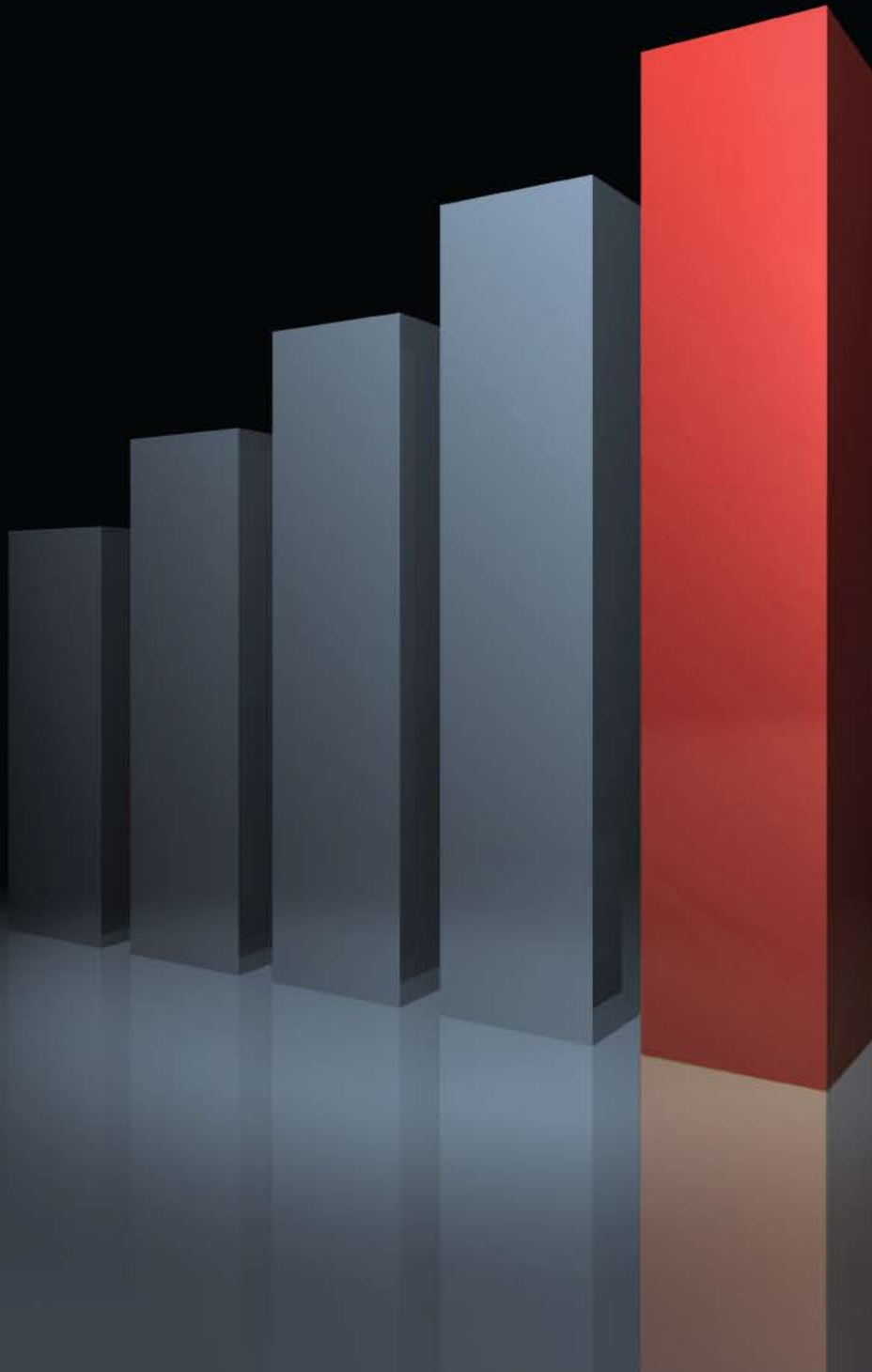




ΕΕΤΤ

ΕΘΝΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ & ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΩΝ

Επισκόπηση Αγορών **2007**





ΕΘΝΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ & ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΩΝ

Επισκόπηση Αγορών 2007

Μαρούσι, 2008

Περιεχόμενα

Εισαγωγή	4
Τομέας Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών	5
Τομέας Ταχυδρομικών Υπηρεσιών	6
I. Τομέας Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών	7
I.1. Δείκτες Τιμών Καταναλωτή	8
I.2. Οικονομικά Στοιχεία του Τομέα Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών	9
I.3. Αδειοδότηση	16
I.4. Πρόσβαση στο Δημόσιο Τηλεφωνικό Δίκτυο	17
I.5. Σταθερή Τηλεφωνία	18
I.5.1. Λιανική Εξερχόμενη Κίνηση	18
I.5.2. Έσοδα Λιανικής Τηλεφωνίας	23
I.5.3. Προεπιλογή Φορέα	26
I.6. Τιμολόγια Τηλεφωνίας	27
I.6.1. Σταθερή Τηλεφωνία	27
I.6.2. Κινητή Τηλεφωνία	36
I.7. Διαδίκτυο	38
I.7.1. Η Αγορά του Διαδικτύου	38
I.7.2. Ονόματα Δικτυακών Τόπων με Κατάληξη [gr]	39
I.8. Κινητή Τηλεφωνία	42
I.9. Φορητότητα Αριθμών	44
I.10. Διασύνδεση	46
I.10.1. Σταθερή Τηλεφωνία	46
I.10.2. Κινητή Τηλεφωνία	49
I.11. Ευρυζωνικότητα	55
I.11.1. Εξέλιξη Ευρυζωνικών Γραμμών	55
I.11.2. Ευρυζωνικές Γραμμές ανά Τεχνολογία	59
I.11.3. Ταχύτητες Ευρυζωνικών Γραμμών	61
I.11.4. Αδεσμοποίητη Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόχο	61
I.11.5. Κόστη Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο	65
I.11.6. Συνεγκατάσταση	66
2. Τομέας Ταχυδρομικών Υπηρεσιών	68
2.1. Η Ελληνική Ταχυδρομική Αγορά	69
2.1.1. Στοιχεία της Αγοράς Ταχυμεταφορών	72
2.1.2. Στοιχεία της Αγοράς Υπηρεσιών στο Απελευθερωμένο Τμήμα της Καθολικής Υπηρεσίας	80
2.2. Η Ευρωπαϊκή Ταχυδρομική Αγορά	83
2.2.1. Η Αγορά Αντικειμένων Αλληλογραφίας	84
2.2.2. Η Αγορά Δεμάτων και Ταχυμεταφορών	85
Ευρετήριο Διαγραμμάτων και Πινάκων	86



Εισαγωγή



Τομέας Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών

Το 2007, αναφορικά με τα εξεταζόμενα οικονομικά μεγέθη του τομέα Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών, χαρακτηρίστηκε αφενός από οριακές μεταβολές στον κύκλο εργασιών και τα μικτά κέρδη των παρόχων και αφετέρου από αύξηση στο σύνολο του ενεργητικού. Αναλυτικότερα, οι Εταιρείες Κινητής Τηλεφωνίας (ΕΚΤ) κατείχαν την πρώτη θέση σε όλες τις επιμέρους κατηγορίες, ο ΟΤΕ διεύρυνε σημαντικά το σύνολο του ενεργητικού του λόγω της αύξησης της συμμετοχής του στην COSMOTE ενώ τα οικονομικά στοιχεία των εναλλακτικών παρόχων παρέμειναν σχετικά σταθερά. Υπενθυμίζεται ότι, η δυσχέρεια εξαγωγής ομοιόμορφων συμπερασμάτων εξακολουθεί να υφίσταται λόγω της διαφορετικής δομής των ισολογισμών των παρόχων που εφαρμόζουν τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (ΔΠΧΠ) και των παρόχων που συνεχίζουν να εφαρμόζουν το Ελληνικό Λογιστικό Σχέδιο.

Στη σταθερή τηλεφωνία, ο ανταγωνισμός σε επίπεδο υποδομών εντάθηκε σημαντικά. Το μερίδιο που κατείχαν οι εναλλακτικοί πάροχοι στον αριθμό των απευθείας συνδεδεμένων συνδρομητών σταθερής τηλεφωνίας εκτιμάται ότι στο τέλος του 2007 ανήλθε σε 4,6%, έναντι ποσοστού μικρότερου του 1% στο τέλος του 2006. Ο ανταγωνισμός σε επίπεδο υπηρεσιών εξακολούθησε να είναι έντονος, παρά το γεγονός ότι ο ΟΤΕ κατάφερε να διατηρήσει τα μερίδιά του. Αναφορικά με τον όγκο της εξερχόμενης κίνησης, τα μερίδια των εναλλακτικών παρόχων παρουσίασαν στασιμότητα και διατηρήθηκαν σε επίπεδα άνω του 30%. Το συνολικό μερίδιο των 3 μεγαλύτερων εναλλακτικών παρόχων αυξήθηκε σημαντικά, γεγονός που σηματοδότησε ένα πρώτο βήμα συγκέντρωσης της αγοράς. Παράλληλα, το πρώτο εξάμηνο του 2007 τα λιανικά έσοδα της σταθερής τηλεφωνίας συνέχισαν τη φθίνουσα πορεία τους, καταγράφοντας μείωση 6% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2006, κυρίως λόγω της μείωσης των εσόδων από την τηλεφωνική κίνηση.

Αναφορικά με τα τιμολόγια λιανικής, στην πλειονότητα των παρόχων σταθερής τηλεφωνίας σημαντικές μειώσεις παρατηρήθηκαν μόνο στο μέσο κόστος κλήσης από σταθερό προς κινητό τηλέφωνο. Συγκεκριμένα, η μέση μείωση του προαναφερθέντος κόστους για όλους τους παρόχους το 2007 σε σχέση με το 2006 κυμάνθηκε στο 7%. Παράλληλα, το κόστος μιας 3-λεπτης αστικής και υπεραστικής κλήσης στην Ελλάδα παρέμεινε κάτω του Ευρωπαϊκού μέσου όρου. Ωστόσο, αναφορικά με τα καλάθια χρήσης που προκύπτουν βάσει μεθοδολογίας που χρησιμοποιεί τόσο η Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ) όσο και ο Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ), το μέσο μηνιαίο κόστος για τον Έλληνα οικιακό χρήστη υπερβαίνει τον αντίστοιχο Ευρωπαϊκό μέσο όρο, σε αντίθεση με το

κόστος για τον επαγγελματία χρήστη, όπου η Ελλάδα συγκαταλέγεται ανάμεσα στα φθηνότερα κράτη μέλη της ΕΕ.

Επίσης, η Διασύνδεση στην κινητή τηλεφωνία παρουσίασε άνοδο σε σχέση με το 2006, με κυριότερη την αύξηση της εσωτερικής κίνησης των ΕΚΤ, η οποία προσέγγισε σχεδόν το 40% της συνολικής κίνησης Διασύνδεσης. Αντίθετα, στη σταθερή τηλεφωνία για πρώτη φορά σημειώθηκε πτώση στη συλλογή κλήσεων. Το γεγονός αυτό οφείλεται στη σημαντική αύξηση των γραμμών Αδεσμοποίητης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο-ΑΠΤΒ (πλήρης πρόσβαση), δεδομένου ότι για την εκκίνηση των κλήσεων των συνδρομητών των εναλλακτικών παρόχων δεν παρεμβάλλεται το δίκτυο του ΟΤΕ. Τα τέλη Διασύνδεσης στο δίκτυο του ΟΤΕ κυμάνθηκαν τον Οκτώβριο του 2007 χαμηλότερα από τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο. Αντίθετα, τα τέλη τερματισμού στα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας παρά τη συνεχή μείωσή τους, παραμένουν υψηλότερα σχεδόν κατά 13%, σε σχέση με τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο, σύμφωνα με στοιχεία της 13^{ης} Έκθεσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής¹.

Σημαντική υπήρξε το 2007 η μεγάλη ανάπτυξη στη Φορητότητα Αριθμών, δεδομένου ότι οι μεταφερθέντες αριθμοί σταθερής και κινητής τηλεφωνίας σημείωσαν αύξηση που υπερέβη το 200% και το 500% αντίστοιχα σε σχέση με το 2006.

Αναφορικά με την Ευρυζωνικότητα, αυξήθηκαν σημαντικά οι ευρυζωνικές γραμμές, οι οποίες υπερδιπλασιάστηκαν σε σχέση με το τέλος του 2006, ξεπερνώντας το φράγμα των 1.000.000 γραμμών. Η Ελλάδα πέτυχε με αυτό τον τρόπο ευρυζωνική διείσδυση στον πληθυσμό της τάξης του 9,1%, ξεφεύγοντας από την τελευταία θέση της σχετικής Ευρωπαϊκής λίστας. Η άνοδος των 4,7 μονάδων σε σχέση με το 2006 (διείσδυση 4,4%) ήταν από τις μεγαλύτερες στην ΕΕ. Ωστόσο, παρά τη σημαντική αυτή ανάπτυξη, παραμένει μεγάλη η απόσταση από τη μέση Ευρωπαϊκή διείσδυση (20%).

Βασικό παράγοντα που οδήγησε στη θετική αυτή εξέλιξη αποτέλεσε η ραγδαία ανάπτυξη της ΑΠΤΒ, η οποία εν τέλει αποτελεί ένα σημαντικό βήμα για την ανάπτυξη του ανταγωνισμού σε επίπεδο υποδομών. Αναλυτικότερα, στα τέλη του 2007 οι γραμμές ΑΠΤΒ ανήλθαν στις 274.000, έναντι 19.500 στα τέλη του 2006. Η εξέλιξη αυτή ενισχύεται περαιτέρω αφενός λόγω του χαμηλού ύψους των τελών ΑΠΤΒ –δεδομένου ότι η Ελλάδα είναι από τα φθηνότερα κράτη μέλη στην ΕΕ, τόσο στην πλήρη όσο και στη μεριζόμενη πρόσβαση- και αφετέρου λόγω της σημαντικής ανάπτυξης της Συνεγκατάστασης στη διάρκεια του 2007. Συγκεκριμένα, ο αριθμός των Αστικών Κέντρων (Α/Κ) του ΟΤΕ, στα οποία παρεχόταν Συνεγκατάσταση, το Δεκέμβριο του 2007 ανήλθε στα 119, έναντι 38 το Δεκέμβριο του 2006.

1. http://ec.europa.eu/information_society/policy/ecomm/library/communications_reports/index_en.htm

Τομέας Ταχυδρομικών Υπηρεσιών

Το 2006 ο κύκλος εργασιών του τομέα Ταχυδρομικών Υπηρεσιών –ο οποίος περιλαμβάνει την αγορά Καθολικής Υπηρεσίας (ΚΥ) και εκείνη των Ταχυμεταφορών- αντιστοιχούσε στο 0,27% του ΑΕΠ.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του Μητρώου Ταχυδρομικών Επιχειρήσεων της ΕΕΤΤ, ο αριθμός των αδειοδοτημένων επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνταν στην αγορά παρουσίασε συνεχή αύξηση, γεγονός που αναδεικνύει την ελκυστικότητα του τομέα και τις προοπτικές ανάπτυξής του.

Βασικό χαρακτηριστικό του τομέα αποτέλεσε η σημαντική διαφοροποίηση στην ανάπτυξη των δύο ανωτέρω αγορών. Συγκεκριμένα, στην αγορά Ταχυμεταφορών παρατηρούνταν συνεχώς υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης σε αντίθεση με την ΚΥ, όπου οι ρυθμοί ανάπτυξης κυμάνθηκαν σε χαμηλά επίπεδα. Υπογραμμίζεται ότι, η αγορά Ταχυμεταφορών δεν έχει φθάσει στα επίπεδα ωρίμανσης της αγοράς ΚΥ.

Η αγορά Ταχυμεταφορών το 2006 συνέχισε να χαρακτηρίζεται από μια τάση μείωσης του μέσου εσόδου ανά ταχυδρομικό αντικείμενο, ως αποτέλεσμα της έντασης του ανταγωνισμού, προς όφελος των χρηστών Ταχυδρομικών Υπηρεσιών. Στη συγκεκριμένη αγορά τα ταχυδρομικά αντικείμενα με χαμηλά κλιμάκια βάρους (έως 500 γρ.) αποτέ-

λεσαν το 50% του συνολικού διακινούμενου όγκου αντικειμένων Ταχυμεταφορών. Επίσης, τα αντικείμενα εσωτερικού αντιστοιχούσαν στο 90% περίπου του συνολικού όγκου της αλληλογραφίας, με την Αττική να παρουσιάζει τη μεγαλύτερη ζήτηση υπηρεσιών.

Επιπλέον, οι 9 μεγαλύτερες επιχειρήσεις Ταχυμεταφορών διακίνησαν το 85% περίπου των αντικειμένων, γεγονός που υποδηλώνει το βαθμό συγκέντρωσης της συγκεκριμένης αγοράς. Επισημαίνεται ότι, σημαντικό παράγοντα στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων αποτελεί η διακίνηση αλληλογραφίας μέσω αυτόνομων δικτύων. Παράλληλα, οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο απελευθερωμένο τμήμα της ΚΥ, διακίνησαν το 1,18% των ταχυδρομικών αντικειμένων και κατείχαν μερίδιο 0,84% επί των συνολικών εσόδων.

Τέλος, στην Ευρωπαϊκή αγορά ο τομέας Ταχυδρομικών Υπηρεσιών αντιστοιχεί στο 1% περίπου του ΑΕΠ της ΕΕ. Η ένταση του ανταγωνισμού διαφέρει στα διάφορα τμήματα της ταχυδρομικής αγοράς. Οι Φορείς Παροχής Καθολικής Υπηρεσίας (ΦΠΚΥ) είναι κυρίαρχοι στην αγορά υπηρεσιών αλληλογραφίας, αποσπώντας το 75% των συνολικών εσόδων, όμως ο ανταγωνισμός εντείνεται τα τελευταία χρόνια. Σημειώνεται ότι, ο επιχειρηματικός τομέας αποτελεί το μεγαλύτερο χρήστη Ταχυδρομικών Υπηρεσιών στην Ευρώπη. Το 2006 απέστειλε το 88% και έλαβε το 30% των ταχυδρομικών αντικειμένων που διακινήθηκαν.



01

Τομέας Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών



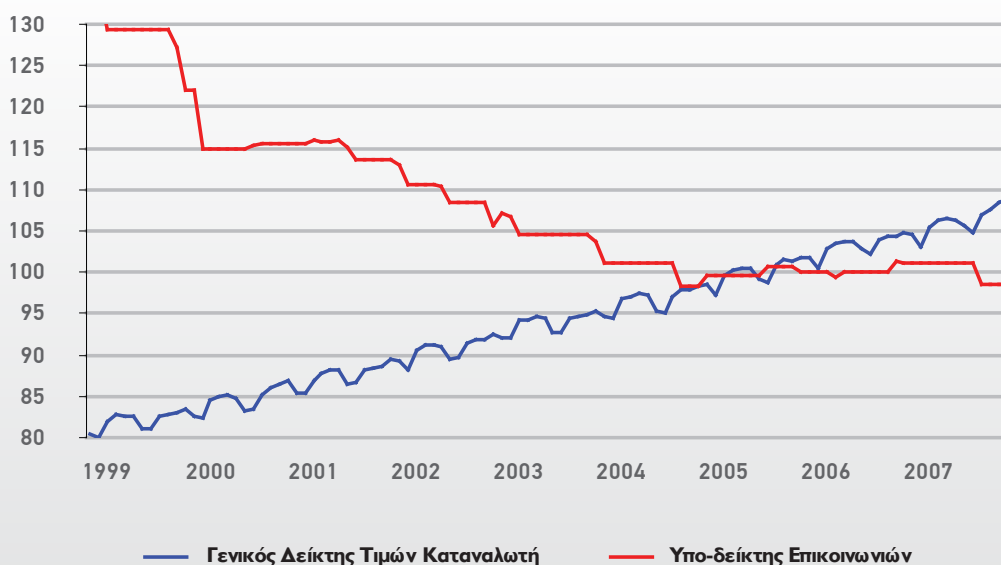
Ι.Ι. Δείκτες Τιμών Καταναλωτή

Η γενικότερη εξέλιξη στο κόστος των υπηρεσιών Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών αντικατοπτρίζεται στη διαχρονική πορεία του Γενικού Δείκτη Τιμών Καταναλωτή (ΓΔΤΚ), όπως αυτή παρουσιάζεται στα Διαγράμματα 1 και 2. Ο ΓΔΤΚ, ο οποίος υπολογίζεται σε μηνιαία βάση από την Εθνική Στατιστική Υπηρεσία Ελλάδος (ΕΣΥΕ), χρησιμοποιείται για τη μέτρηση του γενικού επιπέδου τιμών των αγαθών και των υπηρεσιών που προμηθεύεται ένα μέσο νοικοκυριό και αναθεωρείται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Σημειώνεται ότι σύμφωνα με την τελευταία αναθεώρηση ο ΓΔΤΚ έχει ως έτος βάσης το 2005.

