχώριους επιχειρηματίες που ζημιώθηκαν και το εγχώριο προϊόν της Γερμανίας όπου ζημιώθηκε εξίσου.

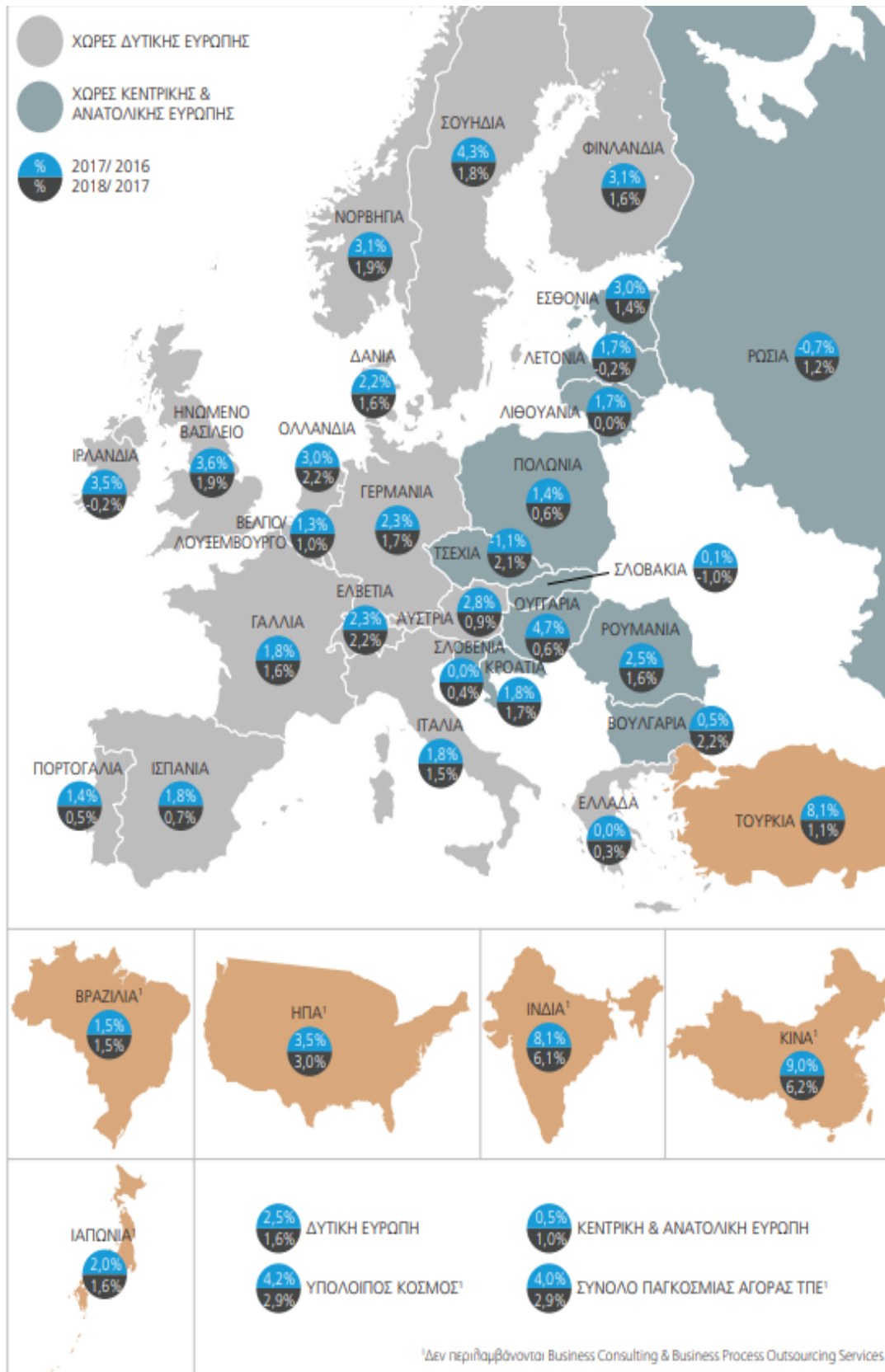
Μέσω υποδειγμάτων βλέπουμε τον τρόπο μύησης και στρατηγικής, όπου ο ΟΤΕ ως ηγέτιδα επιχείρηση κάνει πρώτος την κίνησή του για επένδυση, έχοντας τις μικρές επιχειρήσεις να ακολουθούν τα βήματά του. Στην περίπτωση αυτή, βλέπουμε τις αλληλεπιδράσεις μεταξύ των επιχειρήσεων, καθώς και τον τρόπο που ενεργούν εξετάζοντας τα οφέλη τους, για να διατηρηθούν στην αγορά.

Το γενικό συμπέρασμα της διπλωματικής εργασίας είναι ότι η καινοτομία στις σύγχρονες εποχές που διανύουμε, παίζει πρωτεύοντα ρόλο. Οι επιχειρήσεις πρέπει να ανταπεξέλθουν στις τεχνολογικές εξελίξεις και να επενδύσουν για να επωφεληθούν αντίστοιχα.

Το μέλλον του κλάδου και η σταθερότητά τους εξαρτάται από την ικανότητα των επιχειρήσεων να καινοτομήσουν και να εξελίξουν κατά το μέγιστο δυνατό τα προϊόντα τους.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

Παράρτημα 1



Διάγραμμα 2. Ποσοστό μεταβολής αξίας της αγοράς ΤΠΕ ανά χώρα. Πηγή: ΕΙΤΟ σε συνεργασία με IDC, επεξεργασία ΣΕΠΕ, 3/2018.

Παράρτημα 2

	2017	2018		2017	2018		2017	2018
Αυστρία	12,844	12,963	Βουλγαρία	2,247	2,296	Βραζιλία ¹	94,492	95,911
Βέλγιο/ Λουξεμβούργο	18,690	18,868	Εσθονία	0,754	0,765	ΗΠΑ ¹	991,195	1.021,108
Γαλλία	100,450	102,073	Κροατία	2,139	2,176	Ιαπωνία ¹	221,985	225,566
Γερμανία	135,580	137,902	Λετονία	0,828	0,826	Ινδία ¹	71,713	76,083
Δυνία	15,460	15,708	Λιθουανία	1,240	1,240	Κίνα ¹	411,575	437,141
Ελβετία	28,792	29,418	Ουγγαρία	5,202	5,232	Τουρκία	20,219	20,443
Ελλάδα	5,479	5,498	Πολωνία	15,647	15,833	Υπόλοιπος Κόσμος ¹	683,401	701,589
Ηνωμένο Βασίλειο	157,534	160,534	Ρουμανία	5,202	5,285			
Ιρλανδία	7,875	7,857	Ρωσία	33,100	33,492			
Ισπανία	45,857	46,160	Σλοβακία	3,042	3,012			
Ιταλία	59,881	60,755	Σλοβενία	1,547	1,553			
Νορβηγία	12,682	12,874	Τσεχία	7,678	7,840			
Ολλανδία	37,247	38,076	Κεντρική & Ανατολική Ευρώπη	78,626	79,550			
Πορτογαλία	7,847	7,888						
Σουηδία	25,541	26,000						
Φινλανδία	12,176	12,377						
Δυτική Ευρώπη	683,935	694,951						

σε δις €

Πίνακας 1. Αξία αγοράς ΤΠΕ ανά χώρα. Πηγή: ΕΙΤΟ σε συνεργασία με IDC, επεξεργασία ΣΕΠΕ, 3/2018.

¹ Δεν περιλαμβάνονται Business Consulting & Business Process Outsourcing Υπηρεσίες.

Παράρτημα 3

WIND

Ξεκίνησε με το όνομα Telestet στα μέσα του 1992, ιδιοκτησία της νεοϊδρυθείσας τότε STET Hellas Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.Β.Ε., θυγατρικής της ομότιπλης τότε Ιταλικής STET – Società Finanziaria Telefonica με πρώτη έδρα την Αθήνα. Ήταν η πρώτη εταιρεία στην Ελλάδα που της χορηγήθηκε άδεια δημιουργίας εθνικού δικτύου υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας (GSM) από το Υπουργείο Μεταφορών και Επικοινωνιών στις 30 Σεπτεμβρίου του ίδιου έτους.

Για να αποκτηθεί η συγκεκριμένη άδεια, η Telestet επένδυσε το ποσό των 30 δισ. δρχ. (88 περίπου εκατ. ευρώ), όπου αποτελούσε μία από τις μεγαλύτερες επενδύσεις στην Ελλάδα μετά το τέλος του Δευτέρου Παγκοσμίου Πολέμου.

Στα τέλη του 1992, η STET Hellas μεταφέρεται στο Μαρούσι· ενώ έξι μήνες μετά (29 Ιουνίου 1993), πραγματοποιείται η πρώτη κλήση από κινητό τηλέφωνο στην Ελλάδα. Τον Μάιο του 1997, η Telestet λανσάρει πρώτη στην Ελλάδα την υπηρεσία καρτοκινητής Bfree, ενώ έναν χρόνο μετά, γίνεται η πρώτη ελληνική εταιρεία κινητής τηλεφωνίας που εισάγεται στις διεθνείς αγορές, στα χρηματιστήρια του Άμστερνταμ και της Νέας Υόρκης. Την Πέμπτη 23 Σεπτεμβρίου 1999, η Telestet λανσάρει τον πρώτο αποκλειστικό δορυφόρο στην Ελλάδα, ονόματι Iridium (Ιρίδιο).

