

ΕΕΤΤ

«Η Καινοτομία σε Ευρυζωνικά Δίκτυα και

Υπηρεσίες»

3ο Διεθνές Συνέδριο για το Ευρυζωνικό Διαδίκτυο

Λαγονήσι, 6-7-8 Ιουνίου 2008

«Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΩΝ ΠΑΡΟΧΩΝ»

Δέκα χρόνια πριν, σε ένα νεοεμφανιζόμενο ρυθμιστικό περιβάλλον, διάφοροι σχετικά νέοι επιχειρηματίες, έπαιρναν την απόφαση να επενδύσουν το χρόνο, την προσπάθεια και τα χρήματα τους στον υπό απελευθέρωση κλάδο των Τηλεπικοινωνιών. Τα πρώτα χρόνια της απελευθέρωσης, ο δρόμος και τα προβλήματα τα οποία κληθήκαμε να αντιμετωπίσουμε ήταν κοινά. Ποιος από τους παλαιούς του κλάδου, μπορεί να ξεχάσει την ιστορική συνάντηση, τον Οκτώβριο του 2000, σε ένα ξενοδοχείο στο Σύνταγμα, η οποία οδήγησε στην υλοποίηση της πρώτης διασύνδεσης με τον ΟΤΕ τον Ιανουάριο του 2001, σηματοδοτώντας ουσιαστικά την έναρξη της απελευθέρωσης των τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα;

Έκτοτε και για τα τελευταία δέκα χρόνια, οι εναλλακτικοί πάροχοι είτε αυτόνομα είτε μέσω των συλλογικών τους οργάνων, τον ΣΕΠΕ και τον ΣΑΤΠΕ, έχουν παλέψει για την έμπρακτη εφαρμογή κάθε νέας ρυθμιστικής απόφασης της ΕΕΤΤ, με στόχο την ουσιαστική απελευθέρωση της αγοράς, την μείωση του κόστους των προσφερόμενων υπηρεσιών και την αναβάθμιση της ποιότητάς τους. Δεν θα σας αναφερθώ με τη σειρά μου σε δείκτες, αριθμούς και στατιστικά στοιχεία, γιατί αυτά εσας είναι ήδη γνωστά και δείχνουν ένα: ότι σε συγκριτικά ελάχιστο διάστημα, έχει επιτευχθεί τεράστιο έργο, με μεγάλη προσπάθεια εκ μέρους όλων των εναλλακτικών παρόχων. Για να πεισθεί κανείς ότι μέχρι σήμερα την προσπάθεια αυτή οι πάροχοι την έχουν κάνει επενδύοντας σε βάθος χρόνου και χωρίς προοπτική άμεσων υψηλών αποδόσεων, δεν χρειάζεται παρά να δει τους ισολογισμούς των εταιρειών του κλάδου για τα τελευταία δέκα χρόνια, οι οποίοι με ελάχιστες εξαιρέσεις είναι ζημιογόνοι. Παρόλα αυτά, το όραμα, η υπομονή και η επιμονή που επέδειξαν και συνεχίζουν να επιδεικνύουν τόσο οι διοικήσεις των εναλλακτικών παρόχων όσο και οι μέτοχοι τους, τους οδήγησαν να έχουν συνολικά επενδύσει εκατοντάδες εκατομμύρια ευρώ μέσα στα τελευταία 10 χρόνια, χωρίς να

έχουν πάρει μέχρι σήμερα, με ελάχιστες εξαιρέσεις, ούτε ένα ευρώ απόδοση στα επενδεδυμένα κεφάλαια τους.