Ο ΓΔΤΚ συντίθεται από επιμέρους δείκτες (Υποδείκτες), οι οποίοι απεικονίζουν το επίπεδο τιμών για αγαθά και υπηρεσίες συγκεκριμένων κατηγοριών. Ο Υποδείκτης Επικοινωνιών αφορά σε ποσοστό 99% δαπάνες για τηλεφωνικές υπηρεσίες σταθερής και κινητής τηλεφωνίας. Το υπόλοιπο 1% καλύπτει Ταχυδρομικές Υπηρεσίες (0,5%) και τηλεφωνικό εξοπλισμό (0,5%).

Ο Υποδείκτης Επικοινωνιών έχει ακολουθήσει εν γένει φθίνουσα πορεία, σε αντίθεση με το ΓΔΤΚ. Οι οριακά θετικές μεταβολές που σημειώθηκαν το 2006 και το πρώτο εξάμηνο του 2007 φαίνεται ότι δίνουν τη θέση τους σε μια νέα πτωτική πορεία.

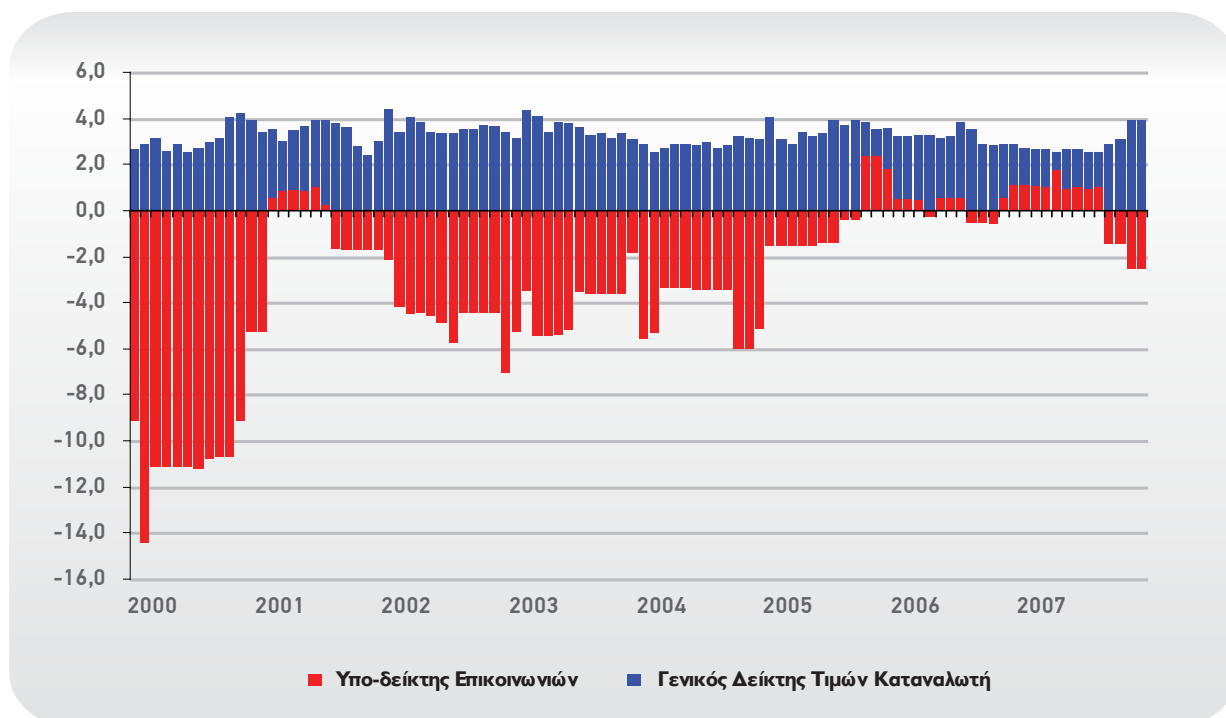
Διάγραμμα Ι
Εξέλιξη Μηνιαίου Δείκτη Τιμών Καταναλωτή
Γενικός Δείκτης – Υπο-δείκτης Επικοινωνιών



Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων της ΕΣΥΕ)

Διάγραμμα 2

Μεταβολή Μηνιαίου Δείκτη Τιμών Καταναλωτή (%)
σε σχέση με τον Αντίστοιχο Δείκτη του Προηγούμενου Έτους



Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων της ΕΣΥΕ)

1.2. Οικονομικά Στοιχεία του Τομέα Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών

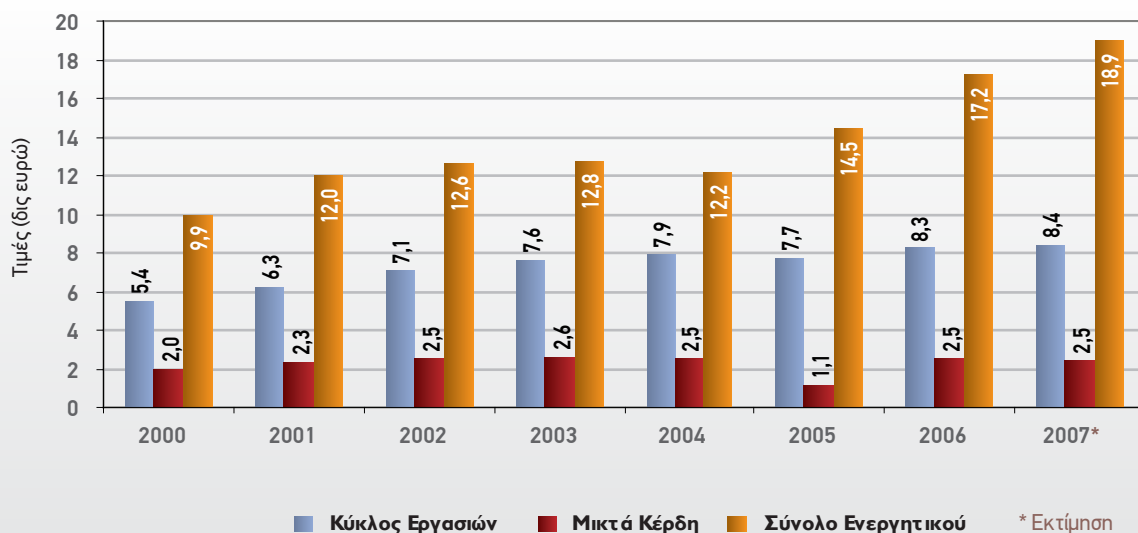
Στην παρούσα ενότητα παρουσιάζονται τα βασικά οικονομικά στοιχεία του τομέα Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών, όπως αυτά προέκυψαν από τους δημοσιευμένους ισολογισμούς των αδειοδοτημένων παρόχων για τα έτη 2000 - 2007. Για το 2007, τα διάφορα οικονομικά μεγέθη για τους παρόχους που είναι εισηγμένοι στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (ΧΑΑ), βασίζονται στις ετήσιες οικονομικές κα-

ταστάσεις τους, σύμφωνα με τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (ΔΠΧΠ). Επιπλέον, έχουν ληφθεί υπόψη στοιχεία που συλλέγει η EETT από τους αδειοδοτημένους παρόχους σε εξαμηνιαία βάση, αναφορικά με τον κύκλο εργασιών, τις επενδύσεις κ.ά.

Η συνολική αγορά², όπως εμφανίζεται στο Διάγραμμα 3, χαρακτηρίστηκε από θετική μεταβολή αναφορικά με τον κύκλο εργασιών και το σύνολο ενεργητικού, ενώ τα μικτά κέρδη εκτιμάται ότι παρουσίασαν μικρή πτώση.

2. Σημειώνεται ότι λαμβάνεται υπόψη το σύνολο των οικονομικών στοιχείων για τους αδειοδοτημένους παρόχους.

Διάγραμμα 3
Εξέλιξη Βασικών Οικονομικών Μεγεθών Αδειοδοτημένων Παρόχων

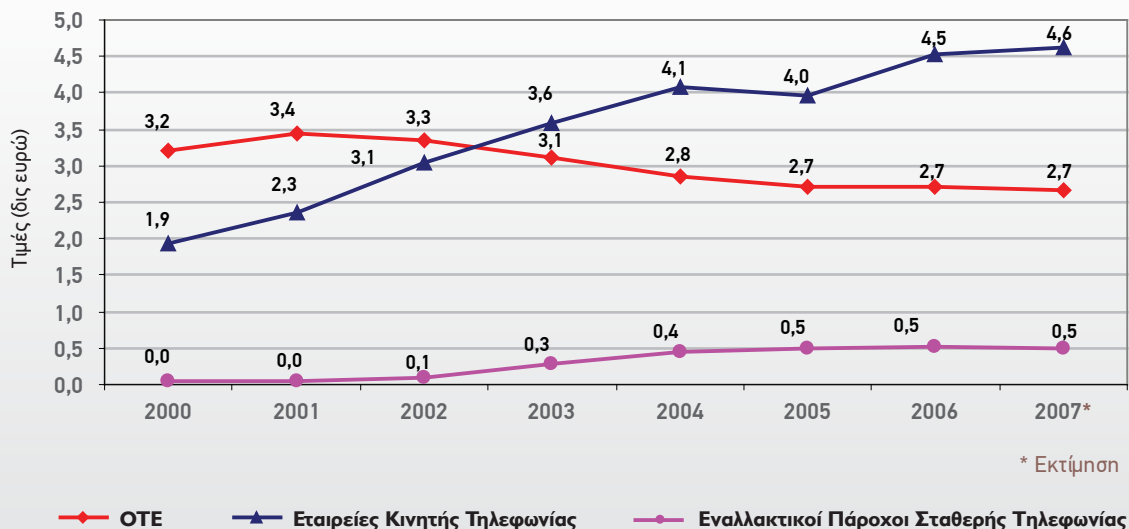


Πηγή: EETT (βάσει δημοσιευμένων ισολογισμών)

Ο κύκλος εργασιών των παρόχων, δηλαδή το σύνολο των εσόδων κατά τη διάρκεια του έτους απεικονίζεται στο Διάγραμμα 4. Σημειώνεται ότι περιλαμβάνονται στοιχεία για τους αδειοδοτημένους παρόχους για τους οποίους είναι

διαθέσιμοι οι ισολογισμοί. Ο ΟΤΕ παρουσίασε μικρή μείωση, της τάξης του 2%, ενώ ανοδικά κινήθηκαν οι εναλλακτικοί πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας (αύξηση 6%) και οι Εταιρείες Κινητής Τηλεφωνίας-ΕΚΤ (αύξηση 2%).

Διάγραμμα 4
Κύκλος Εργασιών Παρόχων Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών

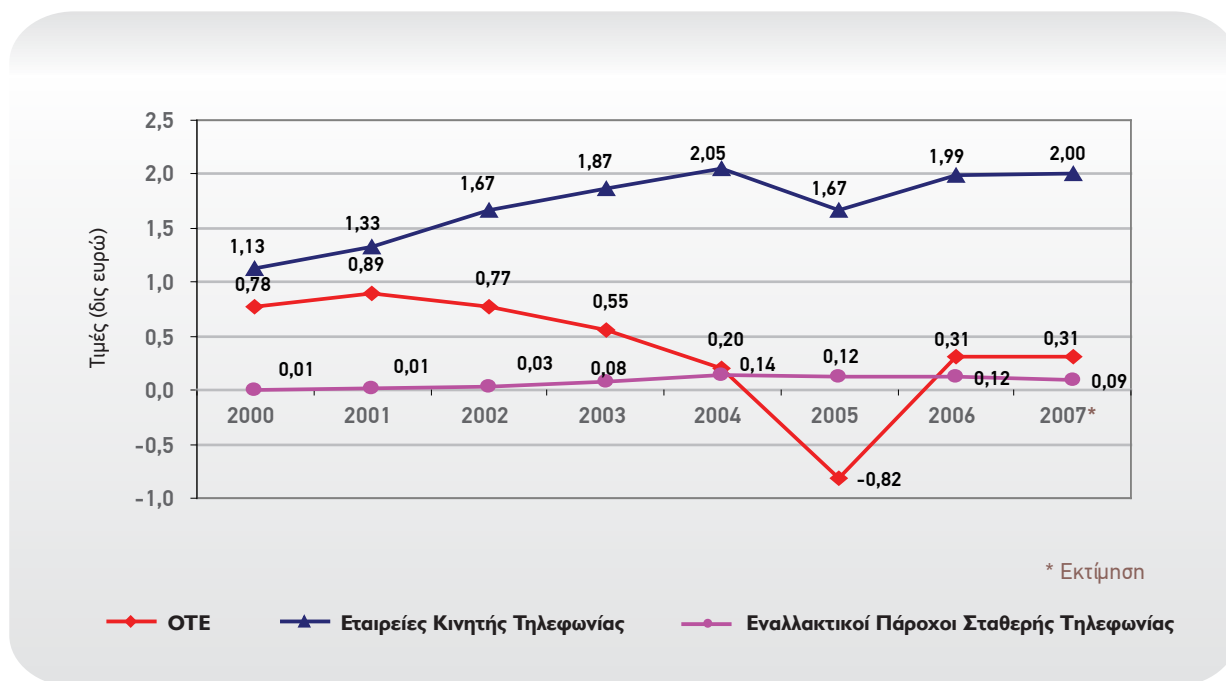


Πηγή: EETT (βάσει δημοσιευμένων ισολογισμών)

Πιο σύνθετη είναι η απεικόνιση του μικτού κέρδους (το οποίο αποτελεί τη διαφορά μεταξύ του κύκλου εργασιών και του κόστους πωληθέντων), δεδομένου ότι στην πλειονότητα των οικονομικών καταστάσεων των εισηγμένων παρόχων τα λειτουργικά έξοδα (διοίκησης, διάθεσης, ερευνών και ανάπτυξης) δεν περιλαμβάνονται στο κόστος πωληθέντων, σε αντίθεση με τον ΟΤΕ και την COSMOTE.

Τα μικτά κέρδη του ΟΤΕ και των ΕΚΤ σημείωσαν οριακές μεταβολές, με μείωση 0,3% και αύξηση 0,5% αντίστοιχα. Αντίθετα, στην περίπτωση των εναλλακτικών παρόχων σταθερής τηλεφωνίας μειώθηκαν σημαντικά, κατά 28%. Υπενθυμίζεται ότι οι υψηλές ζημιές (820 εκ. ευρώ) που παρουσίασε ο ΟΤΕ το 2005 οφείλονταν κατά κύριο λόγο στο κόστος της εθελουσίας εξόδου.

Διάγραμμα 5
Μικτά Κέρδη Παρόχων Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών



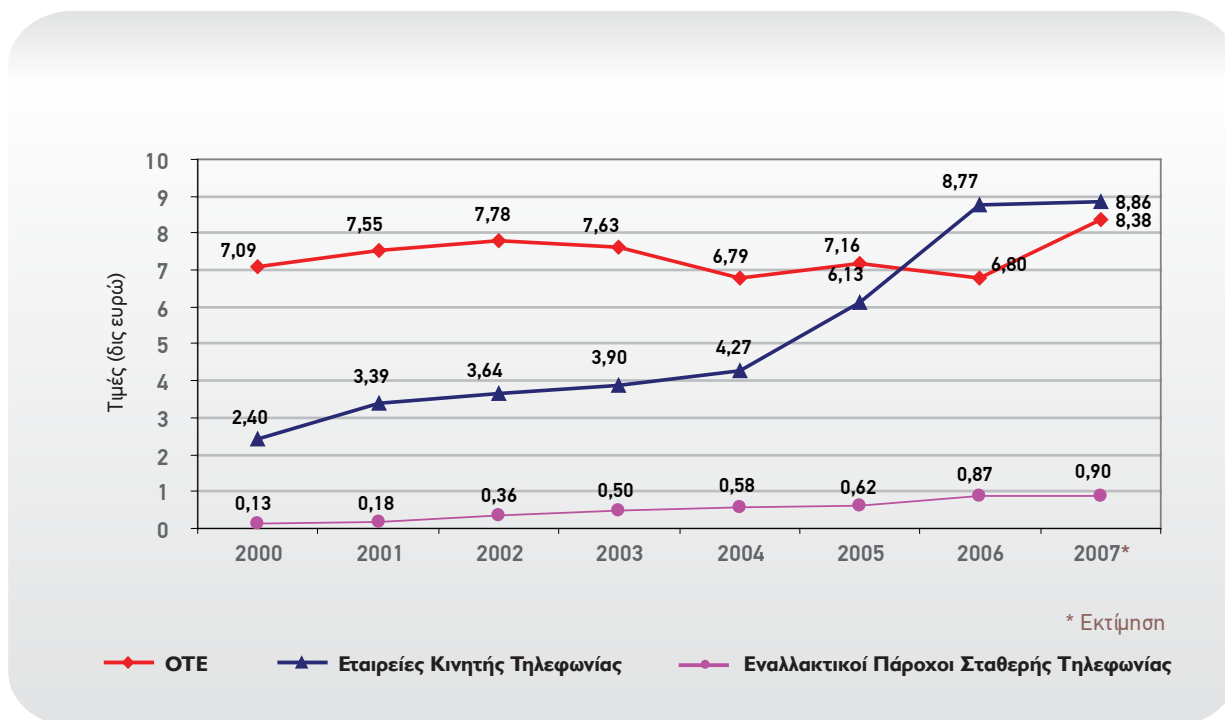
Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει δημοσιευμένων ισολογισμών)

3. Το ενεργητικό είναι το σύνολο των οικονομικών πόρων που διαθέτει ένας πάροχος και περιλαμβάνει πάγια (ικτίρια, μηχανήματα κλπ.) καθώς επίσης, κυκλοφορούντα στοιχεία (όπως ταμείο, απαιτήσεις, αποθέματα).
4. Την 31^η Δεκεμβρίου 2007, ο ΟΤΕ κατείχε το 90,72% του καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου και των αντιστοίχων δικαιωμάτων ψήφου της COSMOTE, έναντι 67% που ήταν το αντίστοιχο ποσοστό του την 31^η Δεκεμβρίου 2006.

Η εξέλιξη του συνόλου του ενεργητικού³ απεικονίζεται στο Διάγραμμα 6. Το σύνολο του ενεργητικού των ΕΚΤ εξακολούθησε να κινείται στα επίπεδα των 9 δις ευρώ. Επίσης, σημαντική αύξηση, κατά 23%, παρουσίασε το ενεργητικό του ΟΤΕ υπερβαίνοντας τα 8 δις ευρώ, γε-

νός που οφείλεται κυρίως στην αύξηση των συμμετοχών του σε θυγατρικές εταιρείες⁴. Τέλος, το σύνολο του ενεργητικού των εναλλακτικών παρόχων σταθερής τηλεφωνίας επίσης σημείωσε άνοδο και συγκεκριμένα, εκτιμάται ότι ξεπέρασε τα 900 εκ. ευρώ.

Διάγραμμα 6
Σύνολο Ενεργητικού Παρόχων Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών



Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει δημοσιευμένων ισολογισμών)

Ο Πίνακας Ι συνοψίζει τα οικονομικά μεγέθη, τα οποία παρουσιάστηκαν ανωτέρω.