Τον Ιούνιο του 2001, η Telestet ήταν η πρώτη εταιρεία τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα και μία από τις πρώτες στον κόσμο που απέκτησε το πιστοποιητικό διαχείρισης ISO 9001:2000, ενώ παράλληλα τίθεται σε λειτουργία η υπηρεσία GPRS. Τον επόμενο μήνα, χορηγήθηκε άδεια υπηρεσίας UMTS επενδύοντας το ποσό των 146,7 εκατ. ευρώ, και η οποία τέθηκε σε λειτουργία στις 27 Ιανουαρίου 2004. Κατά το 2002 και το 2003 αντίστοιχα η STET Hellas προχώρησε στις εξολοκλήρου (μέσω συγχώνευσης) απορροφήσεις των θυγατρικών: Telepolis Α.Ε με έτος ίδρυσης το 1999, και Telesoft Ελλάς Α.Ε. με έτος ίδρυσης το 1996.

Στις 8 Φεβρουαρίου 2004, το εμπορικό σήμα της εταιρείας άλλαξε σε TIM Hellas, ιδιοκτησία της μετονομασθείσας και ομότιπλης TIM Hellas Α.Ε.Β.Ε. θυγατρικής της ομότιπλης TIM S.p.A. (Telecom Italia Mobile), που είναι μέρος της Telecom Italia, η οποία συγχωνεύτηκε με την STET επτά χρόνια πριν και μέλος της Freemove, του μεγαλύτερου τηλεπικοινωνιακού οργανισμού στην Ευρώπη, που αποτελείται από την Γαλλική Orange, την Deutsche Telekom και την Σουηδική Telia Company.

Στις 4 Απριλίου 2005, η TIM S.p.A. πούλησε το 80,87% της συμμετοχής της στην TIM Hellas, μέσω κεφαλαίων που έχουν εγκριθεί από την Βρετανική Arax Partners και την Αμερικανική TPG Capital - Texas Pacific Group. Η συναλλαγή ανήλθε σε 1.114,1 εκατ. ευρώ ενώ η αποτίμηση της TIM Hellas ανήλθε σε 1.600 εκατ. ευρώ (16,43 ανά μετοχή) και ως επί το πλείστον ολοκληρώθηκε, μετά την τελική έγκριση των κρατικών αρχών τρεις μήνες μετά. Την περίοδο εκείνη, η TIM Hellas εξαγοράζεται και απορροφάται από την Troy Gac Α.Ε. πρώην ACV Finance με έτος ίδρυσης το 2003, για να μετατραπεί στη νέα TIM Hellas.

Στις 31 Ιανουαρίου του 2006 η TIM Hellas εξαγοράζει την Q-Telecom για 350 εκ. ευρώ, η οποία απορροφάται εξολοκλήρου, ένα χρόνο αργότερα.

VODAFONE

Η Vodafone Greece είναι η ελληνική θυγατρική της Βρετανικής Πολυεθνικής Vodafone. Η Vodafone Greece ιδρύθηκε στην Ελλάδα το 1992 ως Πάναφον (Panafon) από

τον όμιλο της Vodafone, την France Telecom (νυν Orange), την Intracom και την DataBank και ονομάστηκε επίσημα Vodafone τον Ιανουάριο του 2002. Τον Δεκέμβριο του 1998, η εταιρεία εισήγαγε τις μετοχές της στο Χρηματιστήριο Αθηνών και στου Λονδίνου, ενώ τον Ιούλιο του 2004 πήρε τις μετοχές της από το Χρηματιστήριο της Αθήνας. Ο Όμιλος Vodafone είναι ο βασικός μέτοχος της εταιρείας με ποσοστό 99,8% των μετοχών της Vodafone Greece.

Οι αριθμοί των συνδρομητών που εκδίδονται στην Ελλάδα, αρχίζουν με τα 3 ψηφία 694 και 695 ακολουθούμενα από ένα μοναδικό επταψήφιο συνδυασμό. Ωστόσο, όλοι αυτοί οι αριθμοί δεν ανήκουν απαραίτητα σε συνδρομητές της Vodafone λόγω της φορητότητας του αριθμού για δίκτυα κινητής τηλεφωνίας.

Από το 2003, η Vodafone είχε μια αποκλειστική σύμβαση με τον τραγουδιστή Σάκη Ρουβά ως εκπρόσωπο της εταιρείας στην ελληνική διαφημιστική καμπάνια. Ο Ρουβάς έχει ολοκληρώσει πολλαπλές διαφημίσεις για την εταιρεία, καθώς και τη διαφήμιση της μάρκας μέσα στη μουσική και τα βίντεο του άλμπουμ του.

Ομοίως, η Vodafone είναι η κύρια χορηγός σε μεγάλες συναυλίες και ηχογραφήσεις του. Ενώ άλλες δισκογραφικές εταιρείες και καλλιτέχνες κάνουν διαφημίσεις για άλλες εταιρείες κινητής τηλεφωνίας, ως αντάλλαγμα για τη χορηγία, η Vodafone είναι η μοναδική ελληνική εταιρεία κινητής τηλεφωνίας που διαφημίζεται κατά κύριο λόγο από έναν μόνο καλλιτέχνη, με την προσπάθεια του Ρουβά να είναι ένα σημαντικό τέχνασμα μάρκετινγκ για τη νεολαία και τους νέους ενήλικους καταναλωτές.

Στο τέλος Ιουνίου του 2010, οι συνδρομητές του δικτύου έφτασαν τους 5.492.000 κάτι που καθιστά την Vodafone, το δεύτερο δίκτυο κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα.



Παράρτημα 5

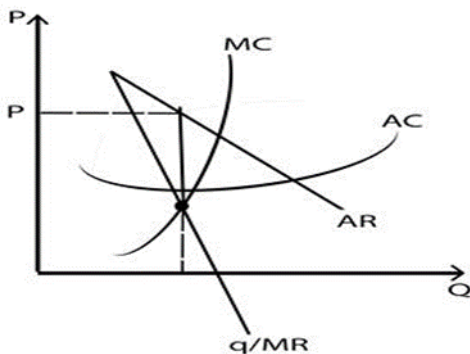
Χρηματοοικονομική Επίδοση Ομίλου ΟΤΕ			
(εκατ. €)	2013	2014	2015
Κύκλος εργασιών	4.054,1	3.918,4	3.902,9
Αποδοχές και παροχές προσωπικού	(821,5)	(697,1)	(667,2)
Κόστη σχετιζόμενα με προγράμματα πρόωρης αποχώρησης	(272,4)	(8,4)	(100,7)
Έξοδα διασύνδεσης και περιαγωγής	(468,2)	(473,6)	(487,0)
Αποσβέσεις και απομειώσεις	(842,5)	(796,4)	(829,4)
Κόστος εμπορευμάτων	(276,4)	(300,7)	(292,1)
Λοιπά λειτουργικά έξοδα	(1.080,0)	(1.119,5)	(1.196,1)
Σύνολο Λειτουργικών Εξόδων	(3.761,0)	(3.395,7)	(3.572,5)
Λειτουργικά Κέρδη (EBIT)	335,4	589,1	391,1
Λειτουργικά Κέρδη προ τόκων, φόρων και αποσβέσεων (EBITDA)	1.177,9	1.385,5	1.220,5
<i>ως % επί των Εσόδων</i>	29,1%	35,4%	31,3%
Προσαρμοσμένο* EBITDA	1.456,3	1.421,6	1.343,0
<i>ως % επί των Εσόδων</i>	35,9%	36,3%	34,4%

* Εξαιρείται η επίδραση των Προγραμμάτων Εθελουσίας Εξόδου και των Σχεδίων Αναδιοργάνωσης.

Παράρτημα 6

Μονοπώλιο:

- Δρα με αυτόνομο τρόπο στον καθορισμό των τιμών ή στην ποιότητα.
- Δεν μπορεί να καθορίσει και P και Q αλλά ένα από τα δύο, το άλλο καθορίζεται από τη ζήτηση.
- Η καμπύλη ζήτηση έχει ΑΡΝΗΤΙΚΗ κλίση.
- Ισχύει $MR < AR$.
- Ισορροπία έχουμε $MR = MC$ όπου καθορίζει την τιμή ώστε $\rightarrow P > MC$.
- Εδώ η τιμή είναι πάνω από MC $P > MC$ και $Q < Q$ ανταγωνισμού (λειτουργεί εις βάρος του καταναλωτή).