Εξ ορισμού η μοίρα των εναλλακτικών παρόχων είναι να δημιουργηθούν και να κάνουν τα πρώτα τους βήματα υπό την σκιά του τέως μονοπωλιακού παρόχου, ο οποίος διατηρεί για αρκετό χρόνο δεσπόζουσα θέση στην αγορά. Ο ΟΤΕ διατηρεί βεβαίως στην Ελλάδα μεγάλο προβάδισμα σε τζίρο, σε κέρδη, σε επενδύσεις, σε διαφημιστική δαπάνη, σε γεωγραφική κάλυψη. Τα μεγέθη του ΟΤΕ είναι τέτοια, που δεν θα μπορούσε τουλάχιστον στην αρχή να είναι διαφορετικά. Αυτό όμως που δεν θα πρέπει κανείς ποτέ να ξεχνά, είναι ότι αυτό που ο ΟΤΕ δημιούργησε και εκμεταλλεύθηκε επί 60 χρόνια ως μονοπώλιο στην Ελλάδα, οι Πάροχοι κλήθηκαν να το υλοποιήσουν και να το προσφέρουν στην Ελληνική αγορά σε 10 χρόνια, υπό καθεστώς σφοδρού ανταγωνισμού, και πολλές φορές με το ένα χέρι δεμένο πίσω από την πλάτη τους, παθαίνοντας, και μαθαίνοντας. Γιατί ο ρόλος του παρόχου στην απελευθερωμένη αγορά είναι αυτή του ανταγωνιστή, οι εμπορικές πρωτοβουλίες του οποίου ωθούν και τον ΟΤΕ να γίνει πιο ανταγωνιστικός, με στόχο όλες οι τηλεπικοινωνιακές εταιρείες να προσφέρουν τις καλύτερες δυνατές υπηρεσίες στις χαμηλότερες δυνατόν τιμές στους καταναλωτές. Ήδη, μέσα σε μία δεκαετία, οι πάροχοι έχουν επιτύχει να διανύσουν τεράστια απόσταση, να καλύψουν με ιδιωτικές υποδομές μεγάλο μέρος της ελληνικής επικράτειας, να εισαγάγουν το double και το triple play στην Ελληνική αγορά, και να προσφέρουν επιλογές αδιανόητες πριν από λίγα χρόνια στους καταναλωτές. Ιδιαίτερα σημαντική παράμετρος, σε μία εποχή όπου τα παράπονα για την ακρίβεια παίρνουν εκρηκτικές διαστάσεις, είναι ότι ο μόνος κλάδος που παρουσιάζει σταθερή μείωση τιμών, και οικονομική ανακούφιση στους καταναλωτές, είναι οι τηλεπικοινωνίες. Και μπορεί να μην εξαρτιόμαστε άμεσα από την τιμή του πετρελαίου, όμως η γενικότερα άνοδος τιμών και πρώτων υλών μας επηρεάζει σαφώς. Το επίτευγμα αυτό οι πάροχοι το

πέτυχαν με δυο φαινομενικά απλούς αλλά ιδιαίτερα δύσκολους στην υλοποίηση τρόπους: την προσαρμογή και τον αυτοσχεδιασμό.

Η προσαρμοστικότητα είναι, όπως όλοι γνωρίζουν, ο κανόνας της θεωρίας της εξελίξεως των ειδών. Στους κανόνες της αγοράς των τηλεπικοινωνιών, αναπαράγουμε απ' ό,τι φαίνεται τους κανόνες της φύσης. Και όχι μόνον γιατί, το μεγάλο ψάρι τρώει, ή προσπαθεί να φάει, το μικρό, σε έναν αέναο αγώνα επιβίωσης. Αλλά κυρίως γιατί, κατά τη διάρκεια των τελευταίων δέκα ετών, η προσαρμογή σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον και στις ιδιαίτερα αντίξοες συνθήκες της νέας απελευθερωμένης αγοράς, ήταν η βασική αναγκαία προϋπόθεση για την επιβίωση και την ανάπτυξη των παρόχων. Οι πάροχοι, κατά τον επιχειρηματικό τους σχεδιασμό και τις προτάσεις τους προς τους μετόχους τους (από τους οποίους εξαρτάται και η περαιτέρω χρηματοδότηση τους) έπρεπε να λαμβάνουν συνεχώς υπόψη τους, όχι μόνον τις ρυθμιστικές πρωτοβουλίες της ΕΕΤΤ, αλλά να εκτιμούν και να προσαρμόζονται καταλλήλως στο ενδεχόμενο οι ρυθμίσεις αυτές, πρακτικά και ουσιαστικά, να μην τύχουν πλήρους και άμεσης εφαρμογής. Η μη σωστή εκτίμηση και έγκαιρη προσαρμογή στο φαινόμενο αυτό, της διάστασης συγχρονισμού μεταξύ θεωρίας και πράξης, όπως πολύ καλά γνωρίζουμε όλοι οι παροικούντες την Ιερουσαλήμ, είχε στο παρελθόν τεράστιο κόστος για όσους δεν προσαρμόστηκαν έγκαιρα.