Πίνακας Ι
Εξέλιξη Οικονομικών Μεγεθών Παρόχων Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών

Κύκλος Εργασιών (δισ ευρώ)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
ΟΤΕ	3,21	3,45	3,34	3,12	2,85	2,71	2,71	2,66
Εταιρείες Κινητής Τηλεφωνίας	1,95	2,95	3,05	3,58	4,08	3,96	4,53	4,63
Εναλλακτικοί Πάροχοι Σταθερής Τηλεφωνίας (**)	0,04	0,05	0,10	0,29	0,44	0,50	0,52	0,49
Λοιποί Πάροχοι (***)	0,25	0,43	0,57	0,61	0,50	0,50	0,55	0,64
Σύνολο	5,45	6,28	7,06	7,60	7,87	7,67	8,32	8,41
Μικτά Κέρδη (δισ ευρώ)								
ΟΤΕ	0,78	0,89	0,77	0,55	0,20	-0,82	0,31	0,31
Εταιρείες Κινητής Τηλεφωνίας	1,13	1,33	1,67	1,87	2,05	1,67	1,99	2,00
Εναλλακτικοί Πάροχοι Σταθερής Τηλεφωνίας (**)	0,01	0,01	0,03	0,08	0,14	0,12	0,12	0,09
Λοιποί Πάροχοι (***)	0,07	0,05	0,01	0,15	0,17	0,11	0,11	0,06
Σύνολο	1,99	2,28	2,48	2,65	2,25	1,07	2,40	2,46
Σύνολο Ενεργητικού (δισ ευρώ)								
ΟΤΕ	7,09	7,55	7,78	7,63	6,79	7,16	6,80	8,38
Εταιρείες Κινητής Τηλεφωνίας	2,40	3,39	3,64	3,90	4,27	6,13	8,77	8,86
Εναλλακτικοί Πάροχοι Σταθερής Τηλεφωνίας (**)	0,13	0,18	0,36	0,50	0,58	0,62	0,87	0,90
Λοιποί Πάροχοι (***)	0,32	0,83	0,92	0,80	0,66	0,55	0,74	0,80
Σύνολο	9,94	11,96	12,70	12,83	12,30	13,43	17,19	18,95
* Εκτίμηση. ** Περιλαμβάνονται όλοι οι αδειοδοτημένοι πάροχοι που προσφέρουν σταθερή τηλεφωνία. *** Περιλαμβάνονται οι υπόλοιποι αδειοδοτημένοι πάροχοι.								

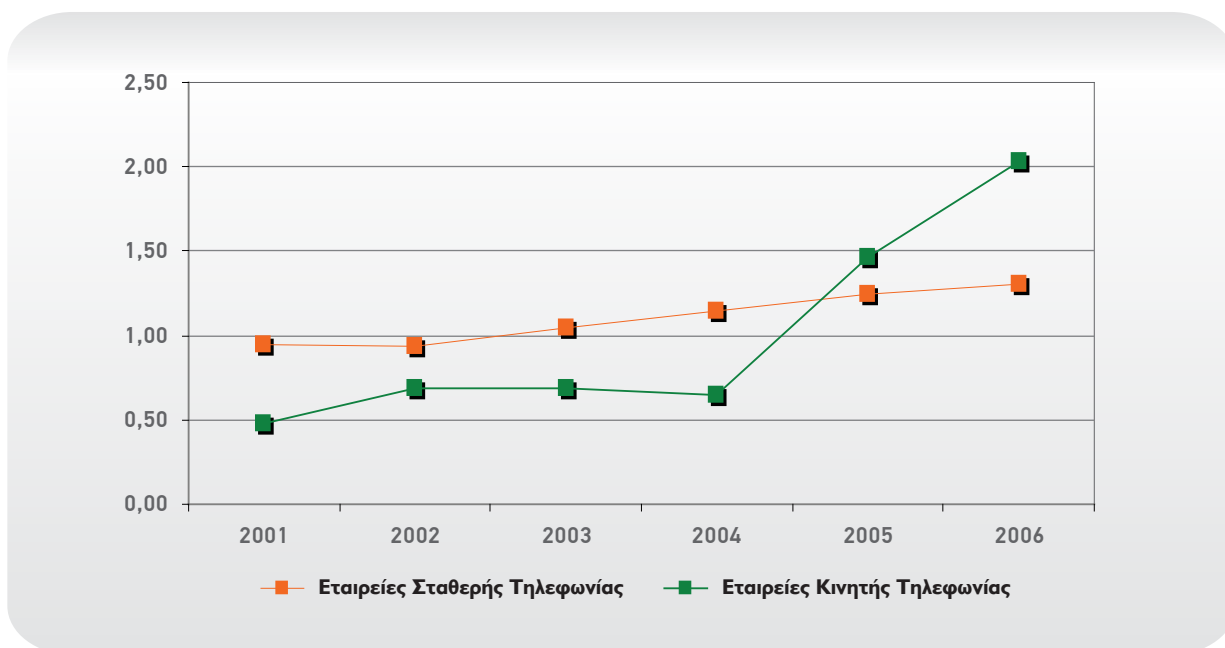
Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει δημοσιευμένων ισολογισμών)

Στα Διαγράμματα 7 έως 10 παρουσιάζονται αριθμοδείκτες, οι οποίοι αποτυπώνουν πιο εξειδικευμένα την οικονομική πορεία των παρόχων. Τη βάση για τον υπολογισμό των αριθμοδεικτών αποτέλεσαν οι δημοσιευμένοι ισολογισμοί των παρόχων σταθερής και κινητής τηλεφωνίας.

Αναλυτικότερα, στο Διάγραμμα 7 παρουσιάζεται ο Αριθμοδείκτης Άμεσης Ρευστότητας, ο οποίος απεικονίζει την ποσοτική σχέση των άμεσα ρευστοποιήσιμων στοιχείων του ενεργητικού προς τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις

του παρόχου. Ο Αριθμοδείκτης Άμεσης Ρευστότητας αποτελεί μια πιο αυστηρή μέτρηση της ικανότητας του παρόχου να ανταποκριθεί στις τρέχουσες υποχρεώσεις του. Σημειώνεται ότι, ικανοποιητικές τιμές για το συγκεκριμένο δείκτη είναι εκείνες που υπερβαίνουν τη μονάδα. Οι πάροχοι σταθερής τηλεφωνίας από το 2003 έχουν μια μέση τιμή για το συγκεκριμένο αριθμοδείκτη άνω της μονάδας. Επίσης, το 2007 οι ΕΚΤ βελτίωσαν περαιτέρω τη ρευστότητά τους, δεδομένου ότι η μέση τιμή τους ξεπέρασε το 2.

Διάγραμμα 7
Αριθμοδείκτης Άμεσης Ρευστότητας

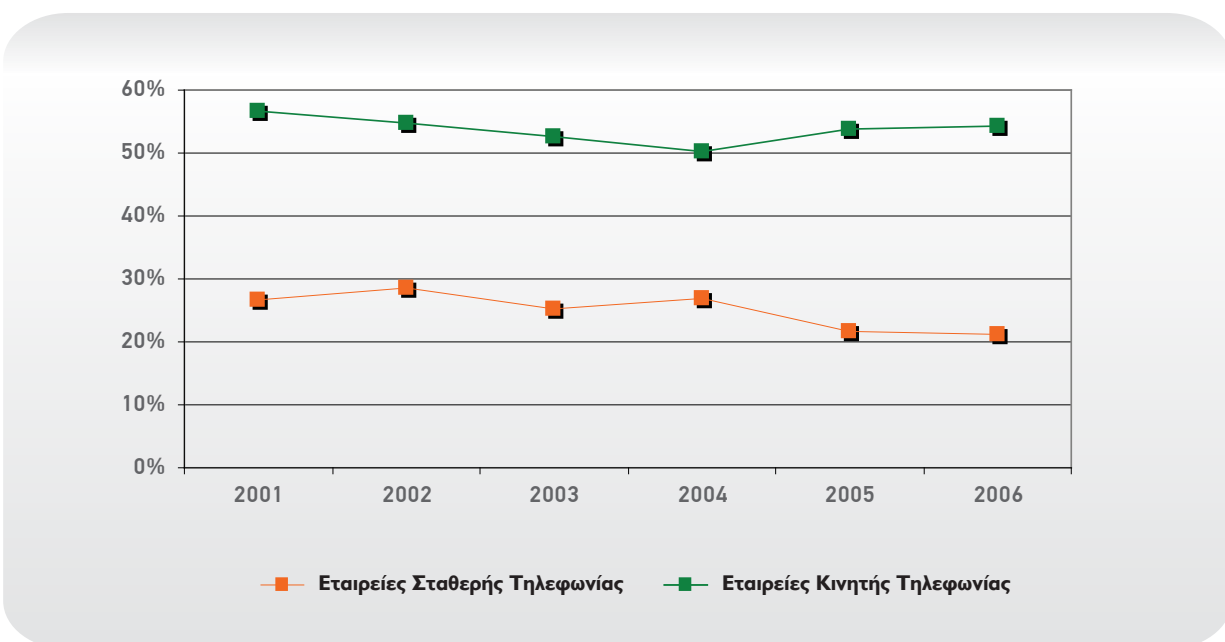


Πηγή: EETT (βάσει δημοσιευμένων ισολογισμών)

Ο Αριθμοδείκτης Μικτού Κέρδους (βλ. Διάγραμμα 8) παρουσιάζει τη λειτουργική αποτελεσματικότητα των παρόχων, καθώς και την πολιτική τιμών τους. Όσο μεγαλύτερος είναι ο Αριθμοδείκτης Μικτού Κέρδους τόσο καλύτερη, από άποψη κερδών, είναι η θέση του παρόχου, δεδομένου ότι μπορεί να αντιμετωπίσει χωρίς δυσκολία αύξηση του

κόστους του προϊόντος του. Σημειώνεται ότι ένας πάροχος μπορεί να έχει χαμηλό περιθώριο κέρδους και ωστόσο, να αυξάνει τον κύκλο εργασιών του, μέσω μιας δυναμικής πολιτικής πωλήσεων, αντισταθμίζοντας με αυτό τον τρόπο το χαμηλό περιθώριο κέρδους.

Διάγραμμα 8
Αριθμοδείκτης Μικτού Κέρδους

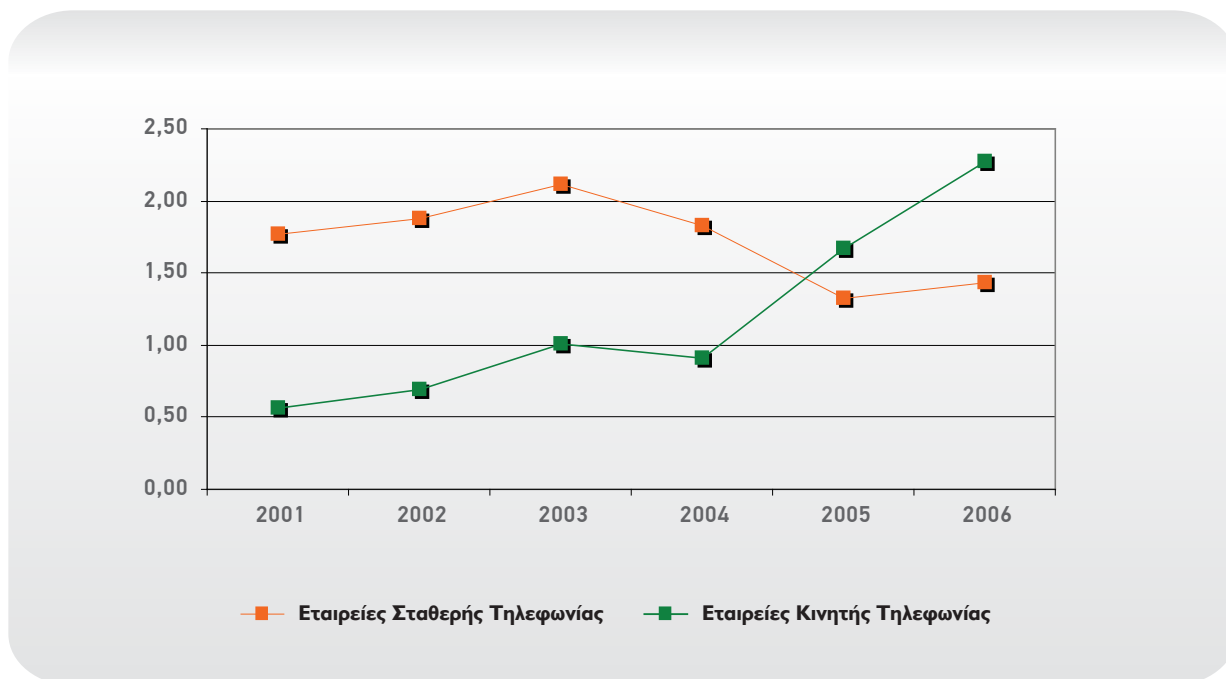


Πηγή: EETT (βάσει δημοσιευμένων ισολογισμών)

Ο Αριθμοδείκτης Ταμειακής Επιβάρυνσης ή αλλιώς Αριθμοδείκτης Ιδίων προς Δανειακά Κεφάλαια (βλ. Διάγραμμα 9) χρησιμοποιείται για να διαπιστωθεί εάν σε έναν πάροχο υπάρχει υπερδανεισμός, δηλαδή αποτελεί μια ένδειξη της ασφάλειας που παρέχει ο πάροχος στους δανειστές του. Στην περίπτωση που οι τιμές υπερβαίνουν τη μονάδα, οι

φορείς/ μέτοχοι του παρόχου συμμετέχουν με περισσότερα κεφάλαια από ό,τι οι πιστωτές. Η συγκεκριμένη περίπτωση ίσχυε για τους παρόχους σταθερής τηλεφωνίας την περίοδο 2001 - 2006, με φθίνουσα ωστόσο πορεία μετά το 2003. Αντίθετα, οι ΕΚΤ παρουσίασαν σημαντική βελτίωση στο συγκεκριμένο αριθμοδείκτη.

Διάγραμμα 9
Αριθμοδείκτης Ταμειακής Επιβάρυνσης

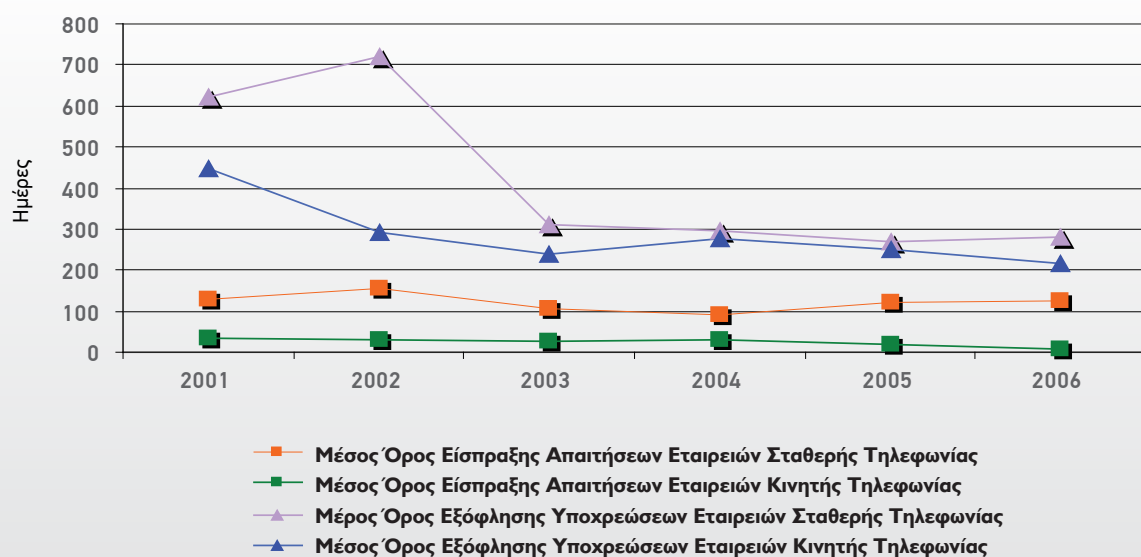


Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει δημοσιευμένων ισολογισμών)

Οι Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας (βλ. Διάγραμμα 10) απεικονίζουν την αποτελεσματική αξιοποίηση των περιουσιακών στοιχείων ενός παρόχου. Ειδικότερα, ο μέσος όρος είσπραξης των απαιτήσεων αποτελεί το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί για να εισπράξει ο πάροχος τις απαιτήσεις του. Αντίστοιχα, ο μέσος όρος εξόφλησης των υποχρεώσεων απεικονίζει τον αριθμό των ημερών που οι υποχρεώσεις του παρόχου παραμένουν απλήρωτες. Σε

περίπτωση που ο πρώτος αριθμοδείκτης είναι μικρότερος από το δεύτερο, οι υποχρεώσεις του παρόχου εξοφλούνται με βραδύτερο ρυθμό από εκείνον που εισπράττονται οι απαιτήσεις, οπότε ο πάροχος δε χρειάζεται να διατηρεί μεγάλα χρηματικά διαθέσιμα, γεγονός το οποίο ισχύει για τους παρόχους σταθερής και κινητής τηλεφωνίας.

Διάγραμμα 10
Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας



Πηγή: EETT (βάσει δημοσιευμένων ισολογισμών)

1.3. Αδειοδότηση

Ο Πίνακας 2 παρουσιάζει τον αριθμό των αδειοδοτημένων παρόχων που δραστηριοποιούνταν στους κυριότερους τομείς της αγοράς Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών στο τέλος του 2007.

Πίνακας 2
Αδειοδοτημένοι Πάροχοι ανά Κατηγορία

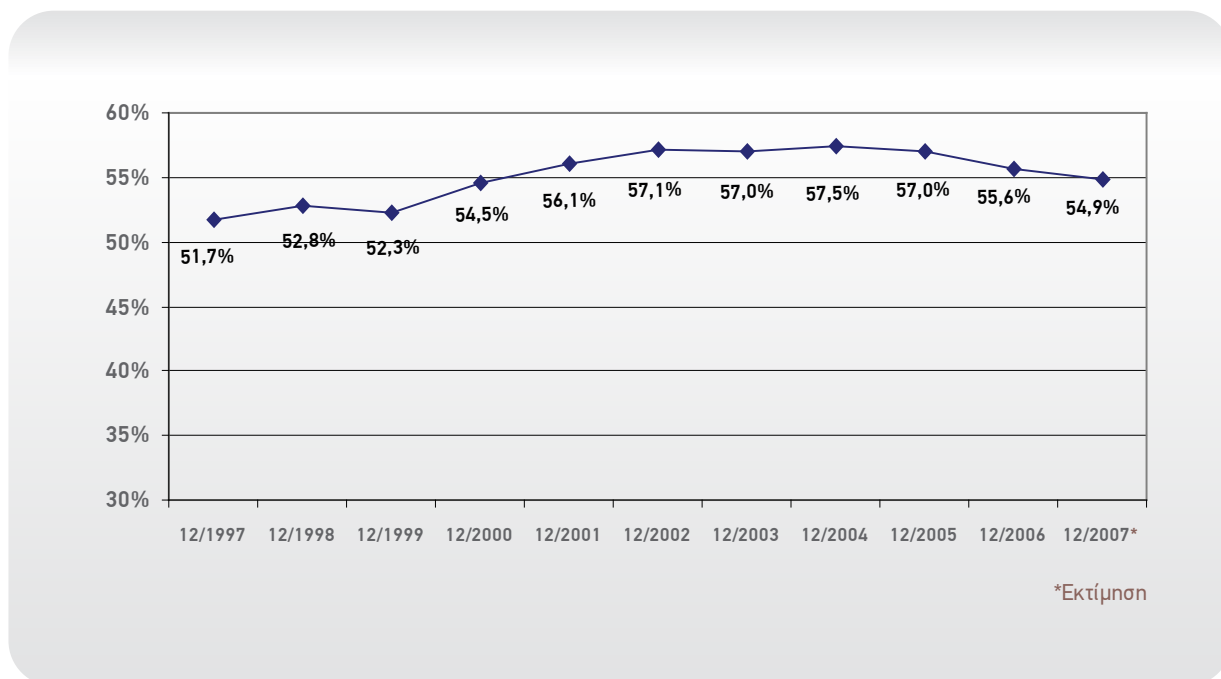
Δραστηριότητα	Αριθμός Παρόχων
Φωνητική Τηλεφωνία και Ανάπτυξη Σταθερού Δικτύου	126
Φωνητική Τηλεφωνία	111
Ανάπτυξη Σταθερού Δικτύου	55
Δορυφορικά Δίκτυα	24
Κινητή Τηλεφωνία 2 ^{ης} Γενιάς	6
Κινητή Τηλεφωνία 3 ^{ης} Γενιάς	6
TETRA	4
W-LAN	54

Πηγή: EETT

1.4. Πρόσβαση στο Δημόσιο Τηλεφωνικό Δίκτυο

Κατά τη διάρκεια του 2007, ο αριθμός των γραμμών πρόσβασης στο δημόσιο τηλεφωνικό δίκτυο αναγόμενος σε γραμμές των 64 Kbps (Διάγραμμα II), σημείωσε πτώση, η οποία εκτιμάται σε 1% σε σχέση με το τέλος του 2006.