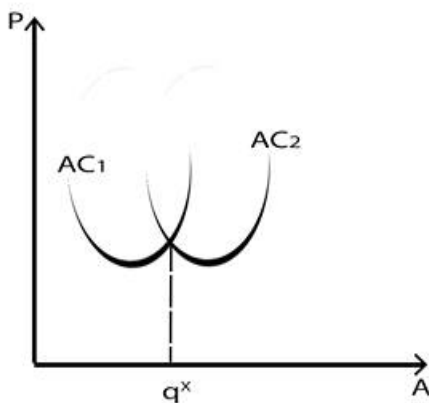


Φυσικό Μονοπώλιο:

- το μέσο κόστος είναι φθινό.
- Ένα προϊόν, η μία επιχείρηση θα το παράγει φθηνότερα από ότι δύο μαζί. $C(q_1) + C(q_2) > C(q_1 + q_2)$
- Δύο επιχειρήσεις με ίδιο κόστος, αν παράγουν το ίδιο προϊόν θα το παράγουν με διπλάσιο κόστος απ' ότι η μία.
- Λόγο ιδιομορφίας της αγοράς, μια επιχείρηση, μπορεί να προσφέρει φθηνότερα και πιο αποτελεσματικά τα αγαθά απ' ότι περισσότερες.

Είναι φθηνότερο για μια επιχείρηση να παράγει και το x και το y από ότι δύο διαφορετικές επιχειρήσεις να ειδικεύονται στην παραγωγή των x,y ξεχωριστά.

$$TC(x,y) < TC(x_0) + TC(y_0)$$



Οικονομίες κλίμακας:

Μειώνεται το κόστος όταν αυξάνεται η παραγωγή.

Κόστος = Μέσο κόστος. Άρα φθίνον μέσο κόστος (ATC)

$ATC = TC/Q \rightarrow$ συνολικό κόστος / παραγόμενη ποσότητα

Έχω μόνο με ένα προϊόν όχι με πολλά.

Ολιγοπώλιο:

— Περιορισμένος αριθμός επιχειρήσεων που παράγουν ένα προϊόν.

- Κάθε μία από αυτές εξαρτάται από τις άλλες για τη λήψη αποφάσεων.
- Κάθε μία επιχείρηση παίρνει ως δεδομένη την παραγωγή και την τιμή που μεγιστοποιεί τα κέρδη.
- Η τιμή που προκύπτει καθορίζεται ($D=S$)
- Ολιγοπωλιακά μοντέλα Cournot, Bertrand υποδεικνύουν ότι οι επιχειρήσεις αντιδρούν στις κινήσεις της άλλης.

Κάθετη ολοκλήρωση → ↑ παραγωγή ↓ P ↑ Π επιχ

- Αν υπάρχουν υψηλά σταθερά κόστη για να ξεκινήσει να λειτουργεί μια επιχείρηση, καλύτερα να αγοράσει εισροές από έναν αγοραστή αν υπάρχει μία μεγάλη αγορά εκτός της επιχείρησης για την εισροή. Π.χ. Forthnet (ήδη υπάρχων δίκτυο).
- Μία επιχείρηση με μεγάλο μερίδιο αγοράς προϊόντων θα επωφεληθεί από κάθετη ολοκλήρωση χάρη στις οικονομίες κλίμακας.
Μια εταιρεία πολλαπλών προϊόντων μπορεί να επωφεληθεί από την παραγωγή των συστατικών προϊόντων λόγω οικονομιών φάσματος.
- Μία επιχείρηση κερδίζει περισσότερο από τη κάθετη ολοκλήρωση όταν η παραγωγή των εισροών περιλαμβάνει επενδύσεις συγγενή περιουσιακά στοιχεία.

Συναρτήσεις κόστους

$$TC=FC+VC$$

$$ATC=TC/Q \quad MC=\Delta(TC)/\Delta Q$$

Μία δεδομένη διαδικασία μπορεί να έχει οικονομίες κλίμακας πάνω από ένα φάσμα παραγωγής και αντικονομίες σε ένα άλλο.

Μέσο κόστος

Το AC μπορεί να διαφέρει ανάλογα με τη παραγωγή. Αν όχι έχουμε σταθερές αποδόσεις κλίμακας.

Όταν AC ↓ έχουμε οικονομίες κλίμακας.

Όταν AC ↑ έχουμε αντικονομίες κλίμακας.

Όταν AC ↓ και Q ↑ → MC < AC

Όταν AC ↑ και Q ↑ → MC > AC

Όταν AC ανεξάρτητη παραγωγή τότε MC=AC(όταν AC_{min} → MC = AC)

Σύγκριση ολιγοπώλιο- μονοπώλιο

Αν δύο επιχειρήσεις κάνουν καρτέλ και μεγιστοποιούν από κοινού τα κέρδη τους καταλήγουμε:

Μονοπώλιο: $Q_m=45$ $P < P_m$

$$P_m=45$$

Ολιγοπώλιο: $Q=60$ $Q > Q_m$

$$P=40$$

Το ολιγοπώλιο είναι καλύτερο από το μονοπώλιο για τον καταναλωτή.

Καλύτερη μορφή αγοράς → τέλειος ανταμυσμός

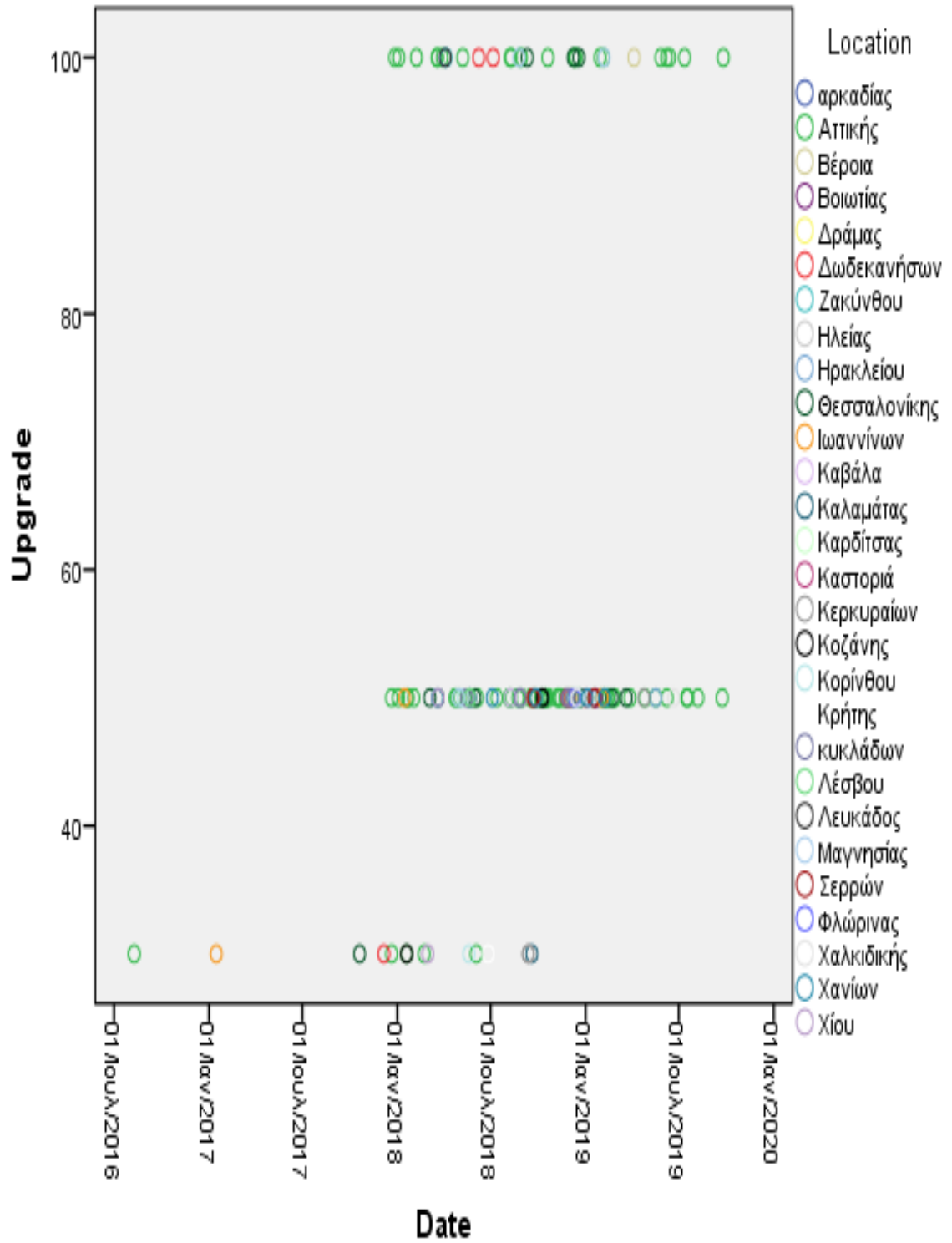
TA > ΟΛ > ΜΟΝ

G > G > Q

Παράρτημα 7

Output6

[DataSet1] F:\spss\spss.Untitled1.sav



Παράρτημα 8

Output2

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Αναβάθμιση ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Ταχύτητες

