

των τηλεπικοινωνιών

Σαφώς χαμηλότερος είναι ο μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής (2003 - 2007) στη σταθερή τηλεφωνία, ο οποίος διαμορφώνεται στο 3,5%. Χαρακτηριστικός είναι ο αρνητικός ρυθμός μεταβολής για Ιαπωνία και ΗΠΑ με -4,1% και -0,4% αντίστοιχα, στοιχείο το οποίο σε συνδυασμό με τα υψηλά ποσοστά ανάπτυξης της κινητής τηλεφωνίας δείχνουν ότι πιθανόν στις χώρες αυτές σημαντική μερίδα του πληθυσμού κάνει αποκλειστική χρήση του κινητού τηλεφώνου καταργώντας τη σταθερή τηλεφωνία. Το συμπέρασμα αυτό ενισχύεται και από το γεγονός, ότι σχεδόν 6 εκατ. συνδρομητές στις ΗΠΑ διέκοψαν την παροχή υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας τα τελευταία χρόνια κάνοντας αποκλειστική χρήση υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας. Αντίστοιχα στη Μ. Βρετανία εκτιμάται ότι περίπου το 4% των χρηστών υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας κάνει αποκλειστική χρήση αυτών.

Ελλάδα, ευκαιρίες και προοπτικές

Αξίζει να σημειωθεί πως οι ηλεκτρονικές επικοινωνίες στην Ελλάδα κατά την περίοδο 2001 - 2006 αναπτύχθηκαν με γοργό ρυθμό, ο οποίος σε ορισμένες περιόδους ξεπέρασε την ετήσια αύξηση του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος και όπως όλα δείχνουν η ζήτηση για υπηρεσίες σταθερής και κινητής τηλεφωνίας θα παραμείνει ανοδική και για τα επόμενα χρόνια. Σύμφωνα μάλιστα με στοιχεία διεθνών αναλυτών, η ελληνική αγορά σταθερής τηλεφωνίας την επόμενη διετία αναμένεται να εμφανίσει μέση ετήσια αύξηση 2% και η αγορά κινητής τηλεφωνίας μέση ετήσια αύξηση 2,6%. Σύμφωνα με το συνολικό κύκλο εργασιών των επιχειρήσεων σταθερής τηλεφωνίας, στο τέλος του 2005 το μερίδιο των εναλλακτικών παρόχων διαμορφώθηκε στο 15,3% έναντι 84,7% του ΟΤΕ, Πίνακας 1. Αξίζει να σημειωθεί πως στο 2001, περίοδο που ξεκίνησαν τη δραστηριό-

Αξίζει να σημειωθεί πως οι ηλεκτρονικές επικοινωνίες στην Ελλάδα κατά την περίοδο 2001 - 2006 αναπτύχθηκαν με γοργό ρυθμό ο οποίος σε ορισμένες περιόδους υπερέβη την ετήσια αύξηση του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος

τητα τους οι εναλλακτικοί πάροχοι κατείχαν μόνο το 1,4% της συνολικής αγοράς σταθερής τηλεφωνίας, σύμφωνα με τον τζίρο τους. Στην κινητή τηλεφωνία αυξημένος είναι ο αριθμός συνδέσεων (συμβόλαιο και καρτοκινητή), διαμορφούμενος σε 14,1 εκατ. συνδέσεις το 2006 έναντι 12,5 εκατ. συνδέσεις το 2005. Σημειώνεται ότι το 2006 οι συνδέσεις με κάρτα κατέλαβαν ποσοστό 69% της συνολικής αγοράς, ενώ οι συνδέσεις με συμβόλαιο απέσπασαν το υπόλοιπο 31%.

Σύμφωνα με την ICAP, οι εταιρίες κινητής τηλεφωνίας επιδιώκουν μείωση των χρεώσεων για τις υπηρεσίες φωνητικής κλήσης στα επίπεδα χρέωσης της σταθερής τηλεφωνίας προκειμένου να προσεγγίσουν νέους πελάτες, ενώ ταυτόχρονα προσφέρουν υπηρεσίες τρίτης γενιάς. Ωστόσο αυτό προϋποθέτει τη δημιουργία πυκνότερου δικτύου κεραιών, που σημαίνει αυτομάτως νέες επενδύσεις. Όσον αφορά την παροχή επιπρόσθετων υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας από τους εναλλα-

κτικούς παρόχους στις περισσότερες περιπτώσεις, εκτός συγκεκριμένων παραδειγμάτων, δεν υπάρχουν τα αναγκαία κεφάλαια που απαιτούνται για τις ανάλογες επενδύσεις.

Οι εναλλακτικοί πάροχοι έχουν όμως κατορθώσει, να αποσπάσουν σημαντικό μερίδιο αγοράς από τον ΟΤΕ και ειδικότερα από την τηλεφωνία που αποφέρει υψηλά περιθώρια κέρδους, όπως είναι οι διεθνείς κλήσεις και οι κλήσεις προς κινητό τηλέφωνο. Όπως επισημαίνεται από στελέχη της αγοράς τα έσοδα της σταθερής τηλεφωνίας τα οποία τώρα μειώνονται λόγω του έντονου ανταγωνισμού, πολύ σύντομα θα εξισορροπηθούν και θα αρχίσουν να αυξάνονται από τα έσοδα των ευρυζωνικών υπηρεσιών.