Διάγραμμα II
Διείσδυση PSTN Γραμμών και Καναλιών ISDN στον Ελληνικό Πληθυσμό



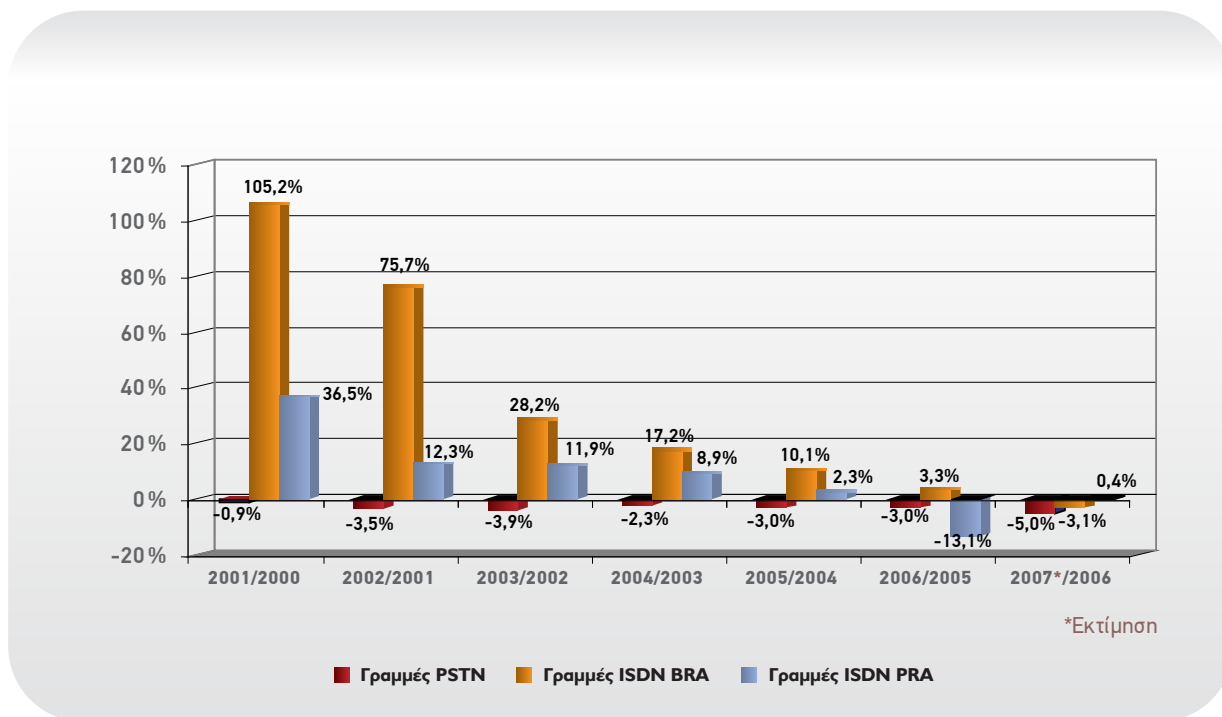
Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Πίνακας 3
Εξέλιξη Τηλεφωνικών Γραμμών

	Γραμμές PSTN	Γραμμές ISDN BRA	Γραμμές ISDN PRA	Διείσδυση
Δεκ. 1997	5.430.855	792	134	51,7%
Δεκ. 1998	5.535.521	3.258	448	52,8%
Δεκ. 1999	5.610.931	27.542	1.478	52,3%
Δεκ. 2000	5.659.274	96.972	3.946	54,6%
Δεκ. 2001	5.607.726	199.033	5.385	56,1%
Δεκ. 2002	5.412.842	349.751	6.023	57,1%
Δεκ. 2003	5.200.368	448.542	6.766	57,0%
Δεκ. 2004	5.078.908	525.499	7.368	57,3%
Δεκ. 2005	4.933.476	578.529	7.538	57,0%
Δεκ. 2006	4.793.549	597.900	6.547	55,6%
Δεκ. 2007*	4.776.606	596.914	6.580	54,9%
* Εκτίμηση				

Παράλληλα, τόσο ο αριθμός των γραμμών PSTN όσο και ο αριθμός των γραμμών ISDN BRA, ακολούθησαν φθίνουσα πορεία κατά τη διάρκεια του 2007. Οι ετήσιες ποσοστιαίες μεταβολές των ανωτέρω γραμμών (από το 2000) παρουσιάζονται στο Διάγραμμα 12.

Διάγραμμα 12
Ετήσια Ποσοστιαία Μεταβολή των Γραμμών Πρόσβασης σε Λειτουργία



Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

1.5. Σταθερή Τηλεφωνία

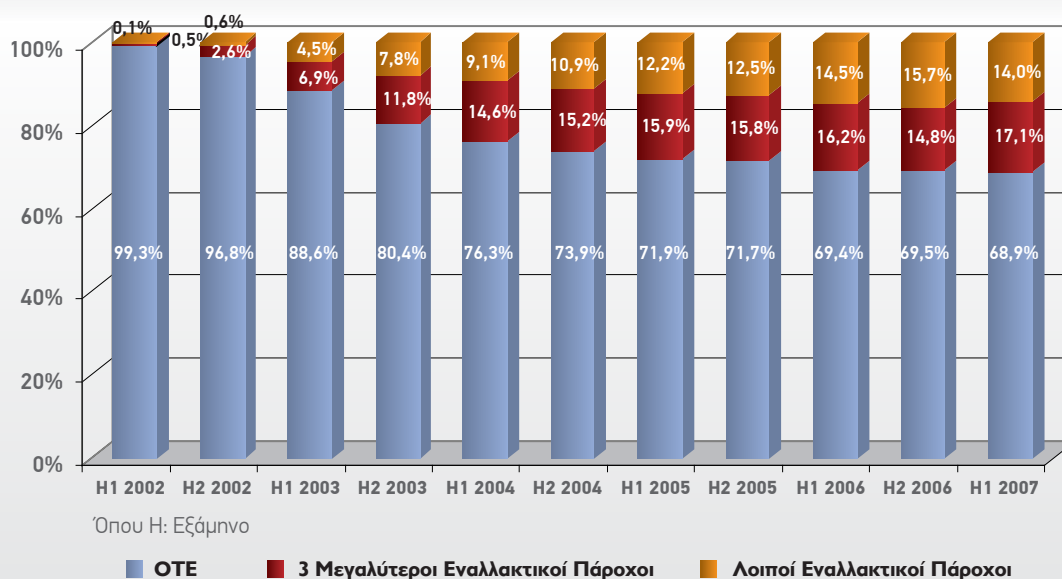
1.5.1. Λιανική Εξερχόμενη Κίνηση

Το 2007 ο ανταγωνισμός στην αγορά σταθερής τηλεφωνίας εξακολούθησε να είναι έντονος και μάλιστα ενισχύθηκε σημαντικά σε επίπεδο υποδομών. Οι εναλλακτικοί πάροχοι, κυρίως χάρη στην ανάπτυξη της Αδεσμοποίησης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο (ΑΠΤΒ), απέκτησαν μερίδιο 4,6% στον αριθμό των απευθείας συνδεδεμένων συνδρομητών σταθερής τηλεφωνίας (έναντι ποσοστού μικρότερου του 1% στο τέλος του 2006). Παράλληλα, ο ΟΤΕ παρουσίασε υψηλότερη αποτελεσματικότητα στη συγκράτηση των μεριδίων του ως προς τον όγκο και τα

έσοδα από τηλεφωνικές κλήσεις. Αναφορικά με τον όγκο της εξερχόμενης κίνησης τα μερίδια των εναλλακτικών παρόχων –όπως απεικονίζονται στα Διαγράμματα 13 και 14 (συνολικά και ανά τύπο κλήσης)- παρουσίασαν σχετική στασιμότητα, δεδομένου ότι διατηρήθηκαν στα επίπεδα του 31%, όπως και στο πρώτο εξάμηνο του 2006.

Αξιοσημείωτη εξέλιξη αποτέλεσε το γεγονός ότι, το συνολικό μερίδιο των 3 μεγαλύτερων εναλλακτικών παρόχων κατά το πρώτο εξάμηνο του 2007 σημείωσε αξιόλογη αύξηση, σε αντίθεση με το αντίστοιχο των υπόλοιπων εναλλακτικών παρόχων το οποίο μειώθηκε σημαντικά. Το γεγονός αυτό αντικατοπτρίζει ένα πρώτο βήμα συγκέντρωσης της αγοράς.

Διάγραμμα Ι3
Εξέλιξη Μεριδίων Αγοράς βάσει του Όγκου της Εξερχόμενης Κίνησης,
Εξαιρουμένης της Dial-up Κίνησης

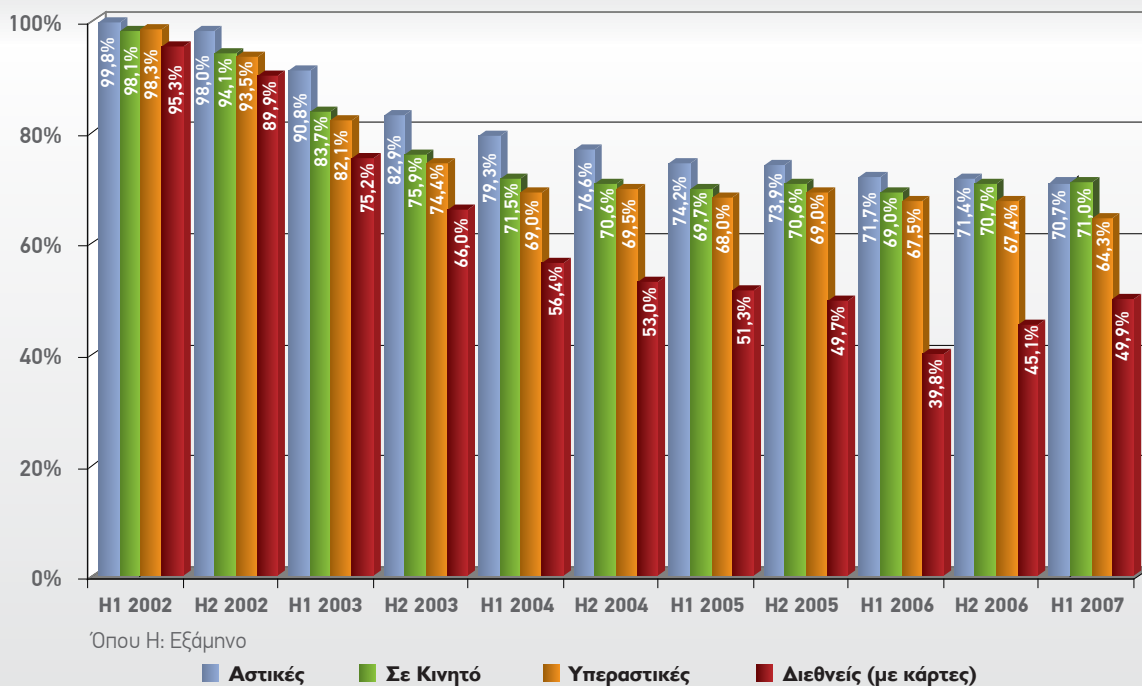


Σημείωση: Στις διεθνείς κλήσεις συμπεριλαμβάνονται και οι κλήσεις μέσω καρτών.

Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει αναφορών των αδειοδοτημένων παρόχων)

Σε σχέση με την κατηγορία των κλήσεων, τα μερίδια του ΟΤΕ κυμάνθηκαν από 50% σχεδόν για τις διεθνείς κλήσεις –με κάρτες- (10% αύξηση σε σχέση με το πρώτο εξάμηνο του 2006) έως και 71% για τις κλήσεις σε κινητό.

Διάγραμμα Ι4
Μερίδια Αγοράς του ΟΤΕ ανά Τύπο Κλήσης, βάσει του Όγκου της Εξερχόμενης Κίνησης

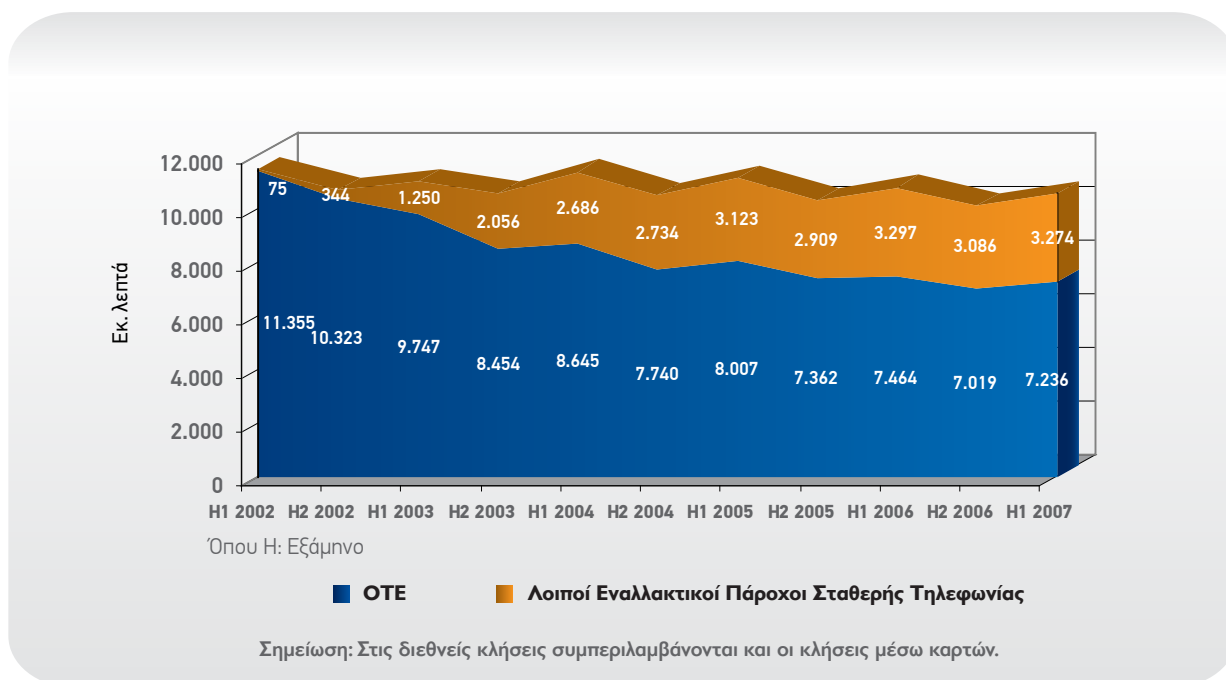


Σημείωση: Στις διεθνείς κλήσεις συμπεριλαμβάνονται και οι κλήσεις μέσω καρτών.

Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Τα παραπάνω συμπεράσματα απεικονίζονται στο Διάγραμμα 15, το οποίο παρουσιάζει σε απόλυτα νούμερα τη διαχρονική εξέλιξη της λιανικής εξερχόμενης κίνησης για τον ΟΤΕ και το σύνολο των εναλλακτικών παρόχων.

Διάγραμμα 15
Εξέλιξη Όγκου Εξερχόμενων Κλήσεων από Σταθερό,
Εξαιρουμένων των Dial-up Κλήσεων



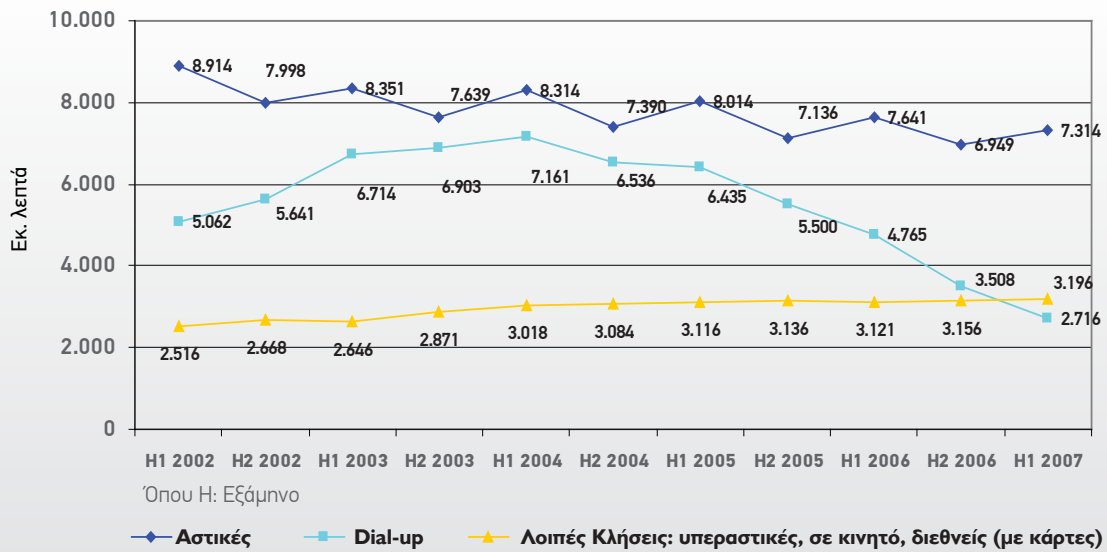
Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Στα Διαγράμματα 16 και 17, παρουσιάζεται σε απόλυτα νούμερα η εξέλιξη του όγκου της λιανικής εξερχόμενης κίνησης ανά τύπο κίνησης και οι αντίστοιχες ποσοστιαίες ετήσιες μεταβολές της. Το σύνολο των στοιχείων παρατίθεται στον Πίνακα 3. Ειδικότερα, εκτός από την αστική κίνηση που εξακολούθησε να σημειώνει αρνητικές μεταβολές, ιδιαίτερα μεγάλη ήταν η μείωση της dial-up κίνησης, η οποία από το δεύτερο εξάμηνο του 2005 παρουσίασε συνολική πτώση μεγαλύτερη του 50%. Η μείωση αυτή αποδίδεται

στην αύξηση της χρήσης της ευρυζωνικής πρόσβασης στο Διαδίκτυο.

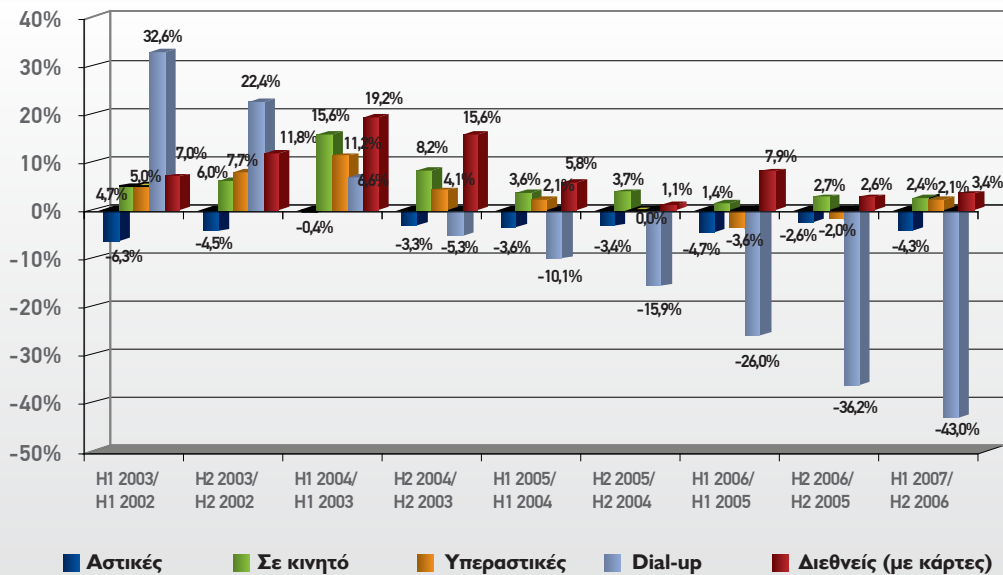
Αντίθετα, η κίνηση από σταθερό προς κινητό και η διεθνής κίνηση εξακολούθησαν να αυξάνονται. Σημειώνεται ότι, η διεθνής κίνηση περιλαμβάνει την κίνηση μέσω καρτών, το σύνολο της οποίας θα αναφέρεται εφεξής ως κίνηση «διεθνής (με κάρτες)».