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,984 ^a	,968	,936	10,05773

a. Predictors: (Constant), Αναβάθμιση

b. Dependent Variable: Ταχύτητες

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3053,509	1	3053,509	30,186	,115 ^b
	Residual	101,158	1	101,158		
	Total	3154,667	2			

a. Dependent Variable: Ταχύτητες

b. Predictors: (Constant), Αναβάθμιση

Coefficients^a

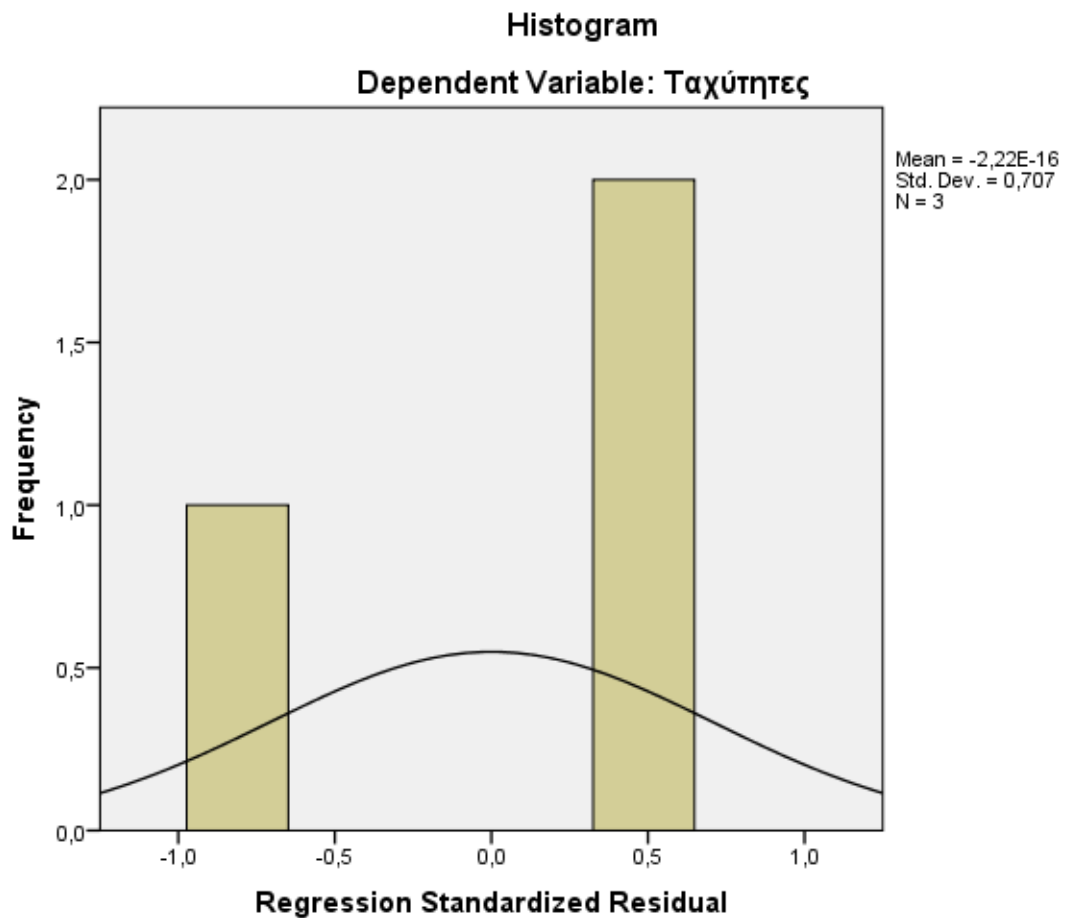
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-5,421	11,066		-,490	,710
	Αναβάθμιση	15,526	2,826	,984	5,494	,115

a. Dependent Variable: Ταχύτητες

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	10,1053	87,7368	46,3333	39,07370	3
Residual	-8,15790	4,89474	,00000	7,11189	3
Std. Predicted Value	-,927	1,060	,000	1,000	3
Std. Residual	-,811	,487	,000	,707	3

a. Dependent Variable: Ταχύτητες



Output 3

Regression

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Ακύρωση ^b	.	Enter

- a. Dependent Variable: Ταχύτητες
 b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,974 ^a	,949	,897	12,72792

- a. Predictors: (Constant), Ακύρωση
 b. Dependent Variable: Ταχύτητες

Coefficients^a

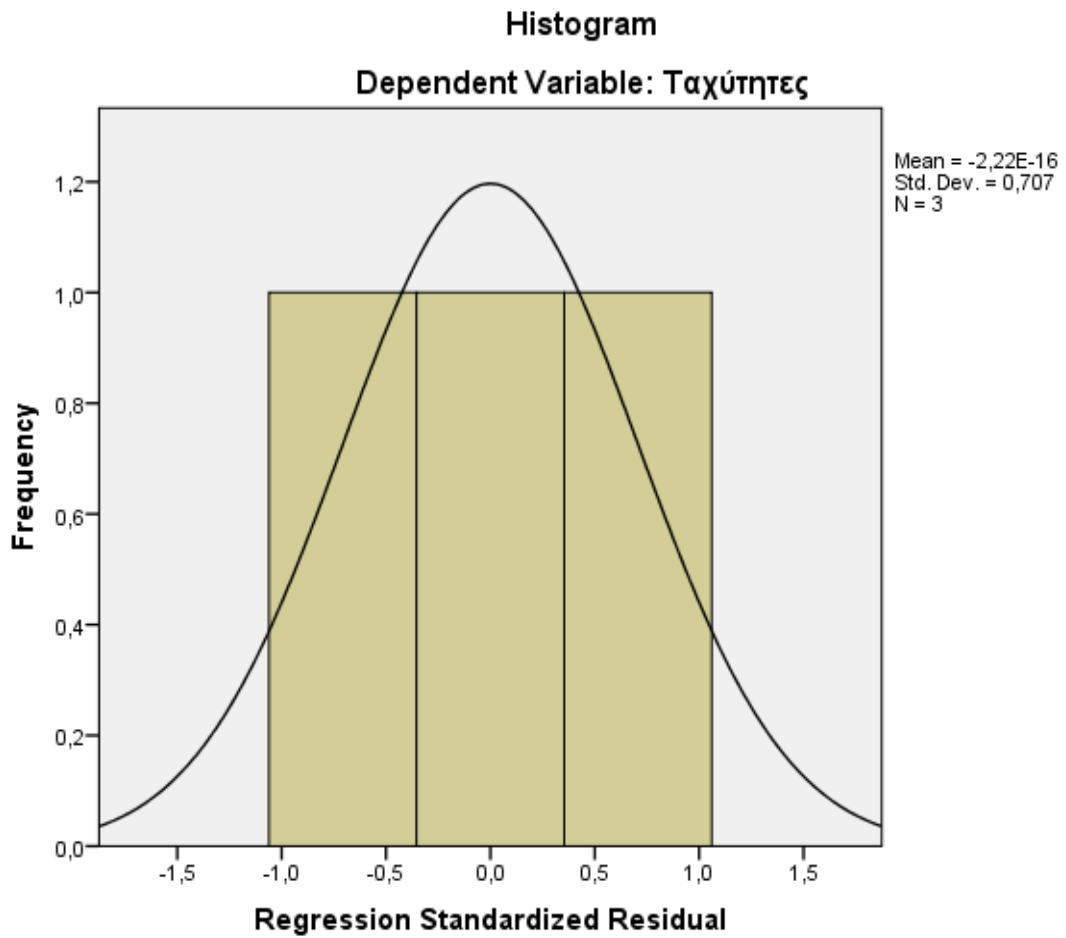
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	24,000	9,000		2,667	,228
	Ακύρωση	22,333	5,196	,974	4,298	,146

- a. Dependent Variable: Ταχύτητες

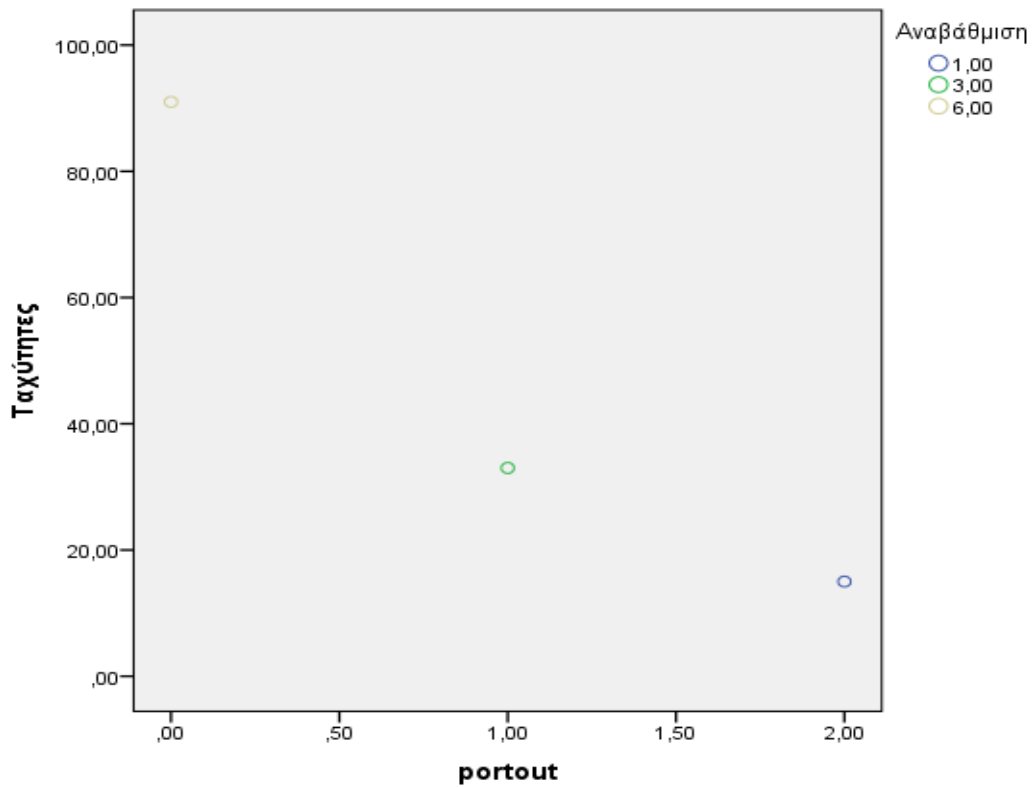
Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	24,0000	91,0000	46,3333	38,68247	3
Residual	-9,00000	9,00000	,00000	9,00000	3
Std. Predicted Value	-,577	1,155	,000	1,000	3
Std. Residual	-,707	,707	,000	,707	3