Από την άλλη πλευρά, ο αυτοσχεδιασμός ήταν, και κατά την άποψη μου παραμένει, ένα σημαντικό εργαλείο για τον εναλλακτικό πάροχο. Ο αυτοσχεδιασμός, σε συνδυασμό με την έγκαιρη προσαρμογή στις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες, έχει επιτρέψει στις διοικήσεις πολλών Εναλλακτικών Παρόχων να ξεπεράσουν τυχόν λανθασμένες ή υπεραισιόδοξες εκτιμήσεις των επιχειρηματικών τους πλάνων, να αντιμετωπίσουν αιφνίδιες παραμέτρους και ανατροπές σχεδιασμών, τεχνολογικών ή οικονομικών, αλλά και να αντιμετωπίσουν τις συνεχείς ανταγωνιστικές πιέσεις μέσα στην αγορά.

Στο ξεκίνημα της δεύτερης δεκαετίας του κλάδου μας, ο κλάδος έχει πιο ευοίωνες προοπτικές για το μέλλον. Με την ολοκλήρωση των σημαντικών για την ανάπτυξη νέων υποδομών και υπηρεσιών, των προγραμμάτων 4.2 και 4.3 της Κοινωνίας της Πληροφορίας, την αδειοδότηση φασμάτων για WiMax, και την επερχόμενη απελευθέρωση φάσματος στα 5 GHz για την ελεύθερη χρήση WiFi τεχνολογιών, οι πάροχοι πλέον αποκτούν πολλαπλές δυνατότητες πρόσβασης στο τελευταίο χιλιόμετρο, δηλαδή αυτό που συνδέει τα δίκτυα κορμού τους με τον τελικό καταναλωτή.

Οι τεχνολογικές αυτές διαφοροποιήσεις μεταξύ των Εναλλακτικών Παρόχων, η ωριμότητα που έχει πλέον επέλθει στην αγορά της κινητής τηλεφωνίας, αλλά και η ωριμότητα που πλέον διέπει όλη την αγορά σε ρυθμιστικό επίπεδο, σηματοδοτεί την έναρξη ενός νέου περιβάλλοντος, όπου οι πάροχοι που τελικά θα επιτύχουν το στοίχημα της ισόρροπης ανάπτυξης δεν θα είναι απαραίτητα αυτοί που θα έχουν επενδύσει τα περισσότερα χρήματα ή αναπτύξει τα μεγαλύτερα δίκτυα, αλλά αυτοί που θα βελτιστοποιήσουν την προσαρμογή και τον αυτοσχεδιασμό τους στο νέο αυτό περιβάλλον, με στόχο να δημιουργήσουν ένα σημαντικό και μοναδικό συγκριτικό πλεονέκτημα για την εταιρεία τους.

Η δεύτερη δεκαετία στην οποία εισερχόμαστε, θα αποτελέσει ίσως και την πιο κρίσιμη για την αγορά και τον κλάδο σταθερής τηλεφωνίας. Οι τεχνολογικές επιλογές που πλέον είναι διαθέσιμες στους παρόχους, τους δίνουν την δυνατότητα περισσότερων επιλογών για την ανάπτυξη τους. Οι πάροχοι θα κληθούν στρατηγικά να επιλέξουν αν θα εξελιχθούν σε παρόχους δικτύου ή σε Service Providers. Η έννοια του Virtual Provider θα αποτελέσει επίσης περισσότερο από ποτέ την στρατηγική επιλογή όσων Παρόχων διαγνώσουν ότι ενώ εμπορικά κινούνται πολύ γρήγορα, τεχνολογικά έχουν μένει πίσω. Οι επιλογές αυτές, θα διαμορφώσουν και διαφοροποιήσουν σημαντικά τον κλάδο σε σχέση με τα σήμερα ισχύοντα, δημιουργώντας διαφορετικές κατηγορίες εταιρειών. Η διαφοροποίηση αυτή θα έχει ως

αποτέλεσμα την σημαντική αύξηση του ανταγωνισμού καθώς και την αύξηση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών.