Διάγραμμα 16
Εξέλιξη Όγκου Εξερχόμενων Κλήσεων ανά Τύπο Κλήσης



Πηγή: EETT

Διάγραμμα 17
Εξαμηνιαία Μεταβολή (%) Όγκου Εξερχόμενων Κλήσεων, Συγκριτικά με το Αντίστοιχο Εξάμηνο του Προηγούμενου Έτους



Πηγή: EETT

Πίνακας 4

Όγκος Εξερχόμενης Κίνησης Σταθερής Τηλεφωνίας, ανά Τύπο Κλήσης (σε εκ. λεπτά)

Εξάμηνο	Αστικές Κλήσεις	Υπεραστικές Κλήσεις	Dial-up Κλήσεις	Διεθνείς Κλήσεις (με κάρτες)	Κλήσεις προς Κινητό	Σύνολο Κλήσεων εκτός Dial-up	Σύνολο Κλήσεων με Dial-up
H1 2002	8.914	1.178	5.062	353	985	11.430	16.492
H2 2002	7.998	1.218	5.641	376	1.074	10.666	16.307
H1 2003	8.351	1.237	6.714	378	1.032	10.997	17.711
H2 2003	7.639	1.312	6.903	421	1.138	10.510	17.413
H1 2004	8.314	1.375	7.161	450	1.193	11.331	18.492
H2 2004	7.390	1.366	6.536	486	1.232	10.474	17.010
H1 2005	8.014	1.404	6.435	476	1.235	11.130	17.565
H2 2005	7.136	1.366	5.500	491	1.278	10.272	15.772
H1 2006	7.641	1.354	4.765	514	1.253	10.762	15.527
H2 2006	6.949	1.339	3.508	504	1.313	10.105	13.614
H1 2007	7.314	1.382	2.716	532	1.283	10.510	13.227

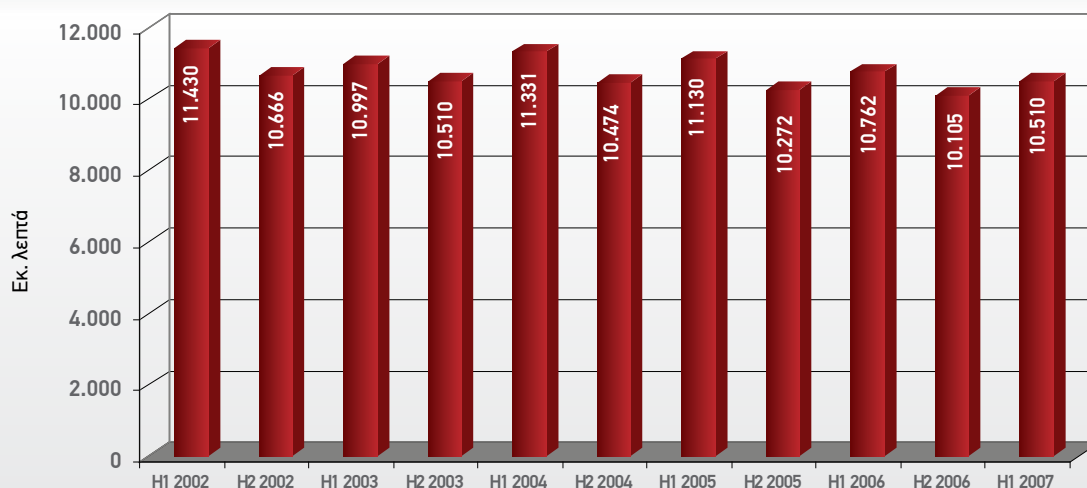
Όπου H: Εξάμηνο

Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Συνολικά, η πορεία της λιανικής εξερχόμενης κίνησης (εξαιρουμένης της dial-up) απεικονίζεται στα Διαγράμματα 18 και 19. Η μείωση της συνολικής κίνησης αποδίδεται σε εκείνη της αστικής, η οποία υπερκάλυψε την αύξηση που σημείωσαν οι υπόλοιποι τύποι κλήσεων.

Διάγραμμα 18

Εξέλιξη Όγκου Εξερχόμενων Κλήσεων από Σταθερό, Εξαιρουμένων των Dial-up Κλήσεων

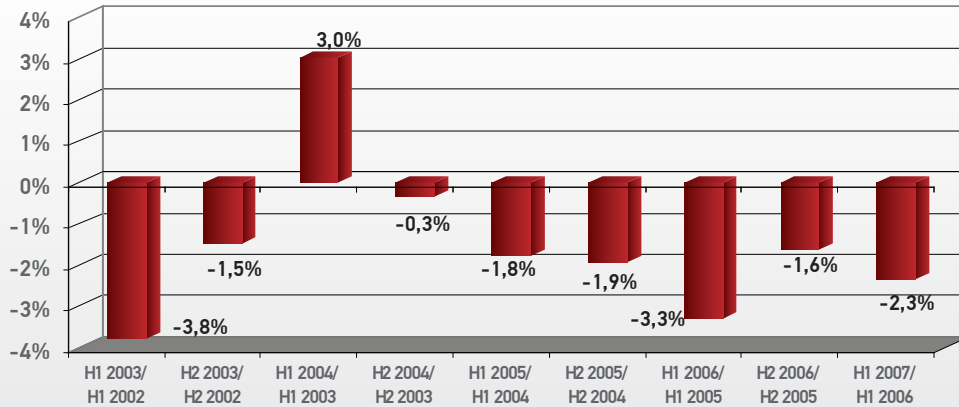


Όπου H: Εξάμηνο

Σημείωση: Στις διεθνείς κλήσεις συμπεριλαμβάνονται και οι κλήσεις μέσω καρτών.

Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Διάγραμμα 19
 Εξαμηνιαία Μεταβολή (%) Όγκου Εξερχόμενων Κλήσεων,
 Εξαιρουμένων των Dial-up Κλήσεων,
 Συγκριτικά με το Αντίστοιχο Εξάμηνο του Προηγούμενου Έτους



Όπου H: Εξάμηνο

Σημείωση: Στις διεθνείς κλήσεις συμπεριλαμβάνονται και οι κλήσεις μέσω καρτών.

Πηγή: EETT (βάσει αναφορών των αδειοδοτημένων παρόχων)

1.5.2. Έσοδα Λιανικής Τηλεφωνίας

Η φθίνουσα πορεία των λιανικών εσόδων σταθερής τηλεφωνίας συνεχίσθηκε, δεδομένου ότι το πρώτο εξάμηνο του 2007 τα έσοδα κυμάνθηκαν στα 947 εκ. ευρώ⁵, σημειώνοντας πτώση 6% περίπου σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2006.

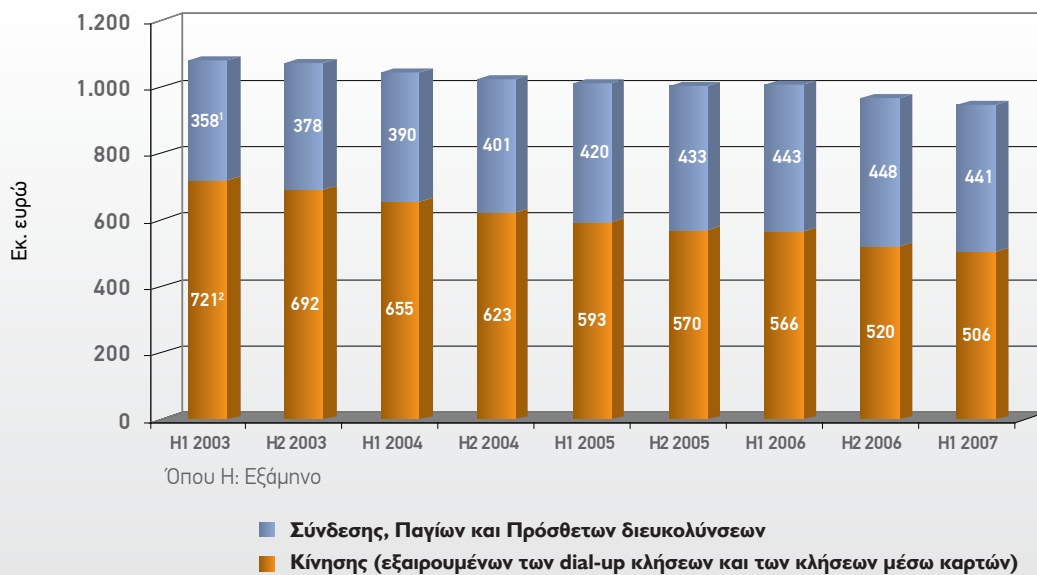
Αναλυτικότερα, το Διάγραμμα 20 παρουσιάζει τη διαχρονική εξέλιξη των εσόδων λιανικής τηλεφωνίας, τα οποία προ-

έρχονται τόσο από «σταθερές» πηγές (πάγια τέλη, τέλη σύνδεσης κ.ά.) όσο και από την κίνηση. Επίσης, η ποσοστιαία μεταβολή τους απεικονίζεται στο Διάγραμμα 21 και τα συνολικά στοιχεία στον Πίνακα 5. Όπως προκύπτει, τα έσοδα από την παροχή πρόσβασης παρέμειναν σχετικά σταθερά και η μείωση των συνολικών εσόδων αποδίδεται στη μείωση των εσόδων από την κίνηση.

5. Σημειώνεται ότι το σύνολο των λιανικών εσόδων της σταθερής τηλεφωνίας περιλαμβάνει τα έσοδα από την παροχή υπηρεσιών πρόσβασης σταθερής τηλεφωνίας (σύνδεσης, παγίων και πρόσθετων διευκολύνσεων) και τα έσοδα από την παροχή υπηρεσιών τηλεφωνικών κλήσεων σταθερής τηλεφωνίας (αστικές, υπεραστικές, διεθνείς κλήσεις και κλήσεις από σταθερό προς κινητό). Δε συμπεριλαμβάνονται έσοδα από κλήσεις dial-up και έσοδα από κλήσεις μέσω καρτών.

Διάγραμμα 20

Λιανικά Έσοδα Σταθερής Τηλεφωνίας

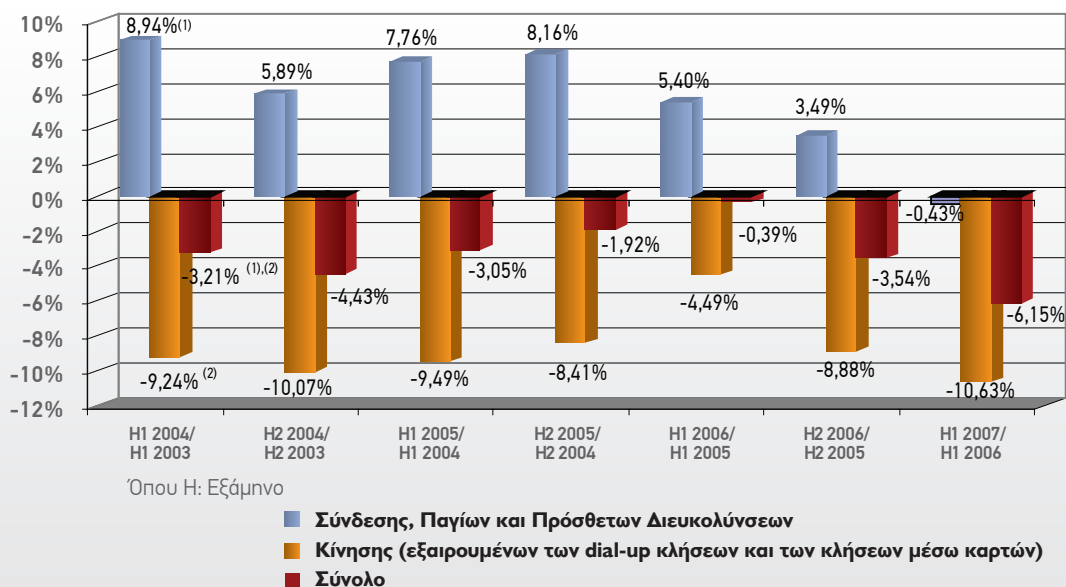


1. Για το Η1 2003 δεν περιλαμβάνονται τα έσοδα από πρόσθετες διευκολύνσεις.
2. Για το Η1 2003 περιλαμβάνονται και τα έσοδα από κλήσεις σε υπηρεσίες σύντομων κωδικών.

Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Διάγραμμα 21

Εξαμηνιαία Μεταβολή (%) Λιανικών Εσόδων Συγκριτικά με το Αντίστοιχο Εξάμηνο του Προηγούμενου Έτους



1. Για το Η1 2003 δεν περιλαμβάνονται τα έσοδα από πρόσθετες διευκολύνσεις.
2. Για το Η1 2003 περιλαμβάνονται και τα έσοδα από κλήσεις σε υπηρεσίες σύντομων κωδικών.

Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Πίνακας 5
Λιανικά Έσοδα Σταθερής Τηλεφωνίας (σε εκ. ευρώ)

Εξάμηνο	Σύνδεση, Πάγια και Πρόσθετες Διευκολύνσεις	Κίνησης*	Σύνολο
H1 2003	358 ⁽¹⁾	721 ⁽²⁾	1.079
H2 2003	378	692	1.071
H1 2004	390	655	1.045
H2 2004	401	623	1.023
H1 2005	420	593	1.013
H2 2005	433	570	1.003
H1 2006	443	566	1.009
H2 2006	448	520	968
H1 2007	441	506	947

* Εκτός dial-up κλήσεων και κλήσεων μέσω καρτών.

(1) Για το H1 2003 δεν περιλαμβάνονται τα έσοδα από πρόσθετες διευκολύνσεις.

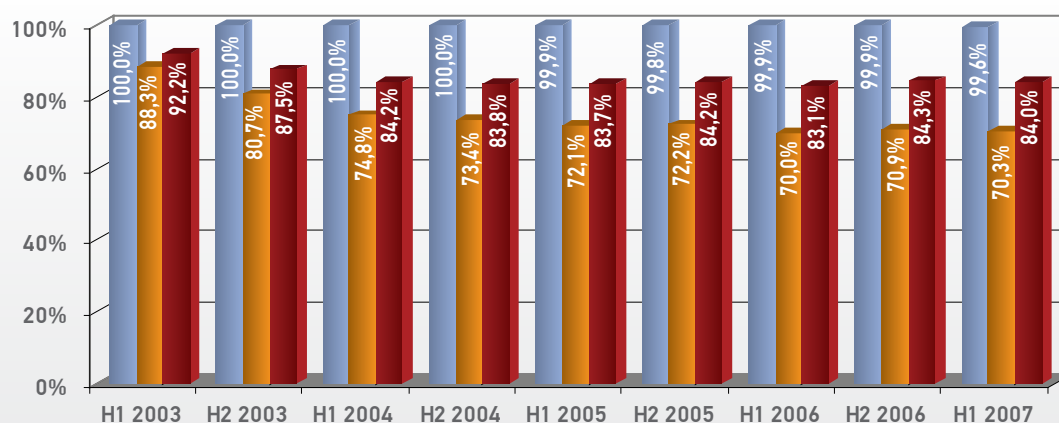
(2) Για το H1 2003 περιλαμβάνονται και τα έσοδα από κλήσεις σε υπηρεσίες σύντομων κωδικών.

Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Τα μερίδια του ΟΤΕ βάσει των εσόδων της τηλεφωνίας παρέμειναν σχετικά σταθερά. Αναλυτικότερα, το μερίδιό του, βάσει του συνόλου των εσόδων, εκτιμάται στο 84%, το μερίδιο στην αγορά της πρόσβασης παρέμεινε κοντά στο 100% και εκείνο στην αγορά των κλήσεων (εξαιρουμένων των εσόδων από dial-up κλήσεις και από κλήσεις μέσω καρτών) κυμάνθηκε κοντά στο 70% (βλ. Διάγραμμα 22).

Διάγραμμα 22

Μερίδια Αγοράς του ΟΤΕ, βάσει των Λιανικών Εσόδων της Σταθερής Τηλεφωνίας



Όπου H: Εξάμηνο

■ Σύνδεσης, Παγίων και Πρόσθετων διευκολύνσεων
 ■ Κίνησης (εξαιρουμένων των dial-up κλήσεων και των κλήσεων μέσω καρτών)
 ■ Σύνολο

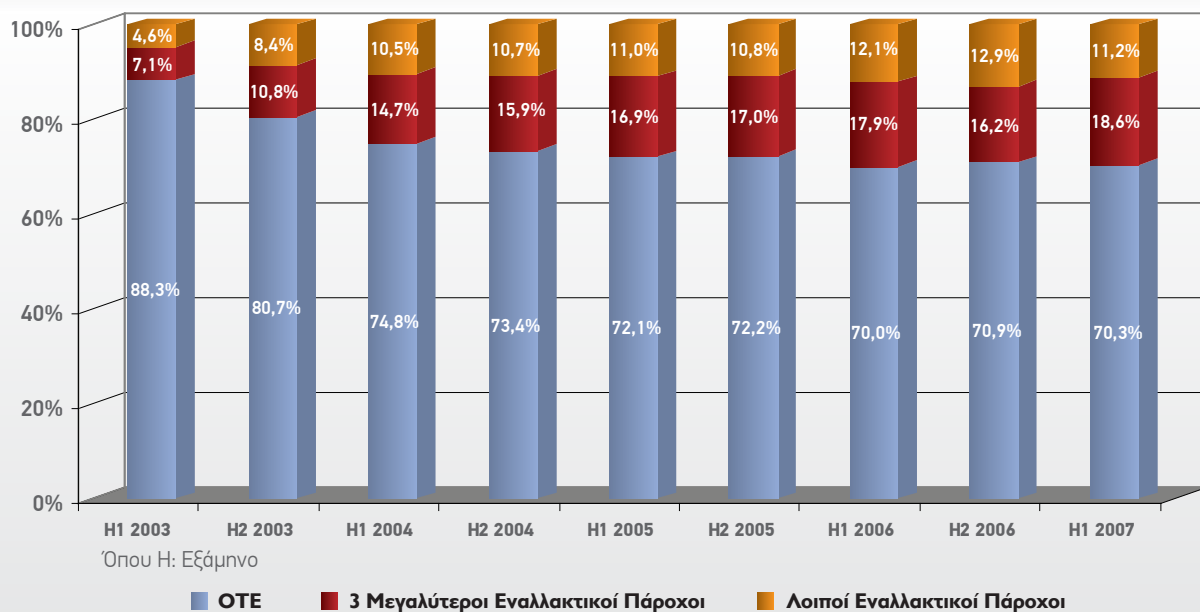
1. Για το H1 2003 δεν περιλαμβάνονται τα έσοδα από πρόσθετες διευκολύνσεις.

2. Για το H1 2003 περιλαμβάνονται και τα έσοδα από κλήσεις σε υπηρεσίες σύντομων κωδικών.

Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Στο Διάγραμμα 23 απεικονίζεται η διαχρονική εξέλιξη των μεριδίων του ΟΤΕ, των 3 μεγαλύτερων παρόχων ανά εξάμηνο⁶ και των υπόλοιπων παρόχων, βάσει των εσόδων από κλήσεις σταθερής τηλεφωνίας. Όπως και στην περίπτωση του όγκου κλήσεων, το μερίδιο του ΟΤΕ παρέμεινε σχετικά σταθερό, ενώ το πρώτο εξάμηνο του 2007, το μερίδιο των 3 μεγαλύτερων εναλλακτικών παρόχων αυξήθηκε σημαντικά, με αντίστοιχη μείωση του μεριδίου των υπόλοιπων εναλλακτικών παρόχων.

Διάγραμμα 23
Εξέλιξη Μεριδίων Αγοράς, βάσει των Λιανικών Εσόδων της Εξερχόμενης Κίνησης, Εξαιρουμένης της Dial-up Κίνησης και της Κίνησης μέσω Καρτών



1. Για το Η1 2003 δεν περιλαμβάνονται τα έσοδα από πρόσθετες διευκολύνσεις.
2. Για το Η1 2003 περιλαμβάνονται και τα έσοδα από κλήσεις σε υπηρεσίες σύντομων κωδικών.

Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

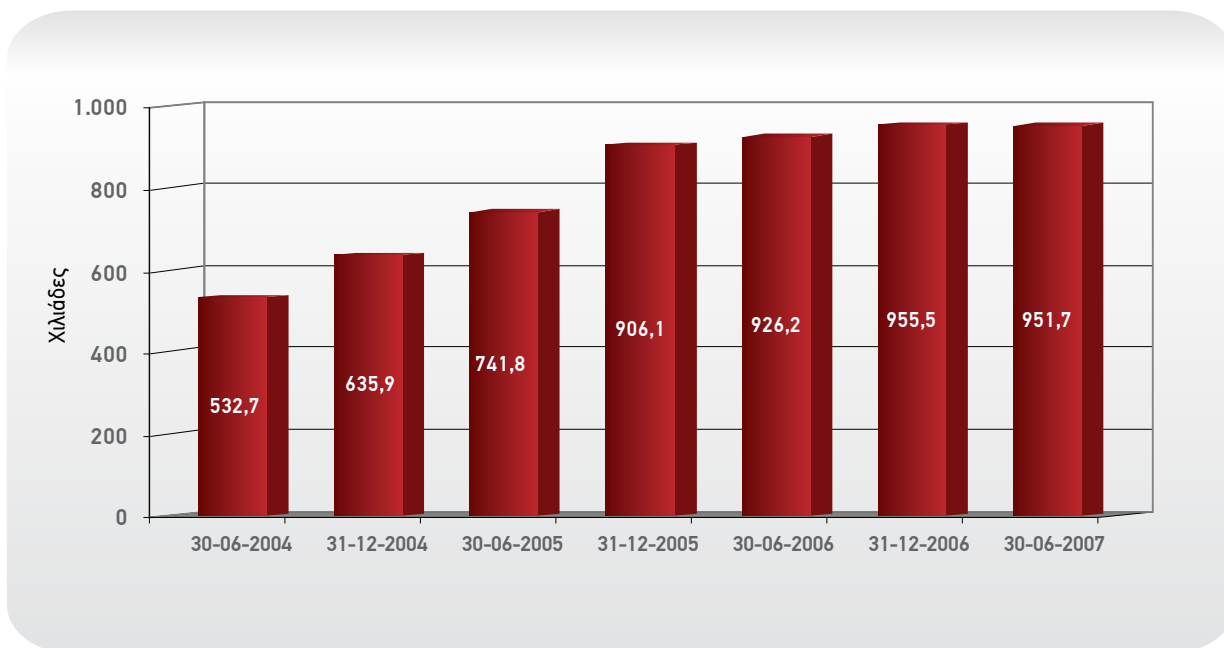
1.5.3. Προεπιλογή Φορέα

Ο αριθμός των ενεργοποιημένων γραμμών για Προεπιλογή Φορέα μειώθηκε για πρώτη φορά κατά το πρώτο εξάμηνο του 2007, όπως απεικονίζεται στο Διάγραμμα 24. Η μείωση αυτή εκτιμάται ότι οφείλεται στη μεταστροφή του ενδια-

φέροντος (παρόχων και καταναλωτών) από την Προεπιλογή Φορέα στην ΑΠΤΒ. Η συγκεκριμένη τάση άρχισε να γίνεται αισθητή το πρώτο εξάμηνο του 2007, κατά το οποίο οι γραμμές αυξήθηκαν σημαντικά και από 20.000 περίπου ανήλθαν σε 95.000 (βλ. επίσης Διάγραμμα 71).

6. Σημειώνεται ότι οι 3 μεγαλύτεροι πάροχοι ανά εξάμηνο έχουν προσδιορισθεί χωριστά για κάθε εξάμηνο, βάσει των αντίστοιχων εσόδων τους.

Διάγραμμα 24
 Αριθμός Ενεργοποιημένων Γραμμών Προεπιλογής Φορέα,
 στο τέλος κάθε Εξαμήνου



Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

1.6. Τιμολόγια Τηλεφωνίας

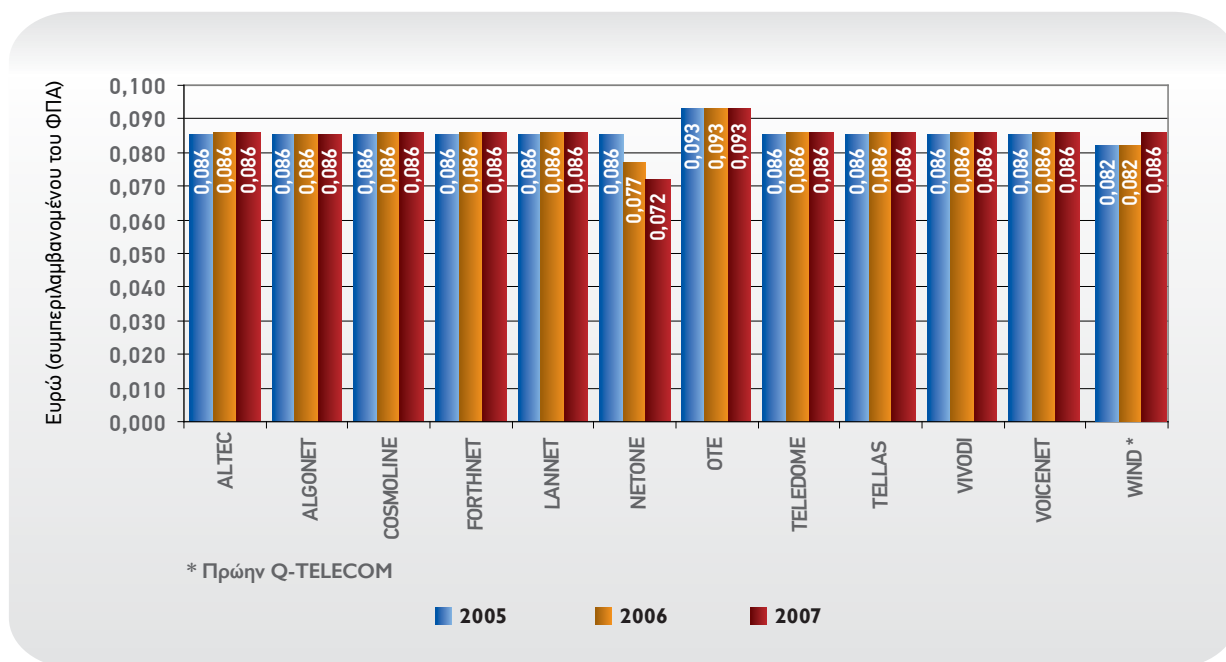
1.6.1. Σταθερή Τηλεφωνία

Στη διάρκεια του 2007 δεν παρατηρήθηκαν σημαντικές μεταβολές στα τιμολόγια σταθερής και κινητής τηλεφωνίας, με εξαίρεση τις κλήσεις από σταθερό προς κινητό τηλέφωνο, στις οποίες υπήρξε σημαντική μείωση. Στα Διαγράμματα 25 - 28 παρατίθενται συγκριτικά στοιχεία της τιμολογιακής πολιτικής των παρόχων σταθερής τηλεφωνίας για το Δεκέμβριο της περιόδου 2005 - 2007, όσον αφορά στο κόστος διαφορετικών ειδών κλήσεων (αστικές, υπεραστι-

κές, διεθνείς και κλήσεις προς κινητά) σε περίοδο αιχμής. Τα στοιχεία περιορίζονται στα βασικά προγράμματα κάθε παρόχου και δε λαμβάνονται υπόψη ειδικά εκπαιδευτικά προγράμματα, συνδυασμένα πακέτα υπηρεσιών και ενδεχόμενη ύπαρξη παγίου ή δωρεάν χρόνου ομιλίας.

Στο Διάγραμμα 25 παρουσιάζεται το πραγματικό κόστος μιας αστικής κλήσης διάρκειας 3 λεπτών κατά την περίοδο αιχμής, συμπεριλαμβανομένου του ΦΠΑ. Οι περισσότεροι πάροχοι χρεώνουν ανά λεπτό για τα 2 πρώτα λεπτά ομιλίας και ύστερα ανά δευτερόλεπτο. Επίσης, αρκετοί πάροχοι έχουν ως βήμα χρέωσης το λεπτό.

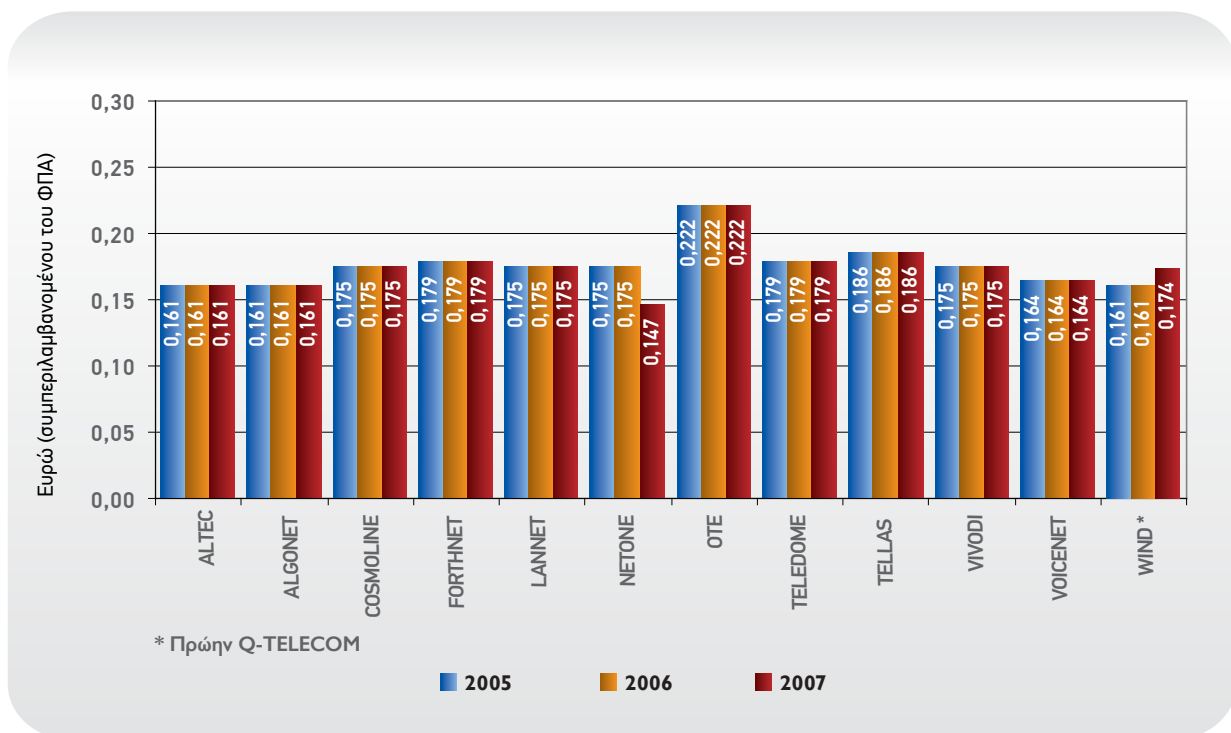
Διάγραμμα 25
Κόστος 3-λεπτης Αστικής Κλήσης



Πηγή: EETT

Αντίστοιχα, το κόστος υπεραστικής κλήσης διάρκειας 3 λεπτών παρουσιάζεται στο Διάγραμμα 26. Σημειώνεται ότι για κλήσεις που πραγματοποιούνται την περίοδο αιχμής, όλοι οι πάροχοι υιοθετούν ως βήμα χρέωσης το δευτερόλεπτο.

Διάγραμμα 26
Κόστος 3-λεπτης Υπεραστικής Κλήσης



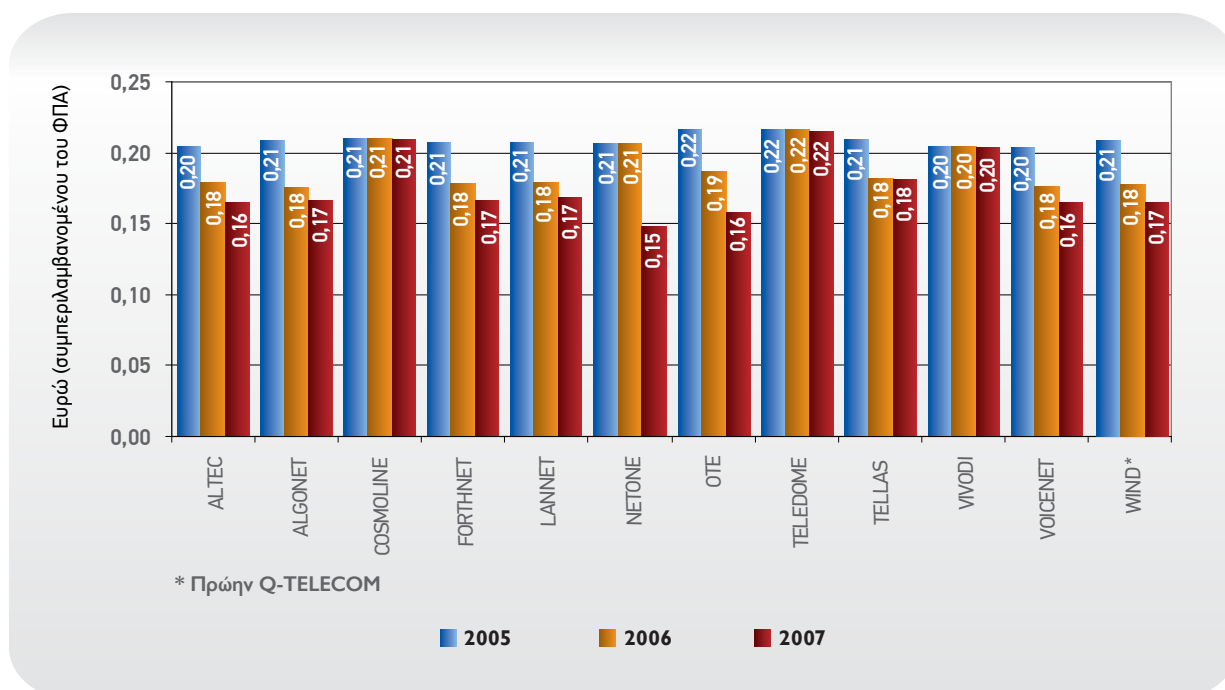
Πηγή: EETT

Στο Διάγραμμα 27 παρουσιάζεται το σταθμισμένο μέσο κόστος μιας κλήσης 1 λεπτού από σταθερό προς κινητό τηλέφωνο για το μήνα Δεκέμβριο, τα έτη 2005, 2006 και 2007 αντίστοιχα. Το σταθμισμένο μέσο κόστος υπολογίστηκε με βάση το πραγματικό κόστος μιας κλήσης διάρκειας 1 λεπτού και προς τις 3 ΕΚΤ, χρησιμοποιώντας ως συντελεστή στάθμισης το μερίδιο αγοράς που είχε η εκάστοτε ΕΚΤ, τις ανωτέρω χρονικές στιγμές, στις εισερχόμενες κλήσεις από τους σταθερούς παρόχους. Σημειώνεται ότι σχεδόν για το σύνολο των παρόχων το κόστος μιας κλήσης προς κινητά

περιλαμβάνει ελάχιστη χρέωση, η οποία κατά κανόνα είναι 30 δευτερόλεπτα, ενώ ως βήμα χρέωσης χρησιμοποιείται κατά κανόνα το 1 δευτερόλεπτο.

Το σταθερό μέσο κόστος που προκύπτει για τον κάθε πάροχο σταθερής τηλεφωνίας ξεχωριστά, υποδεικνύει σημαντικές μεταβολές ανάμεσα στα εξεταζόμενα έτη. Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι, οι μειώσεις για το 2007 κυμάνθηκαν από 1% έως 28%, ενώ το αντίστοιχο εύρος μεταβολών για το 2006 ήταν από 1% έως 16%.

Διάγραμμα 27
Σταθμισμένο Μέσο Κόστος Κλήσης 1 Λεπτού από Σταθερό προς Κινητό

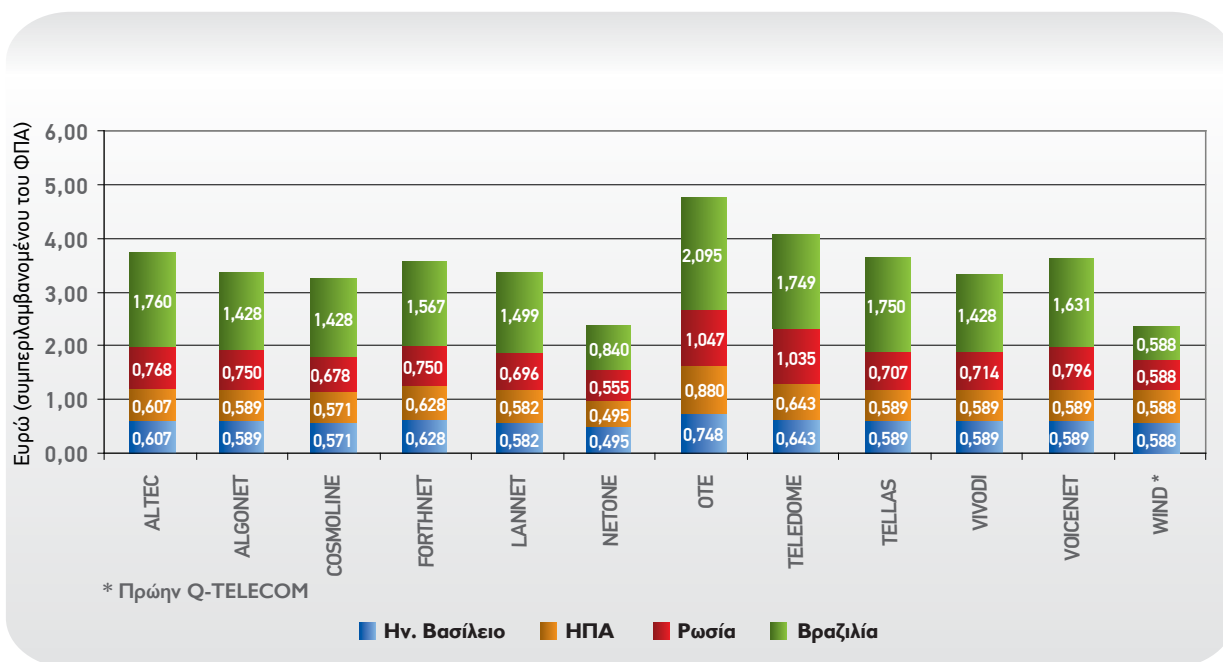


Πηγή: EETT

Όσον αφορά στις διεθνείς κλήσεις, υπάρχουν διάφορες ζώνες χρέωσης ανά πάροχο, χωρίς ωστόσο σημαντικές διαφορές στην επιλογή των χωρών που συνθέτουν τις ζώνες κάθε παρόχου. Ενδεικτικά, στο Διάγραμμα 28, απεικονίζεται το κόστος μιας 3-λεπτης διεθνούς κλήσης προς σταθερό τηλέφωνο για το Ηνωμένο Βασίλειο και τις ΗΠΑ (κατά κανόνα ανήκουν στην ίδια ζώνη χρέωσης), τη Ρωσία και τη Βραζιλία.

Διάγραμμα 28

Κόστος 3-λεπτης Διεθνούς Κλήσης από Σταθερό Τηλέφωνο προς Επιλεγμένους Προορισμούς



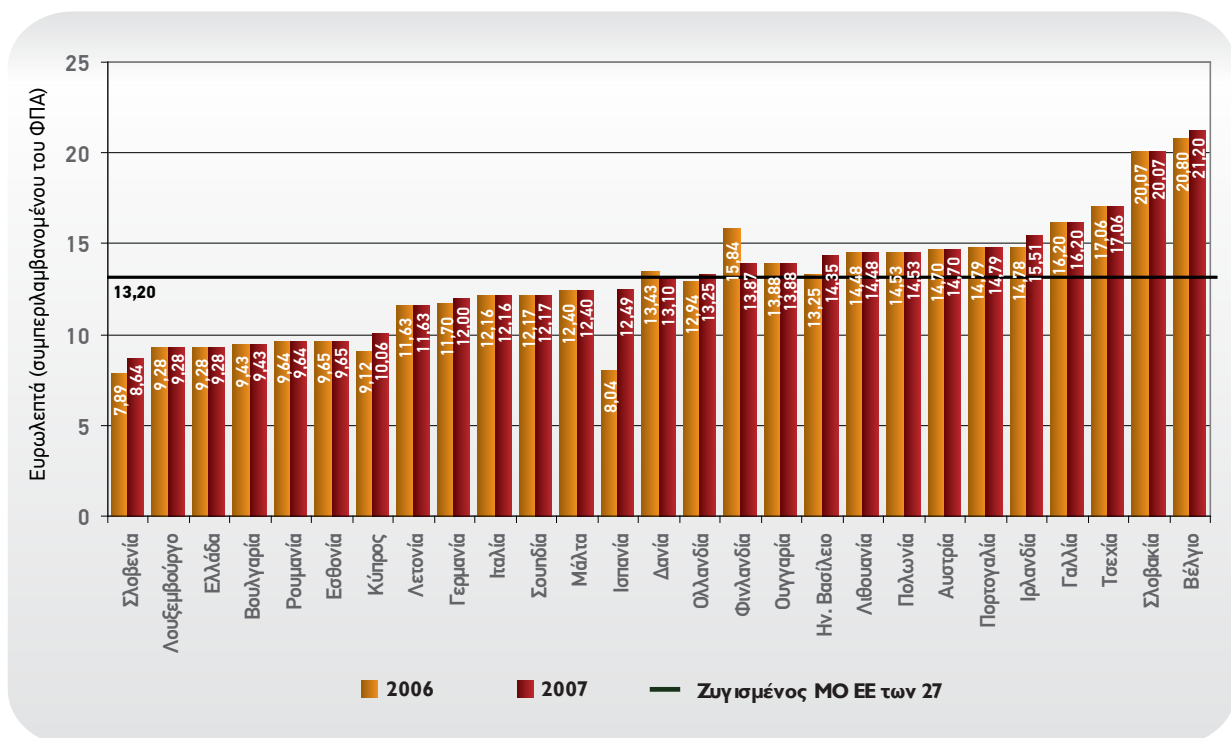
Πηγή: EETT

Τα Διαγράμματα 29 και 30 παρουσιάζουν το κόστος μιας αστικής και υπεραστικής κλήσης διάρκειας 3 λεπτών μέσω των κυρίαρχων παρόχων Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών των 27 κρατών μελών. Σημειώνεται ότι, έχει ληφθεί υπόψη η

ύπαρξη τυχόν τέλους αποκατάστασης, ελάχιστης χρέωσης ή/ και ελαφρύνσεις, ανάλογα με τη διάρκεια της κλήσης. Το κόστος αναφέρεται σε κλήσεις που πραγματοποιήθηκαν σε ώρα αιχμής το Σεπτέμβριο του 2007.