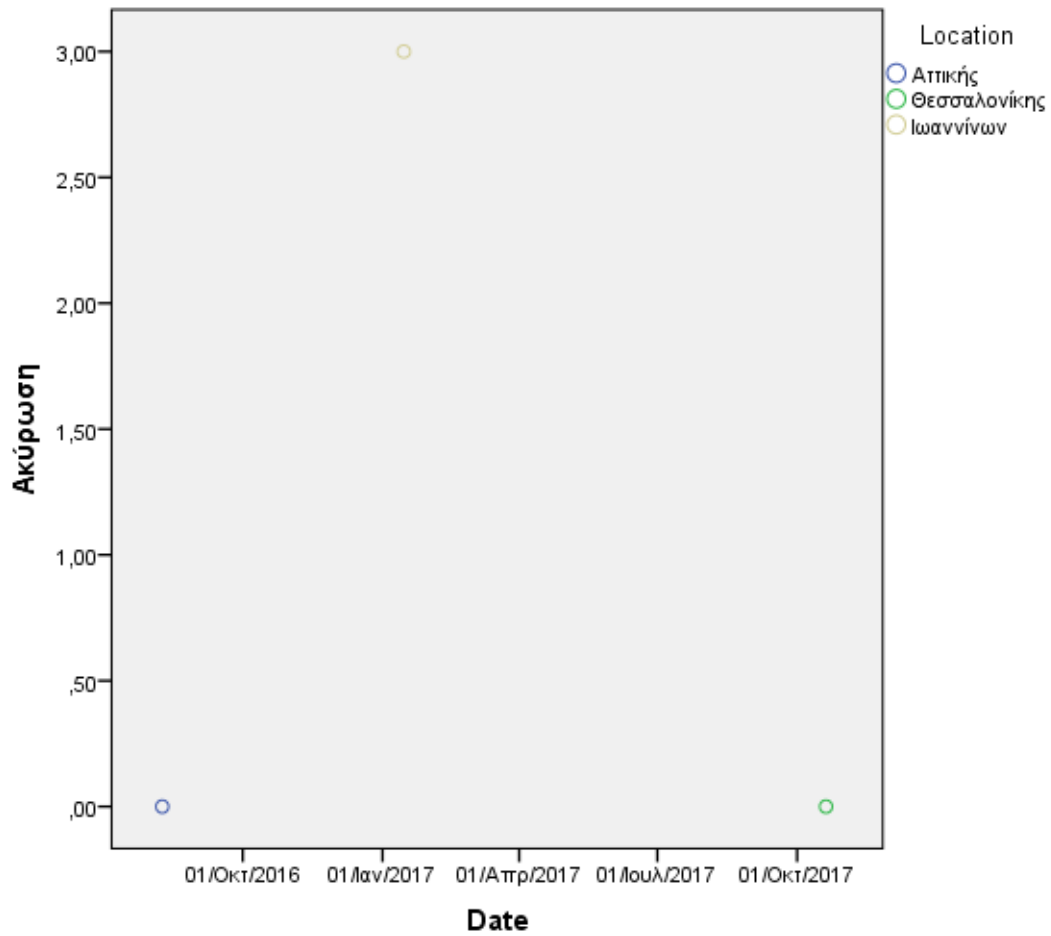
- a. Dependent Variable: Ταχύτητες



Output4



Output 7



GRAPH

/SCATTERPLOT (BIVAR)=Date WITH Ακύρωση BY Location
/MISSING=LISTWISE.

Output 9

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Ακύρωση ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Ταχύτητες

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,974 ^a	,949	,897	12,72792

a. Predictors: (Constant), Ακύρωση

b. Dependent Variable: Ταχύτητες

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	2992,667	1	2992,667	18,473	,146 ^b
1 Residual	162,000	1	162,000		
Total	3154,667	2			

a. Dependent Variable: Ταχύτητες

b. Predictors: (Constant), Ακύρωση

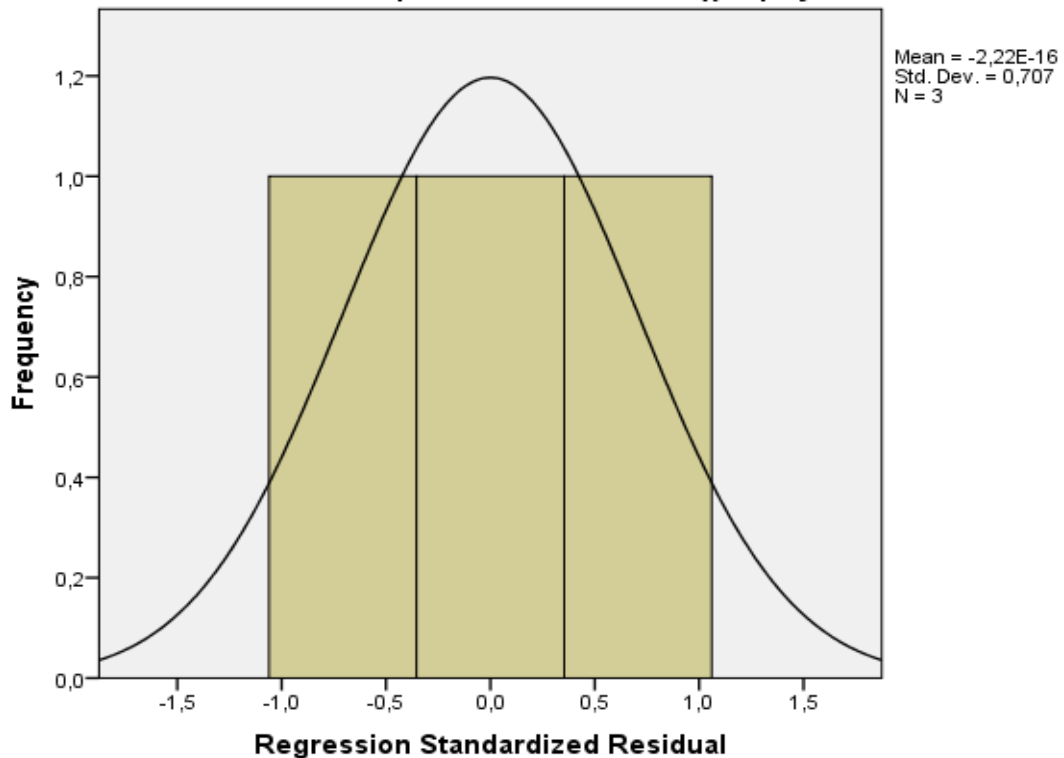
Residuals Statistics^a

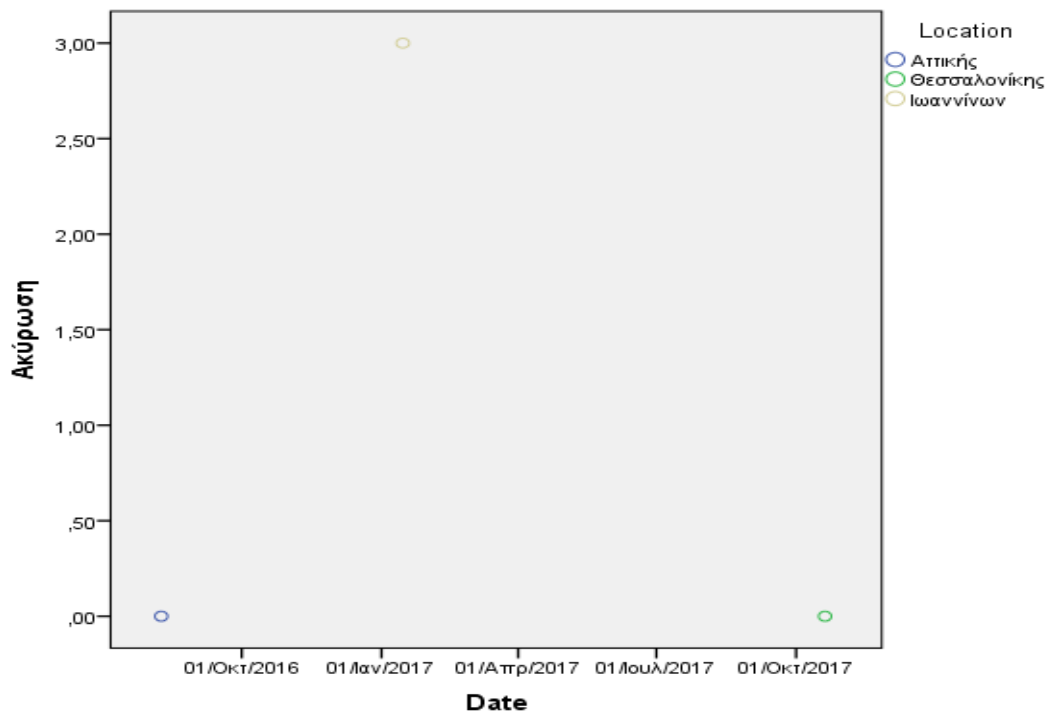
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	24,0000	91,0000	46,3333	38,68247	3
Residual	-9,00000	9,00000	,00000	9,00000	3
Std. Predicted Value	-,577	1,155	,000	1,000	3
Std. Residual	-,707	,707	,000	,707	3