Τα περιθώρια βελτίωσης, για όλους μας, είναι επίσης πολλά. Όπως είθισται να λέγεται, τα δέκα πρώτα χρόνια, είναι τα πιο δύσκολα. Η πρώτη δεκαετία της απελευθέρωσης των τηλεπικοινωνιών σημαδεύτηκε από τις παιδικές ασθένειες κάθε νέας αγοράς: πολλές αντιπαραθέσεις και αντιδικίες μεταξύ παρόχων σταθερής και κινητής τηλεφωνίας και της ρυθμιστικής αρχής, αρκετά προβλήματα με τους καταναλωτές, έναν αγώνα κατά της δημόσιας γραφειοκρατίας και δυσκινησίας σε θέματα αδειοδότησης και διέλευσης δικτύων. Πλούσιοι επομένως από μία δεκαετή εμπειρία, μπορούμε να εστιάσουμε πλέον σε όσα θα θέλαμε να διορθώσουμε ή να αλλάξουμε: Καλύτερη εξυπηρέτηση για τους πελάτες μας. Καλύτερη συνεργασία μεταξύ μας. Δημιουργία συνεργιών και οικονομιών κλίμακος για την ελαχιστοποίηση του κόστους μας. Καλύτερη αξιοποίηση των υφιστάμενων υποδομών. Καλλιέργεια μίας σχέσης αμοιβαίας εμπιστοσύνης με την ΕΕΤΤ. Λιγότερες στείρες αντιπαραθέσεις και μεγαλύτερη δεκτικότητα για την φιλική επίλυση διαφορών. Ευκολότερες και ταχύτερες διαδικασίες αδειοδότησης και μεγαλύτερη συνεργασία του δημόσιου τομέα σε ζητήματα διέλευσης. Πιο αποτελεσματικές και υπό δίκαιους όρους συζεύξεις μεταξύ των παρόχων, για τη δημιουργία των σχημάτων που έχει ανάγκη η αγορά.

Κύριοι συνάδελφοι, κυρίες και κύριοι, η δεύτερη δεκαετία που απλώνεται μπροστά μας ίσως είναι μια δεύτερη ευκαιρία για όλους μας, να αποφύγουμε τα λάθη του παρελθόντος, να επισπεύσουμε τον βηματισμό μας και να φτάσουμε όχι απλά στην μεγαλύτερη διείσδυση της ευρυζωνικότητας, αλλά και στις υπόλοιπες πτυχές των πλέον τεχνολογικά ανεπτυγμένων χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ο ρόλος των Εναλλακτικών Παρόχων πλέον γίνεται πιο σύνθετος, αλλά πιο ενδιαφέρων από ποτέ. Οι νέες προκλήσεις της αγοράς μας και οι διαρκώς αναπτυσσόμενες νέες τεχνολογίες, θα πρέπει να μας κρατούν όλους σε εγρήγορση. Ήδη όμως νομίζω, ότι όλοι οι πάροχοι που

εκπροσωπούνται σε αυτό το πάνελ, έχουν αποδείξει ότι αποτελούν πολύτιμους αρωγούς του Κράτους, στο δεδηλωμένο στόχο του να καταστεί η Ελλάδα, το ταχύτερο δυνατόν και με τους βέλτιστους οικονομικούς και τεχνικούς όρους για τους πολίτες του, ένα τεχνολογικά και ευρυζωνικά σύγχρονο κράτος.

Αθανάσιος Μ. Πηλιούνης

Διευθύνων Σύμβουλος TELEDOME ΑΕΒΕ