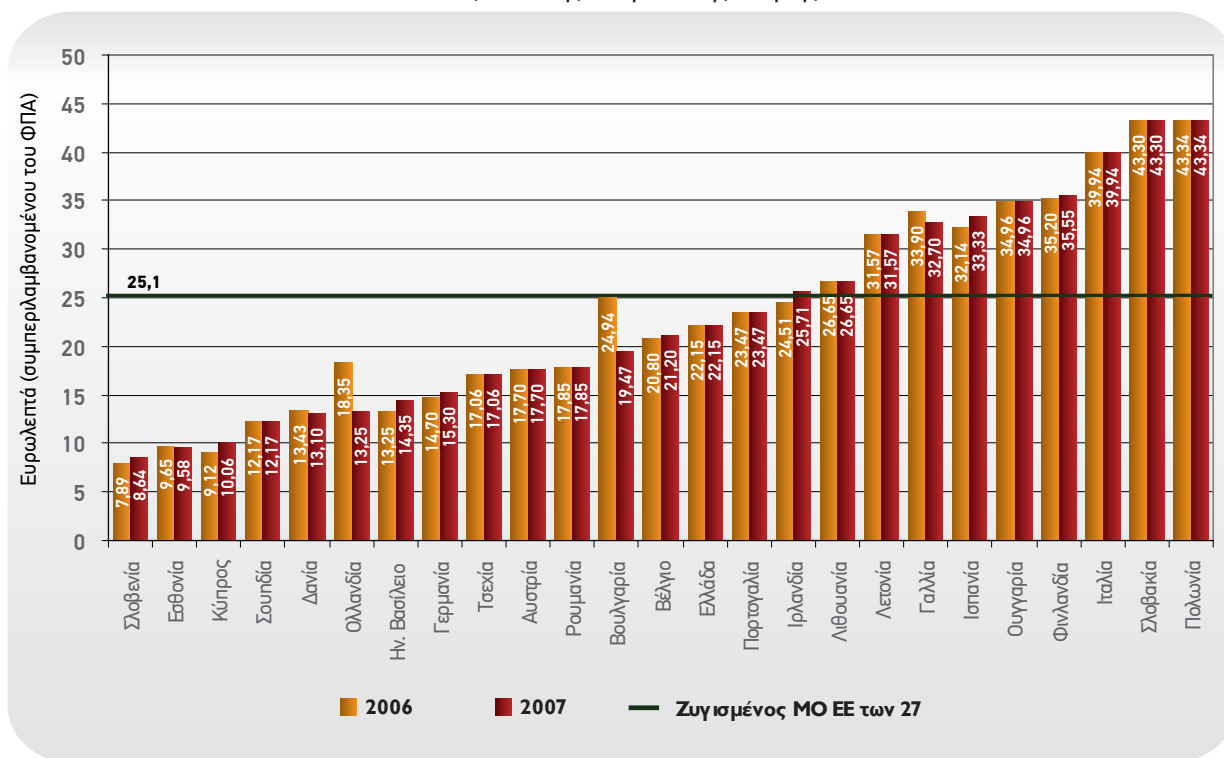
Διάγραμμα 29

Κόστος 3-λεπτης Αστικής Κλήσης



Πηγή: I3^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Διάγραμμα 30
Κόστος 3-λεπτης Υπεραστικής Κλήσης



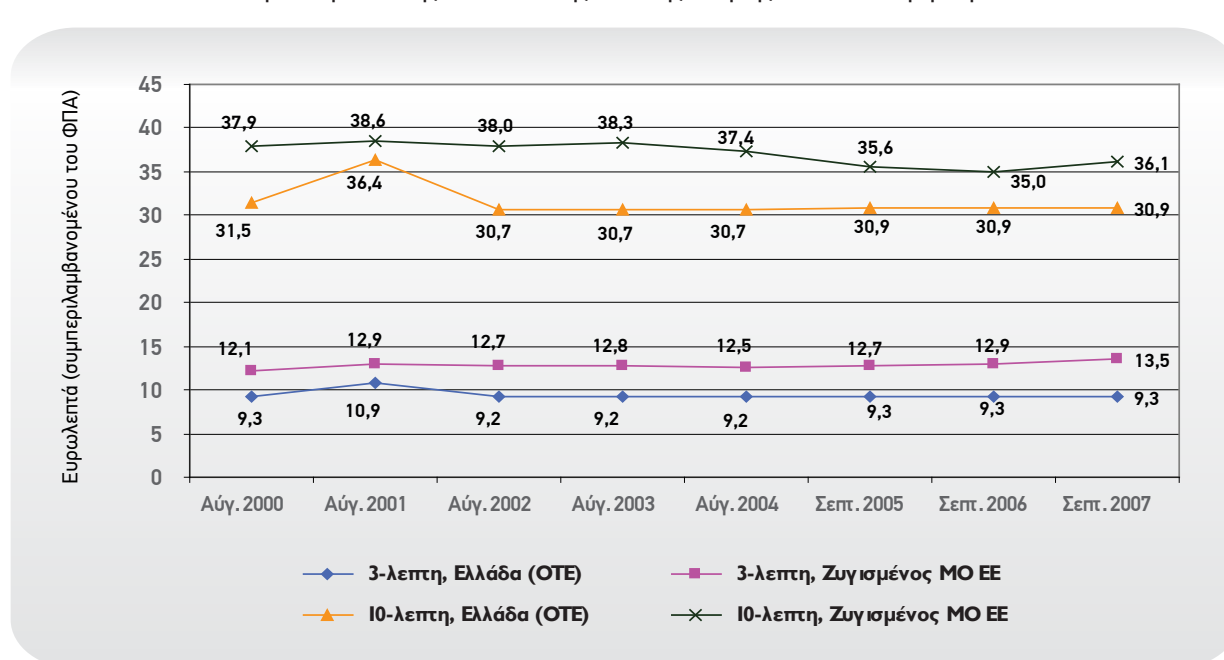
Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Η Ελλάδα βρίσκεται κάτω από τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο τόσο στην αστική (3^ο οικονομικότερο μέλος) όσο και στην υπεραστική κλήση (14^η θέση).

λιξη της χρέωσης ενός οικιακού χρήστη για την Ελλάδα (ΟΤΕ) και για την ΕΕ (ζυγισμένος μέσος όρος των πρώην κρατικών μονοπωλίων των κρατών μελών της ΕΕ) όσον αφορά στην πραγματοποίηση 3-λεπτης και 10-λεπτης αστικής και υπεραστικής κλήσης.

Στα Διαγράμματα 31 και 32 παρουσιάζεται συγκριτικά η εξέ-

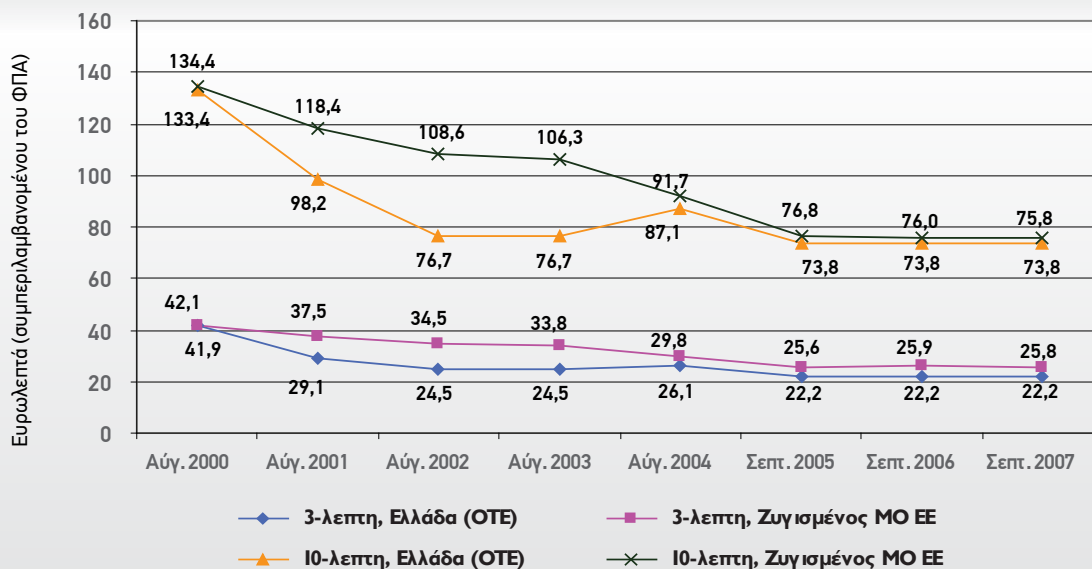
Διάγραμμα 31
Χρέωση 3-λεπτης και 10-λεπτης Αστικής Κλήσης Οικιακού Χρήστη



Πηγή: EETT και 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Διάγραμμα 32

Χρέωση 3-λεπτης και 10-λεπτης Υπεραστικής Κλήσης Οικιακού Χρήστη



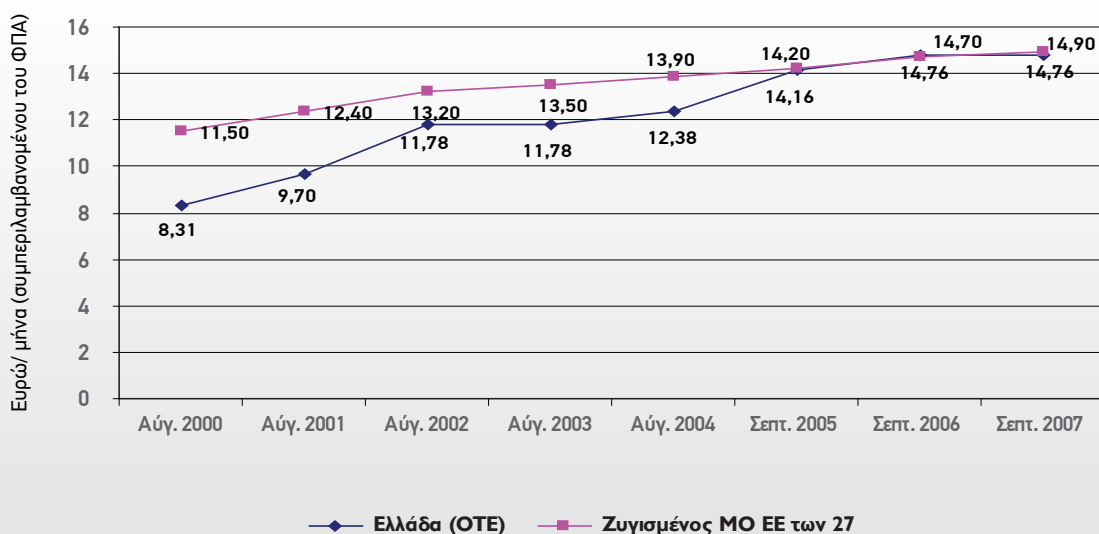
Πηγή: EETT και 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Στην Ελλάδα, η αστική κλήση ήταν αρκετά φθηνότερη από το ζυγισμένο μέσο όρο των κρατών μελών της ΕΕ με τη διαφορά του κόστους να είναι σημαντικά μικρότερη στις 10-λεπτες κλήσεις. Παρόμοια ήταν η κατάσταση και στην υπεραστική κλήση, καθώς η Ελλάδα ήταν φθηνότερη κατά 2 - 3 ευρώλεπτά από το μέσο όρο των κρατών μελών της ΕΕ.

Αντίθετα με τις παραπάνω χρεώσεις, το μηνιαίο πάγιο για τον οικιακό χρήστη –όπως παρουσιάζεται στο Διάγραμμα 33- αν και δε μεταβλήθηκε μέσα στο 2007, παρέμεινε οριακά κάτω από το ζυγισμένο μέσο όρο των 27 κρατών μελών της ΕΕ.

Διάγραμμα 33

Μηνιαίο Πάγιο Οικιακού Χρήστη Σταθερής Τηλεφωνίας



Πηγή: EETT και 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Η συγκριτική παρουσίαση του μέσου μηνιαίου εξόδου για έναν οικιακό και έναν επαγγελματία χρήστη σταθερής τηλεφωνίας ανάμεσα στα 27 κράτη μέλη της ΕΕ, προκύπτει βάσει μεθοδολογίας που χρησιμοποιεί τόσο η ΕΕ όσο και ο Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) για διεθνείς συγκρίσεις τιμολογίων. Σύμφωνα με τη συγκεκριμένη μεθοδολογία, το μέσο έξοδο προσδιορίζεται με βάση ένα καθορισμένο «καλάθι» κλήσεων, το οποίο έχει προσδιορισθεί από τον ΟΟΣΑ και εφαρμόζεται στο βασικό τιμολόγιο του κυρίαρχου παρόχου Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών κάθε κράτους μέλους.

Επιπλέον, η μεθοδολογία του ΟΟΣΑ αναθεωρήθηκε αναφορικά με τα καλάθια χρήσης. Οι κυριότερες αλλαγές ήταν οι ακόλουθες:

- Το μέσο μηνιαίο έξοδο για τον οικιακό χρήστη υπολογίζεται με βάση 3 καλάθια (χαμηλής, μέσης και υψηλής χρήσης).
- Το αντίστοιχο έξοδο για τον επαγγελματία χρήστη περιλαμβάνει ένα καλάθι για πολύ μικρές επιχειρήσεις (1 έως 10 άτομα) και ένα για μικρομεσαίες επιχειρήσεις (100 ή περισσότερα άτομα).
- Στις κλήσεις από σταθερό προς κινητό περιλαμβάνονται πλέον κλήσεις προς περισσότερα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας (μέχρι 4).
- Στην περίπτωση του κυρίαρχου παρόχου Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών, περιλαμβάνεται ένα εύρος πακέτων, με αυτόματη επιλογή του πιο φθηνού.
- Οι σταθμίσεις και οι όγκοι της κίνησης έχουν αναθεωρηθεί βάσει πιο σύγχρονων στοιχείων.

Το έξοδο του οικιακού χρήστη βάσει της νέας μεθοδολογίας, περιλαμβάνει σε ετήσια βάση:

- Το σταθερό έξοδο το οποίο ορίζεται ως το πάγιο και το τέλος εγκατάστασης νέας σύνδεσης (αποσβεσθέν σε 5 χρόνια), συμπεριλαμβανομένου του ΦΠΑ.
- Το έξοδο χρήσης, δηλαδή το μεταβλητό έξοδο, το οποίο:
 - ▶ Για το καλάθι χαμηλής χρήσης αναφέρεται σε 456 εθνικές κλήσεις σε σταθερό τηλέφωνο, 114 κλήσεις

σε κινητό τηλέφωνο και 30 διεθνείς κλήσεις.

- ▶ Για το καλάθι μέσης χρήσης αναφέρεται σε 900 εθνικές κλήσεις σε σταθερό τηλέφωνο, 276 κλήσεις σε κινητό και 24 διεθνείς κλήσεις.
- ▶ Για το καλάθι υψηλής χρήσης αναφέρεται σε 1.560 εθνικές κλήσεις σε σταθερό τηλέφωνο, 744 κλήσεις σε κινητό και 96 διεθνείς κλήσεις.

Οι κλήσεις για τους οικιακούς χρήστες πραγματοποιούνται κυρίως σε περιόδους μη αιχμής και η διάρκεια των κλήσεων είναι σχετικά μεγάλη.

Το έξοδο του επαγγελματία χρήστη βάσει της νέας μεθοδολογίας, περιλαμβάνει σε ετήσια βάση:

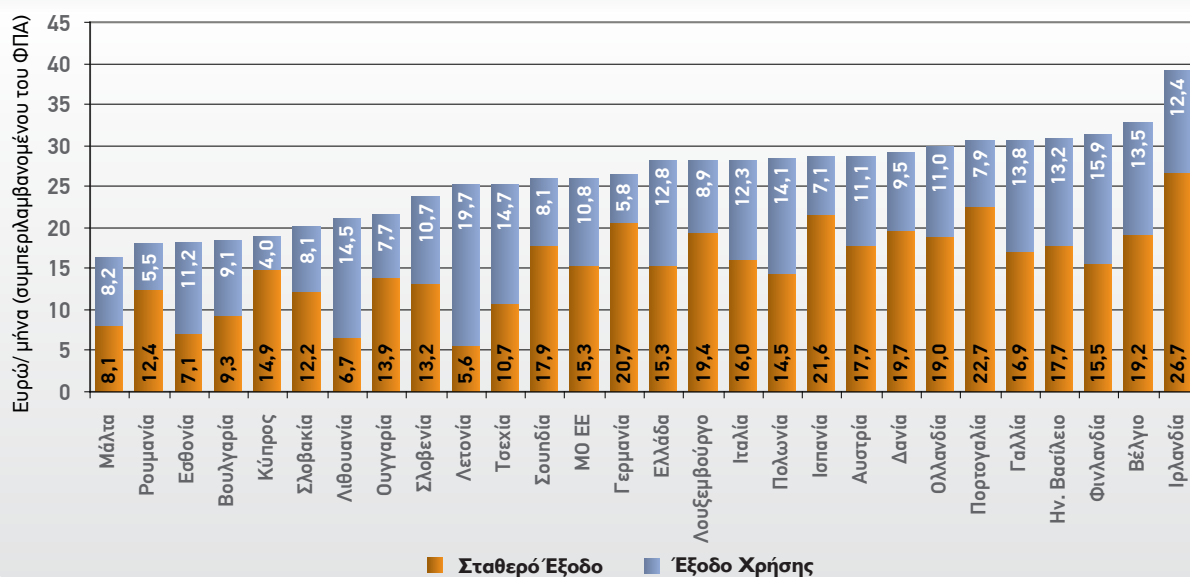
- Το σταθερό έξοδο το οποίο ορίζεται ως το πάγιο και το τέλος εγκατάστασης νέας σύνδεσης (αποσβεσθέν σε 5 χρόνια), μη συμπεριλαμβανομένου του ΦΠΑ.
- Το έξοδο χρήσης, δηλαδή το μεταβλητό έξοδο, το οποίο:
 - ▶ Για τις πολύ μικρές επιχειρήσεις αναφέρεται σε 1.206 εθνικές κλήσεις σε σταθερό τηλέφωνο, 522 κλήσεις σε κινητό και 72 διεθνείς κλήσεις.
 - ▶ Για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις αναφέρεται σε 2.016 εθνικές κλήσεις σε σταθερό τηλέφωνο, 560 κλήσεις σε κινητό και 224 διεθνείς κλήσεις.

Οι κλήσεις για τους επαγγελματίες χρήστες γίνονται κυρίως σε ώρες αιχμής και είναι μικρής διάρκειας.

Τα Διαγράμματα 34 έως 36 παρέχουν συγκριτική παρουσίαση ανάμεσα στα κράτη μέλη της ΕΕ, του μέσου μηνιαίου εξόδου για έναν οικιακό χρήστη, ενώ τα Διαγράμματα 37 και 38 για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, αντίστοιχα. Η Ελλάδα βρίσκεται οριακά επάνω από τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο για τα καλάθια του οικιακού χρήστη. Αντίθετα, η κατάσταση διαφοροποιείται όσον αφορά στο μέσο μηνιαίο έξοδο για τους επαγγελματίες χρήστες, καθώς η Ελλάδα αποτελεί το 8^ο οικονομικότερο κράτος μέλος για τις μικρές επιχειρήσεις και το οικονομικότερο κράτος μέλος για τις μεσαίες επιχειρήσεις.