a. Dependent Variable: Ταχύτητες

Histogram

Dependent Variable: Ταχύτητες



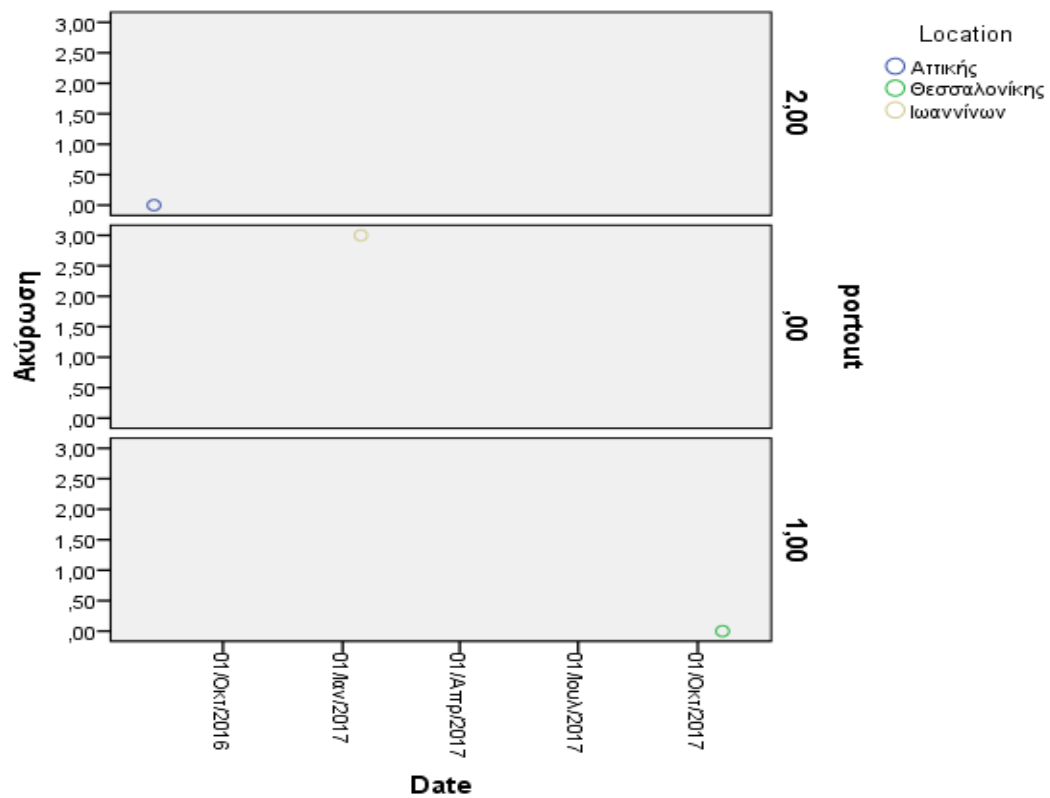


GRAPH

```

/SCATTERPLOT(BIVAR)=Date WITH Ακύρωση BY Location
/PANEL ROWVAR=portout ROWOP=CROSS
/MISSING=LISTWISE REPORT.

```



Output 11

NPar Tests

Frequencies				
	Upgrade			
	Category	Observed N	Expected N	Residual
1	30	15	2,0	13,0
2		0	2,0	-2,0
3		0	2,0	-2,0
4		0	2,0	-2,0
5		0	2,0	-2,0
6		0	2,0	-2,0
7		0	2,0	-2,0
8		0	2,0	-2,0
9		0	2,0	-2,0
10		0	2,0	-2,0
11		0	2,0	-2,0
12		0	2,0	-2,0
13		0	2,0	-2,0
14		0	2,0	-2,0
15		0	2,0	-2,0
16		0	2,0	-2,0
17		0	2,0	-2,0
18		0	2,0	-2,0
19		0	2,0	-2,0
20		0	2,0	-2,0
21	50	97	2,0	95,0
22		0	2,0	-2,0
23		0	2,0	-2,0
24		0	2,0	-2,0
25		0	2,0	-2,0
26		0	2,0	-2,0
27		0	2,0	-2,0
28		0	2,0	-2,0
29		0	2,0	-2,0
30		0	2,0	-2,0
31		0	2,0	-2,0

32		0	2,0	-2,0
33		0	2,0	-2,0
34		0	2,0	-2,0
35		0	2,0	-2,0
36		0	2,0	-2,0
37		0	2,0	-2,0
38		0	2,0	-2,0
39		0	2,0	-2,0
40		0	2,0	-2,0
41		0	2,0	-2,0
42		0	2,0	-2,0
43		0	2,0	-2,0
44		0	2,0	-2,0
45		0	2,0	-2,0
46		0	2,0	-2,0
47		0	2,0	-2,0
48		0	2,0	-2,0
49		0	2,0	-2,0
50		0	2,0	-2,0
51		0	2,0	-2,0
52		0	2,0	-2,0
53		0	2,0	-2,0
54		0	2,0	-2,0
55		0	2,0	-2,0
56		0	2,0	-2,0
57		0	2,0	-2,0
58		0	2,0	-2,0
59		0	2,0	-2,0
60		0	2,0	-2,0
61		0	2,0	-2,0
62		0	2,0	-2,0
63		0	2,0	-2,0
64		0	2,0	-2,0
65		0	2,0	-2,0
66		0	2,0	-2,0
67		0	2,0	-2,0
68		0	2,0	-2,0
69		0	2,0	-2,0
70		0	2,0	-2,0
71	100	33	2,0	31,0
Total		145		

Test Statistics

	Upgrade
Chi-Square	5105,572 ^a
df	70
Asymp. Sig.	,000

a. 71 cells (100,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 2,0.

Output12

Variables Entered/Removed^a

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Ακύρωση ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Ταχύτητες
b. All requested variables entered.

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,974 ^a	,949	,897	12,72792

a. Predictors: (Constant), Ακύρωση
b. Dependent Variable: Ταχύτητες

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2992,667	1	2992,667	18,473	,146 ^b
	Residual	162,000	1	162,000		
	Total	3154,667	2			

a. Dependent Variable: Ταχύτητες
b. Predictors: (Constant), Ακύρωση

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	24,000	9,000		2,667	,228

Ακύρωση	22,333	5,196	,974	4,298	,146
---------	--------	-------	------	-------	------