Απαραίτητη προϋπόθεση βέβαια για την ανάπτυξη του κλάδου είναι να επιλυθούν σοβαρά ζητήματα όπως είναι ρυθμιστικές και κανονιστικές ελλείψεις, οι υψηλές απαιτήσεις επενδύσεων σε τεχνολογία και υποδομή για ανάπτυξη αυτόνομων τηλε-

	2001	2002	2003	2004	2005
ΟΤΕ	98,6%	97,1%	91,5%	86,6%	84,7%
Εναλλακτικοί πάροχοι	1,4%	2,9%	8,5%	13,4%	15,3%
Σύνολο	100%	100%	100%	100%	100%

Πίνακας 1. Σταθερή Τηλεφωνία - Μεριδία αγοράς βάσει κύκλου εργασιών, Πηγή: EETT - ICAP, Μάιος 2007

Ανάπτυξη και ραγδαίες εξελίξεις στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών

πικοινωνιακών δικτύων, το υψηλό κόστος απόκτησης πελατών, η εξάρτηση από τον ΟΤΕ σε ότι αφορά τα θέματα δικτύου. Μέχρι στιγμής παρατηρείται έντονη εμπορική δραστηριότητα και υψηλό επίπεδο ανταγωνισμού, με αποτέλεσμα τη διαμόρφωση υψηλών δαπανών προώθησης και προβολής των εταιριών και των υπηρεσιών τους, αλλά και τη συμπίεση των τιμών των υπηρεσιών σε περισσότερο προσιτά επίπεδα.

Οι αναλυτές πάντως υποστηρίζουν πως η μακρόχρονη βιωσιμότητα των νεοεισερχόμενων εταιριών παροχής υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας, προσδιορίζεται όχι μόνο από την ικανότητά τους να υποστηρίξουν την εμπορική δραστηριότητα τους, αλλά κυρίως από την ικανότητά τους να καθορίσουν στρατηγικές με ξεκάθαρο μήνυμα σχετικά με την προστιθέμενη αξία την οποία είναι σε θέση να προσφέρουν στον δυνητικό συνδρομητή. Σχετικά με τον αριθμό των εταιριών που μπορεί να "συντηρήσει" η ελληνική αγορά, παράγοντες του κλάδου θεωρούν ότι οι συγχωνεύσεις, οι απορροφήσεις αλλά και η αποχώρηση ορισμένων επιχειρήσεων είναι αναπόφευκτες.

Από την πλευρά των παρόχων κινητής τηλεφωνίας το πιο σοβαρό πρόβλημα αφορά την εγκατάσταση κεραιών σε όσο

το δυνατόν πιο πυκνούς σχηματισμούς για την πληρέστερη και ποιοτικότερη κάλυψη των δικτύων.

Σταθερή τηλεφωνία: Εξαγορές - συγχωνεύσεις

Αν και η απελευθερωμένη αγορά σταθερής τηλεφωνίας διανύει το τέταρτο έτος λειτουργίας της, το σκηνικό δεν έχει διαμορφωθεί και είναι ρευστό. Η κινητικότητα που παρατηρείται την τελευταία διετία είναι ακόμα μεγαλύτερη από αυτή που υπήρχε όταν πραγματοποιήθηκε η απελευθέρωση της τηλεπικοινωνιακής αγοράς το 2001. Η αγορά αναζητεί νέους τρόπους ανάπτυξης και η προσπάθεια έχει επικεντρωθεί στη δημιουργία νέων αναγκών των πελατών, που θα καλυφθούν μέσω νέων προϊόντων και υπηρεσιών. Η προοπτική εξαγορών, συγχωνεύσεων αλλά και η εισροή ξένων κεφαλαίων εντείνουν τον ανταγωνισμό και η βιωσιμότητα κάθε τηλεπικοινωνιακού παρόχου ορίζεται πλέον από την αμεσότητα αντίδρασης του σε αυτές τις εξελίξεις.

Σε σημαντικούς παράγοντες διαμόρφωσης της αγοράς σταθερής τηλεφωνίας στο άμεσο μέλλον αναμένεται να αποτελέσουν η δημιουργία ιδιόκτητων υποδομών, η παροχή ευρυζωνικών υπηρεσιών, η ποι-

ότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, το κόστος συνδέσεων ευρυζωνικών υπηρεσιών καθώς και τα πακέτα υπηρεσιών triple play (σταθερή τηλεφωνία, σύνδεση στο Διαδίκτυο, βίντεο - ψηφιακή τηλεόραση). Παράλληλα, οι εναλλακτικοί πάροχοι έχουν να επιλύσουν προβλήματα όπως

Οι εναλλακτικοί πάροχοι έχουν όμως κατορθώσει, να αποσπάσουν σημαντικό μερίδιο αγοράς από τον ΟΤΕ και ειδικότερα από την τηλεφωνία που αποφέρει υψηλά περιθώρια κέρδους, όπως είναι οι διεθνείς κλήσεις και οι κλήσεις προς κινητό τηλέφωνο

	Συμβόλαια		Καρτοκινητή		Συνολικές συνδέσεις	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Cosmote	1.724.590	1.849.757	2.919.850	3.368.170	4.644.440	5.217.927
Vodafone	1.508.580	1.562.400	2.928.420	3.397.600	4.437.000	4.960.000
TIM	798.381	934.507	1.620.955	1.897.333	2.419.336	2.831.840
Q Telecom	27.920	32.164	902.763	1.039.983	930.683	1.072.147
Σύνολο	4.059.471	4.378.828	8.371.988	9.703.086	12.431.459	14.081.914

Πίνακας 2. Κατανομή συνδέσεων/ εταιρία κινητής τηλεφωνίας, Πηγή: ICAP, Μάιος 2007