a. Dependent Variable: Ταχύτητες

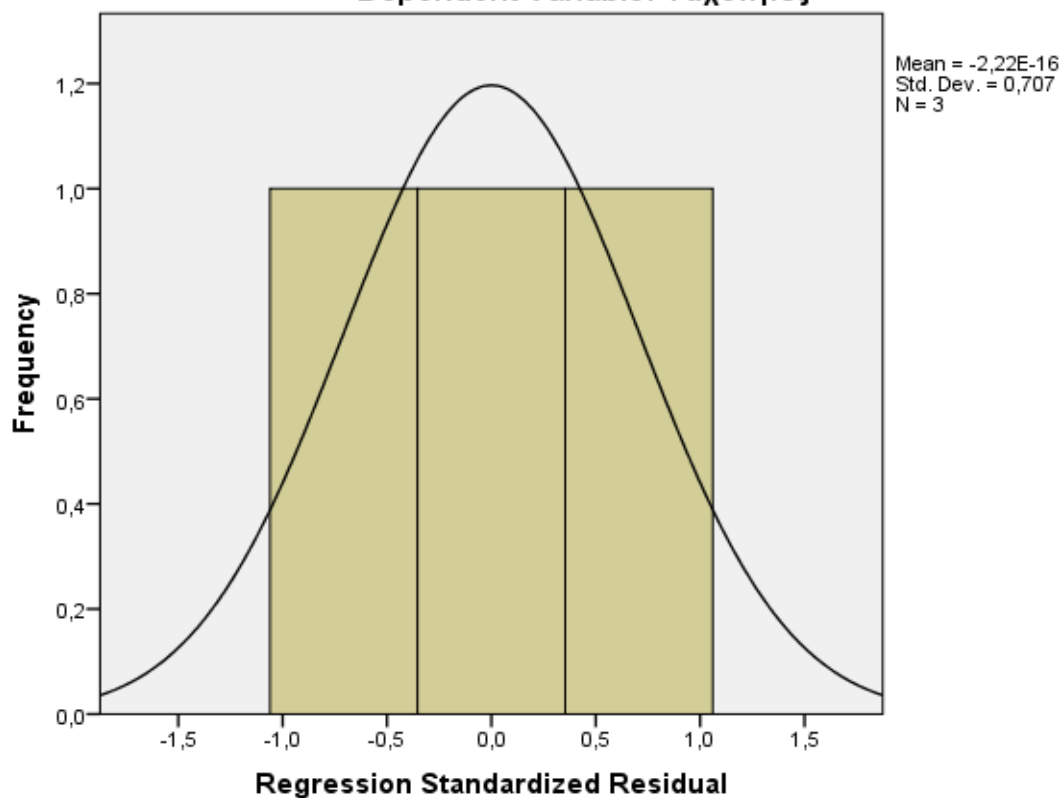
Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	24,0000	91,0000	46,3333	38,68247	3
Std. Predicted Value	-,577	1,155	,000	1,000	3
Standard Error of Predicted Value	9,000	12,728	10,243	2,152	3
Adjusted Predicted Value	15,0000	33,0000	24,0000	12,72792	2
Residual	-9,00000	9,00000	,00000	9,00000	3
Std. Residual	-,707	,707	,000	,707	3
Stud. Residual	-1,000	1,000	,000	1,414	2
Deleted Residual	-18,00000	18,00000	,00000	25,45584	2
Stud. Deleted Residual	0
Mahal. Distance	,333	1,333	,667	,577	3
Cook's Distance	,500	,500	,500	,000	2
Centered Leverage Value	,167	,667	,333	,289	3

a. Dependent Variable: Ταχύτητες

Histogram

Dependent Variable: Ταχύτητες



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΒΙΒΛΙΑ:

- 1) ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΡΥΘΜΙΣΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ -ΝΙΚΟΣ ΒΕΤΤΑΣ – ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΑΤΣΟΥΛΑΚΟΣ
- 2) SUN TZU Η ΤΕΧΝΗ ΤΟΥ ΠΟΛΕΜΟΥ
- 3) ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΘΕΩΡΙΑ- Δ. ΓΙΑΝΝΕΛΗΣ -Π. ΠΑΝΤΕΛΙΔΗΣ
- 4) ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΘΕΩΡΙΑ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΗ – ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ – ΗΡΕΙΩΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
- 5)ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΜΕ ΤΟ SPSS- ΔΑΦΕΡΜΟΣ ΒΑΣΛΗΣ

ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ:

https://www.euro2day.gr/market_announcements/com_results/article-market-announcement/161973/ote-apotelesmata-2000.html

https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%9F%CF%81%CE%B3%CE%B1%CE%BD%CE%B9%CF%83%CE%BC%CF%8C%CF%82_%CE%A4%CE%B7%CE%BB%CE%B5%CF%80%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CE%B9%CE%BD%CF%89%CE%BD%CE%B9%CF%8E%CE%BD_%CE%95%CE%BB%CE%BB%CE%AC%CE%B4%CE%BF%CF%82

<https://www.euro2day.gr/news/enterprises/article/304635/ote-ypohreotikh-exagora-ton-metohon-ths-cosmote.html>

<https://www.euro2day.gr/news/enterprises/article/143446/ote-apofasizei-exagora-meiopshfion-cosmote.html>

<https://www.euro2day.gr/news/enterprises/article/72438/cosmote-vevaih-h-syghonefsh-me-ote-leei-h-csfb.html>

<https://www.tovima.gr/2008/11/25/finance/ti-epidiwkei-o-ote-me-ti-sygxwneysi-tis-cosmote/>

<https://www.adslgr.com/forum/threads/67429-%CE%94%CE%B9%CE%AC%CF%83%CF%84%CE%B1%CF%83%CE%B7-%CE%B1%CF%80%CF%8C%CF%88%CE%B5%CF%89%CE%BD-%CE%B3%CE%B9%CE%B1-%CF%84%CE%B7-%CF%83%CF%85%CE%B3%CF%87%CF%8E%CE%BD%CE%B5%CF%85%CF%83%CE%B7-%CE%9F%CE%A4%CE%95-Cosmote>

http://www.moto-teleterm.gr/ote_gr.htm

<https://www.liberal.gr/economy/MIG-i-apochorisi-tou-Dubai-Financial-Group-kai-i-sunecheia/184269>

<https://www.in.gr/2007/11/08/economy/to-15-5-toy-ote-elegxei-pleon-i-marfin-investment-group/>

<https://www.in.gr/2008/03/17/economy/to-20-toy-ote-apo-tin-mig-enanti-2-5-dis-eyrw-eksagorazei-i-deutsche-telekom/>

[https://www.syriza.gr/article/id/34188/O-stadiakos-elegchos-apo-thn-Marfin-Investment-Group-\(MIG\)-toy-OTE.html](https://www.syriza.gr/article/id/34188/O-stadiakos-elegchos-apo-thn-Marfin-Investment-Group-(MIG)-toy-OTE.html)

<https://www.kathimerini.gr/832480/article/oikonomia/epixeirhseis/ena-vhma-pros-thn-plhrh-enopoihsh--ote---cosmote-me-to-koino-brand-name>

<https://www.techpress.gr/index.php/archives/25753>

<http://dione.lib.unipi.gr/xmlui/bitstream/handle/unipi/4298/Fradelou.pdf?sequence=2>

<https://www.fortunegreece.com/article/ote-tesseract-stratigiki-axones-gia-2014/>

<http://www.enet.gr/?i=news.el.article&id=276691>

<http://www.enet.gr/?i=news.el.article&id=360941>

<https://www.pwc.com/gr/en/publications/greek-thought-leadership/deals-greece-2016-publ-gr.pdf>

<https://www.iefimerida.gr/news/160601/%CF%80%CE%B9%CE%B8%CE%B1%CE%BD%CE%A E-%CE%B5%CE%BE%CE%B1%CE%B3%CE%BF%CF%81%CE%AC-%CF%84%CE%B7%CF%82-nova-%CE%B1%CF%80%CF%8C-%CF%84%CE%BF%CE%BD-%CE%BF%CF%84%CE%B5-%CE%B8%CE%B1-%CF%86%CE%AD%CF%81%CE%B5%CE%B9-%CF%83%CE%B5-%CF%83%CF%84%CF%81%CE%B1%CF%84%CE%B7%CE%B3%CE%B9%CE%BA%CF%8C-%CE%B1%CE%B4%CE%B9%CE%AD%CE%BE%CE%BF%CE%B4%CE%BF-%CF%84%CE%B7-vodafone>

<https://www.kathimerini.gr/1030248/article/oikonomia/epixeirhseis/o-ote-epixeirei-na-apallagei-apo-to-varidi-ths-telekom-romania>

<https://www.naftemporiki.gr/finance/story/1330944/pros-eksagora-kai-tou-paketou-5-tou-ote-i-deutsche-telekom>

<http://www.ictplus.gr/default.asp?pid=30&rID=219&ct=1&la=1>

<https://startupper.gr/%CE%BF-%CF%8C%CE%BC%CE%B9%CE%BB%CE%BF%CF%82-ote-%CE%BA%CE%B1%CE%B8%CE%BF%CF%81%CE%AF%CE%B6%CE%B5%CE%B9-%CF%84%CE%B9%CF%82-%CE%B5%CF%80%CE%B5%CE%BD%CE%B4%CF%8D%CF%83%CE%B5%CE%B9%CF%82-%CF%84%CE%B7/>

<https://biztech.gr/deutsche-telekom-etoimi-gia-ola-me-ote/>

<https://sputniknews.gr/oikonomia/2018053047920-deutsche-telekom-ote-taiped/>

<https://startupper.gr/%CE%B4%CE%B9%CE%B8%CF%8D%CF%81%CE%B1%CE%BC%CE%B2%CE%BF%CE%B9-%CF%84%CE%BF%CF%85-ceo-%CF%84%CE%B7%CF%82-deutsche-telekom-%CE%B3%CE%B9%CE%B1-%CF%84%CE%BF%CE%BD-%CE%BF%CF%84%CE%B5-%CE%BA%CE%B5%CF%81/>

<https://www.tovima.gr/2019/06/25/society/telos-i-epektasi-tou-ote-sto-eksoteriko/>

<https://www.kathimerini.gr/1019298/article/oikonomia/epixeirhseis/th-dhmioyrgia-tessarwn-newn-8ygatrikwn-sxediazai-o-ote>

<https://www.techpress.gr/index.php/archives/137631>

<https://www.mononews.gr/business/i-ethniki-epitropi-tilepikinonion-klini-palies-ipothesis-katangelion-me-protagonistes-ote-ke-vodafone>

https://www.efsyn.gr/oikonomia/elliniki-oikonomia/184560_merisma-046-eyro-ana-metohi-tha-dosei-o-ote

<https://www.protothema.gr/advertorial/article/910637/me-tin-upeuthuni-leitourgia-tou-omilos-ote-sumvallei-se-enan-kosmo-kalutero-gia-olous/>

<https://www.insider.gr/epiheiriseis/tehnologia/115324/allages-kai-neo-leitoyrgiko-montelo-gia-ton-ote>

<https://www.news247.gr/tehnologia/omilos-ote-neo-diethnes-ergo-pliforikis-gia-enisa-kai-cedefop.7465804.html>

<http://www.marketingweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&arId=73384>

<https://www.newsbeast.gr/weekend/arthro/4093330/ta-gigantia-piata-toy-ote-poy-synedean-gia-dekaeties-treis-ipeiroy>

https://www.athensvoice.gr/economy/481866_mihalis-tsamaz-o-manatzer-poy-vazei-stoihima-na-ginei-kyriarhos-kai-toy-paihnidioy

<http://www.netweek.gr/default.asp?pid=9&la=1&arId=40643>

<https://www.digitallife.com.cy/2018-eksagores-ependyseis-kai-stratigikes-synergasies-metaschimatizoun-ton-klado-ton-tilepikoinonion-stin-kypro-71369>

<http://www.ka-business.gr/pages/innovation/17129/h-texnologia-o-pleon-kainotomos-klados-sthn>

<https://www.ibhs.gr/joomla-pages/joomla-content/list-all-categories/23-news/arthrografia/16628-technology1>

https://www.techpress.gr/index.php/archives/category/news/telecom_news

<http://www.netweek.gr/default.asp?la=1&arId=39229&pg=3&ss=&pid=9&remind=1>

<http://www.ictplus.gr/default.asp?pid=30&rID=61213&ct=4&la=1>

<https://www.youbuyfrance.com/gr/Category-16-%CE%9D%CE%AD%CE%B5%CF%82-%CF%84%CE%B5%CF%87%CE%BD%CE%BF%CE%BB%CE%BF%CE%B3%CE%AF%CE%B5%CF%82-%CE%9A%CE%B1%CE%B9%CE%BD%CE%BF%CF%84%CE%BF%CE%BC%CE%AF%CE%B1-%CE%BA%CE%B1%CE%B9-%CE%A5%CF%80%CE%B7%CF%81%CE%B5%CF%83%CE%AF%CE%B5%CF%82>

<https://www.dikaiologitika.gr/eidhseis/business-news/236207/i-cosmote-efere-stin-ellada-to-pto-diktyo-5g-protoporiakes-efarmoges-me-ologramma-kai-prosomoiosi-iatrikis-epemvasis>

<https://www.iefimerida.gr/news/463803/proto-dokimastiko-diktyo-5g-stin-ellada-apo-tin-cosmote-eikones>

<https://www.capital.gr/agores/366258/ote-h-sugxoneusi-me-cosmote-tha-enisxusei-ta-eps-ektima-i-ubs>

<https://www.cnn.gr/oikonomia/story/118740/ote-kerdi-192-7-ekat-eyro-to-2017>

<https://axianews.gr/2019/02/21/%CE%BF%CF%84%CE%B5-%CE%B1%CF%8D%CE%BE%CE%B7%CF%83%CE%B7-%CE%BA%CE%B5%CF%81%CE%B4%CF%8E%CE%BD-%CF%84%CE%BF-2018-%CE%BC%CE%AD%CF%81%CE%B9%CF%83%CE%BC%CE%B1-046-%CE%B5%CF%85%CF%81%CF%8E/>

<https://www.fpress.gr/epixeiriseis/story/57906/stathera-ta-esoda-toy-ote-sto-2018-anodika-oi-eyryzonikes-syndeseis>

<http://www.eekt.gr/Market/GreekMarket/tabid/99/Default.aspx>

<https://www.kathimerini.gr/1026429/article/oikonomia/epixeirhseis/sta-623-ekat-eyrw-ta-ka8ara-kerdh-ths-cosmote-gia-to-2018>

<https://www.kathimerini.gr/479294/article/oikonomia/epixeirhseis/o-ote-anelave-erga-ths-deutsche-telekom>

https://el.wikipedia.org/wiki/Deutsche_Telekom

<https://www.euro2day.gr/news/economy/article/1344756/deutsche-telekom-menoyme-ston-ote.html>

<https://flashnews.gr/post/86948/endiaferon-tis-deutsche-telekom-gia-ti-8igatriki-tou-ote-sti-voulgaria-globul>

<http://www.fmvoice.gr/index.php/epixeiriseis/eisigmenes/item/217575-apo-ton-ote-stin-deutsche-telekom>

<https://www.insider.gr/specials/paihni-gia-treis-stis-tilepikoinonies>

<https://www.naftemporiki.gr/finance/story/1497007/sima-tis-agoras-gia-adeiodotisi-keraiou-kinitis>

<https://www.mobilenews.gr/eett-stasimi-i-agera-tilepikoinonion/>

https://www.eett.gr/opencms/export/sites/default/admin/downloads/telec/apofaseis_eett/kanonistikes_apofaseis_eett/AP903_003.pdf

https://repository.kallipos.gr/bitstream/11419/3877/1/00_master_document.pdf

https://www.eett.gr/opencms/opencms/EETT/Electronic_Communications/Antennas_EMR/health/BaseStationRdt/GRNetworks/

<https://www.capital.gr/technology/3378637/cosmote-panelladiki-kalupsi-tou-diktuou-nb-iot>

<https://banks.com.gr/treno-tou-5g-kai-ellada/>

<https://www.reporter.gr/Eidhseis/Epicheirhseis/Telecommunication-Equipment-Applications/377954-Allazoy-n-oi-isorropies-sthn-agera-kin-thlefwnias-symfwna-me-thn-Komision>

<https://www.enterprisegreece.gov.gr/h-ellada-shmera/giati-ellada/ypodomh>

<https://www.hapitel.gr/?sessionID=D4E7EE6684CB5D4A320447FB5603D255&ActionID=viewResults>

<https://www.csrhellas.net/network/member/ote-omilos/>

<https://www.tanea.gr/2001/03/16/economy/monopwlio-o-ote-lene-oi-antagwnistes/>

<https://pdfs.semanticscholar.org/a355/938b7f6783c6c3362b58858b5b99853463be.pdf>

https://europa.eu/youreurope/citizens/consumers/internet-telecoms/telecommunication-services/index_el.htm

<https://www.vodafone.gr/exypiretisicytahellas/>

<https://www.cyta.com.cy/pr/2018-jul-31?postid=162>

<https://amp.cnn.gr/oikonomia/business/story/123386/xaris-mproymidis-vodafone-ellados-o-klados-ton-tilepikoinonion-einai-mia-agera-opoy-den-plitteis>

<https://www.skywalker.gr/elGR/etairia/parousiasi/E4C14F64-4D19-4E77-AF07-F3AE874CDE00>

<https://www.fpress.gr/epixeiriseis/story/47120/poies-etairies-tilepikoinonion-einai-ena-vima-prin-ti-sygoneysi>

<https://www.in.gr/2018/03/29/economy/zarkalis-wind-alma-to-2017-gia-tin-etairaia-kai-tin-agera-tilepikoinwniwn/>

<http://superbrands.s3.amazonaws.com/AAA%20MASTER%20%20PAGE%20PDF%20Case%20Studies/Greece/Greece%20Edition%20/Greece%20Edition%20%20Intracom%20Telecom.pdf>

https://www.economistas.gr/epixeiriseis/8423_i-forthnet-mpainei-stin-kiniti-tilefonia

<https://www.aftodioikisi.gr/oikonomia/i-forthnet-tarazei-ta-nera-kai-prokalei-exelixeis-stis-tilepikoinonies/>

http://www.sepe.gr/files/1/EITO%20Reports/EITO-SEPE_14thReport.pdf

https://www.techpress.gr/index.php/archives/category/news/telecom_news/page/3

<https://www.eett.gr/opencms/export/sites/default/EETT/Journalists/MarketAnalysis/MarketReview/PDFs/2017.pdf>

https://www.cosmote.gr/otegroup_company/investor_relations/financial_results/financial_statements_ote_group_k_ote_sa/gr/2000-01-01_deltio_typoy_a_trimhno_2000.pdf

<https://www.naftemporiki.gr/search?q=%CE%BF%CF%84%CE%B5%20%CE%B1%CF%80%CE%BF%CF%84%CE%B5%CE%BB%CE%B5%CF%83%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%B1>

<https://www.naftemporiki.gr/finance/quote/hto.ath/organismos-tilepnion-tis-ella?showall=1&tab=2&page=135>

https://www.cosmote.gr/cs/otegroup/gr/oikonomikes_katastaseis_omilou_ote_kai_ae.html?pn=27

<https://www.kathimerini.gr/428631/article/oikonomia/ellhnikh-oikonomia/to-10-toy-ote-sthn-deutsche-telekom-gia-400-ekat-eyrw>

<https://www.eett.gr/opencms/export/sites/default/EETT/Journalists/MarketAnalysis/MarketReview/PDFs/2015.pdf>

https://www.cosmote.gr/otegroup_company/investor_relations/financial_results/financial_statements_ote_group_k_ote_sa/gr/OTE_Q1_2019_RESULTS_GR.pdf