Διάγραμμα 34

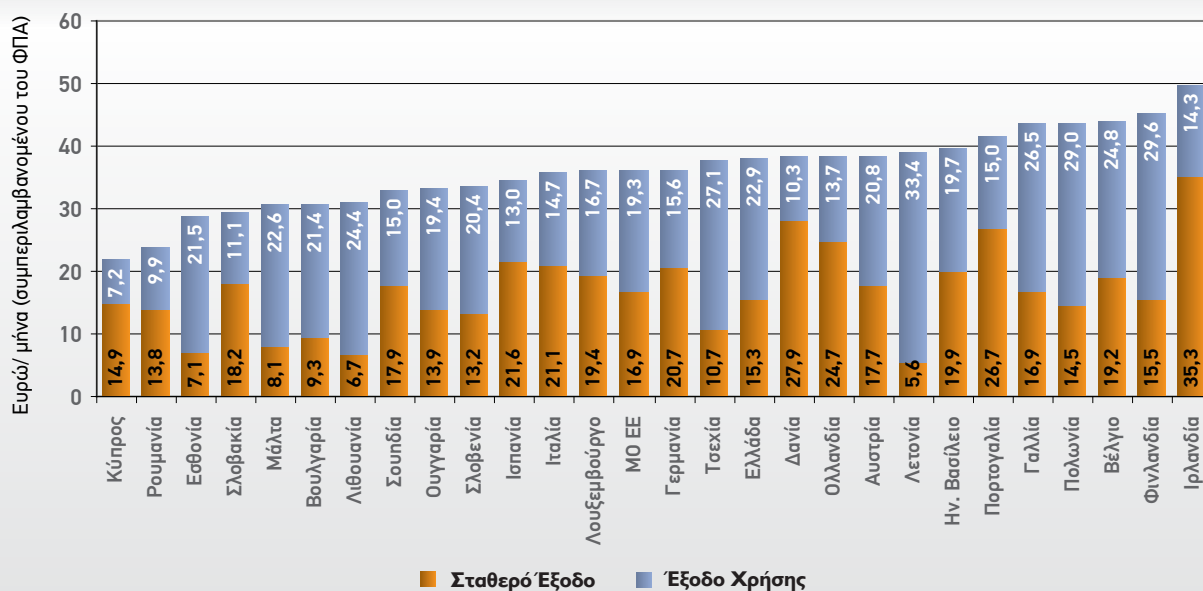
Μέσο Μηνιαίο Έξοδο Οικιακού Χρήστη
Καλάθι Χαμηλής Χρήσης - Σεπτέμβριος 2007



Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Διάγραμμα 35

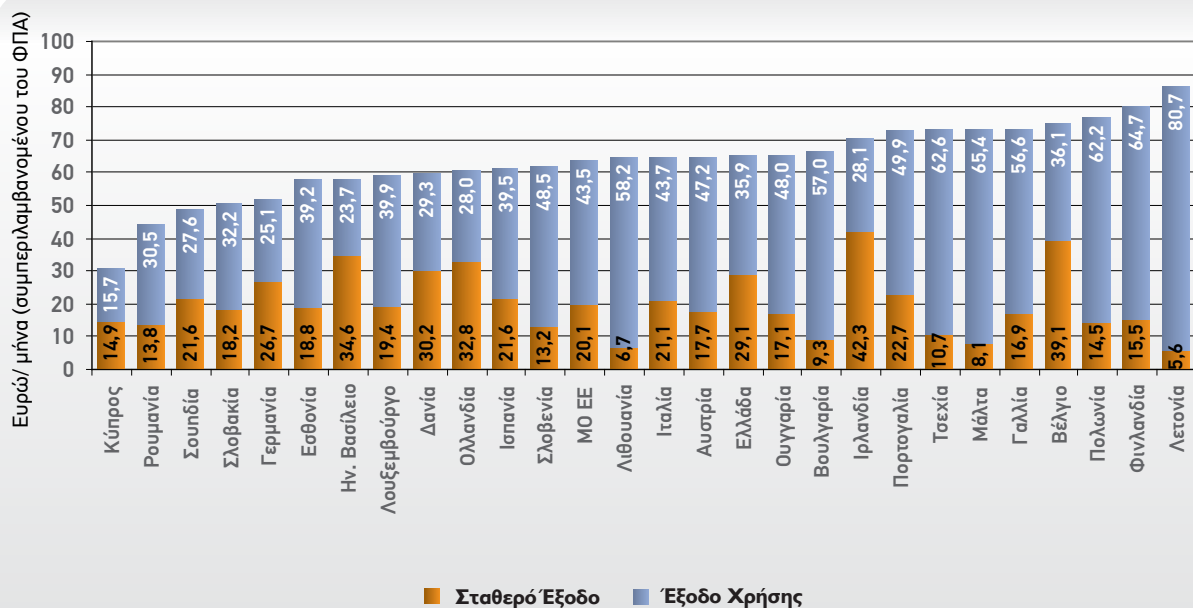
Μέσο Μηνιαίο Έξοδο Οικιακού Χρήστη
Καλάθι Μέσης Χρήσης - Σεπτέμβριος 2007



Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Διάγραμμα 36

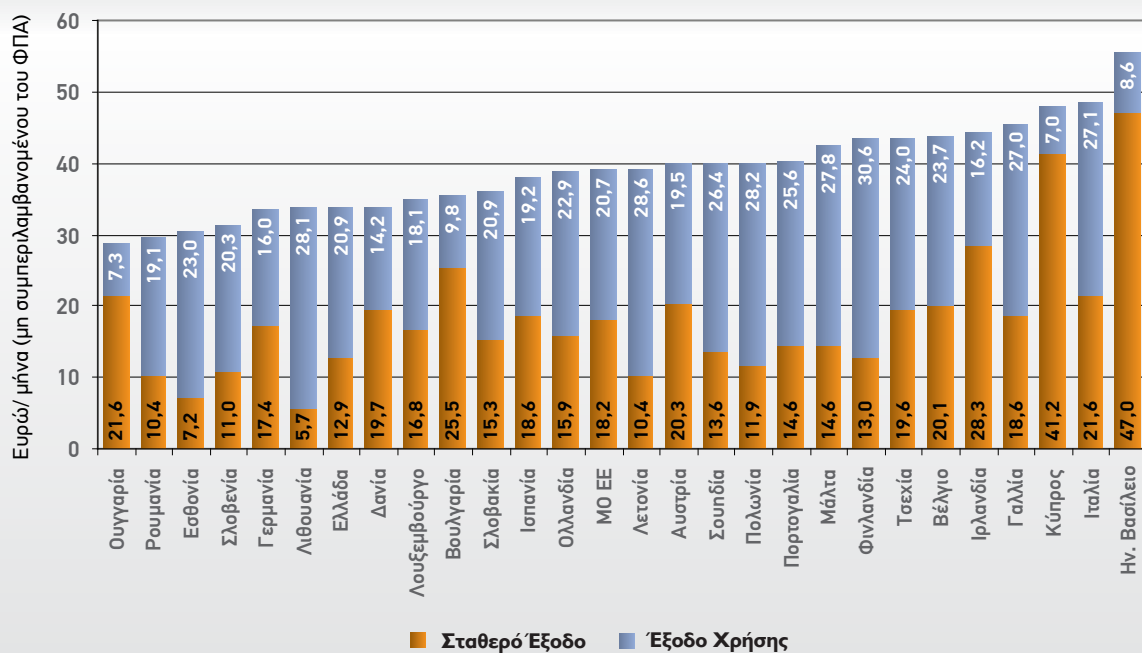
Μέσο Μηνιαίο Έξοδο Οικιακού Χρήστη
Καλάθι Υψηλής Χρήσης - Σεπτέμβριος 2007



Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Διάγραμμα 37

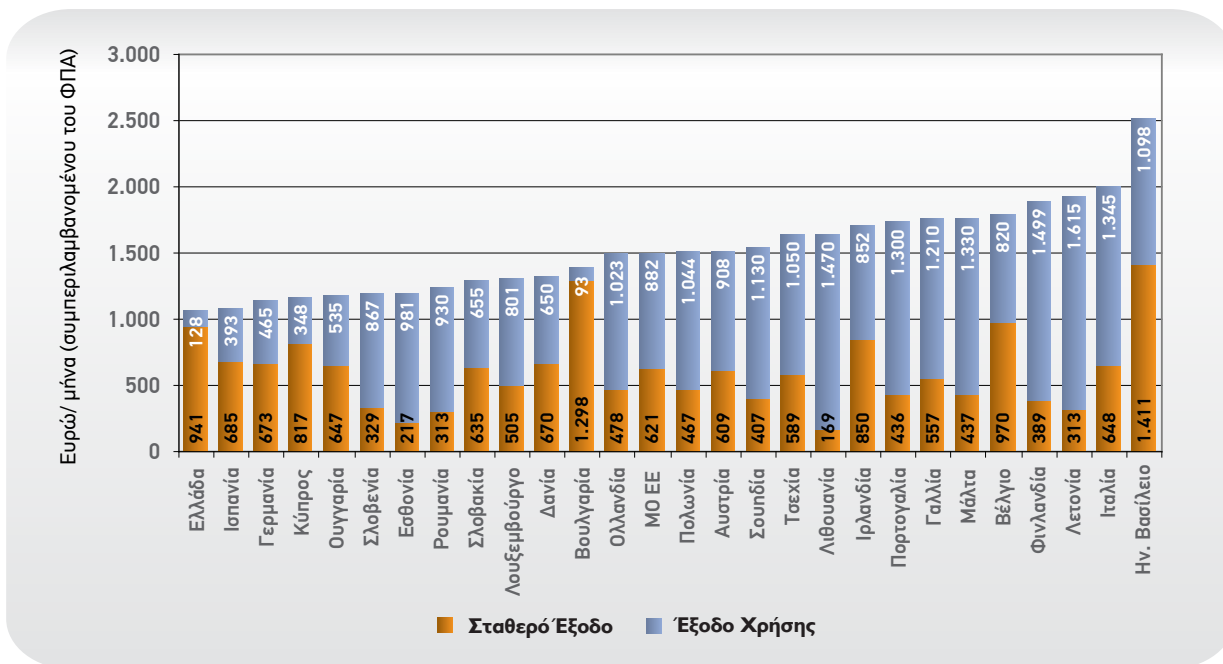
Μέσο Μηνιαίο Έξοδο Επαγγελματία Χρήστη
Πολύ Μικρές Επιχειρήσεις - Σεπτέμβριος 2007



Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Διάγραμμα 38

Μέσο Μηνιαίο Έξοδο Επαγγελματία Χρήστη
Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις - Σεπτέμβριος 2007



Πηγή: I3^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

1.6.2. Κινητή Τηλεφωνία

Με παρόμοιο τρόπο, προσδιορίζεται και το κόστος για το χρήστη κινητής τηλεφωνίας. Τα στοιχεία προκύπτουν βάσει μεθοδολογίας που χρησιμοποιεί τόσο η ΕΕ όσο και ο ΟΟΣΑ για διεθνείς συγκρίσεις τιμολογίων. Σύμφωνα με αυτήν, το μέσο έξοδο προσδιορίζεται με βάση καθορισμένα «καλάθια» κλήσεων, τα οποία έχουν προσδιορισθεί από τον ΟΟΣΑ και εφαρμόζονται στα αντίστοιχα προγράμματα συμβολαίου των 2 μεγαλύτερων ΕΚΤ κάθε κράτους, με κριτήριο των αριθμό συνδρομητών.

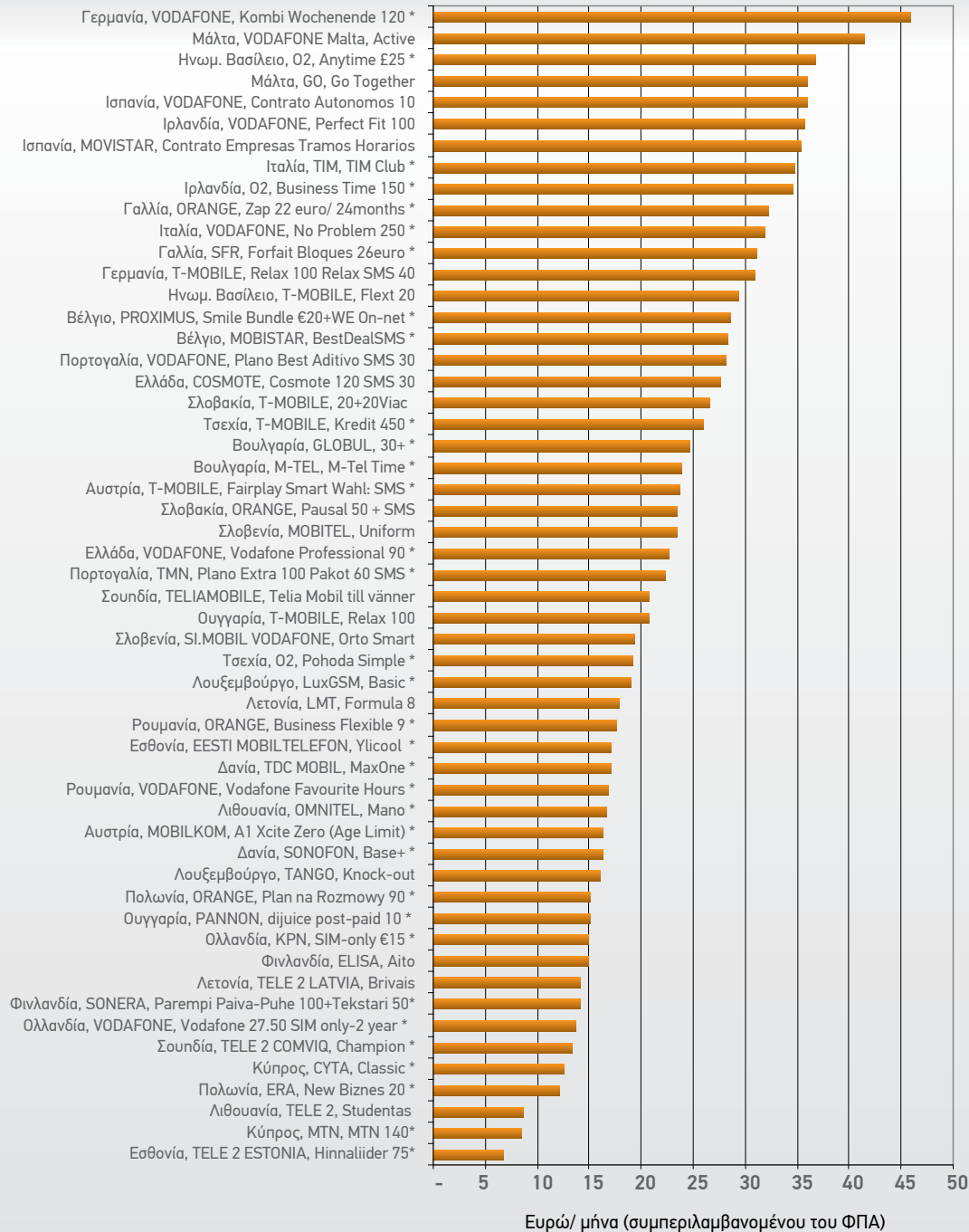
Αναλυτικότερα, υπάρχουν τρία διαφορετικά «καλάθια», ανάλογα με το βαθμό χρήσης (χαμηλή, μέση και υψηλή χρήση). Το Διάγραμμα 39 παρουσιάζει τη συγκριτική εξέλιξη του μέσου μηνιαίου εξόδου για το «καλάθι» μέσης χρήσης.

Σημειώνεται ότι το έξοδο για κάθε χρήστη κινητής τηλεφωνίας περιλαμβάνει σε ετήσια βάση:

- Το σταθερό έξοδο το οποίο ορίζεται ως το μηνιαίο πάγιο τέλος και τυχόν τέλος εγγραφής/ εγκατάστασης νέας σύνδεσης (αποσβεσθέν σε 3 χρόνια), συμπεριλαμβανομένου του ΦΠΑ.
- Το έξοδο χρήσης, δηλαδή το μεταβλητό μηνιαίο έξοδο, το οποίο αναφέρεται, βάσει της αναθεωρημένης μεθοδολογίας σε 65 εξερχόμενες κλήσεις (21% σε αστικές κλήσεις, 72% σε κλήσεις προς κινητά και 7% σε κλήσεις προς φωνητικούς τηλεφωνητές) και 50 εξερχόμενα γραπτά μηνύματα (SMS).

Επίσης, υπάρχει συγκεκριμένη χρονική κατανομή των κλήσεων, με το 50% να πραγματοποιείται σε ώρες αιχμής, το 24% σε ώρες μη αιχμής και το 26% στη διάρκεια του Σαββατοκύριακου. Τέλος, λαμβάνονται υπόψη όλα τα σχετικά προγράμματα κάθε ΕΚΤ, ωστόσο παρουσιάζονται τα πιο οικονομικά για κάθε «καλάθι» χρήσης.

Διάγραμμα 39
Μέσο Μηνιαίο Έξοδο Χρήστη Κινητής Τηλεφωνίας
Κατάθι Μέσης Χρήσης - 2007



Σημείωση: Οι εγγραφές με * σημαίνουν ότι το πρόγραμμα της ΕΚΤ έχει αλλάξει είτε ως προς το όνομα είτε ως προς τη δομή σε σχέση με το 2006.

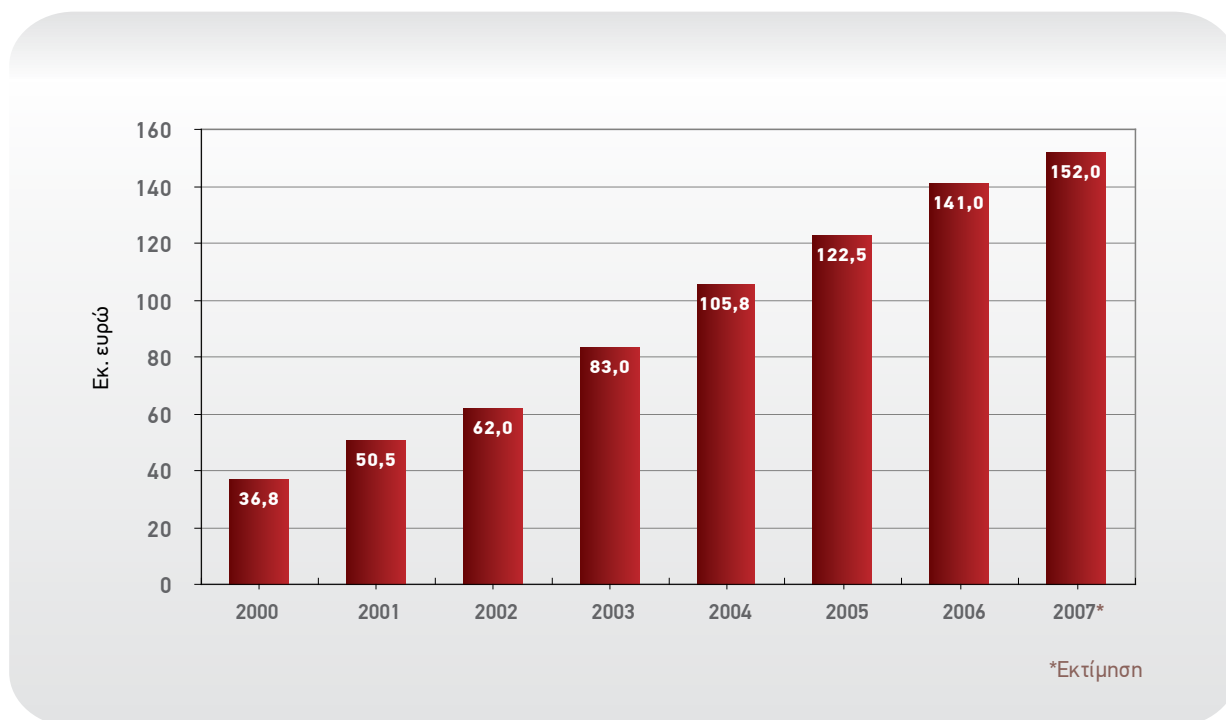
Πηγή: I3^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

1.7. Διαδίκτυο

1.7.1. Η Αγορά του Διαδικτύου

Η αγορά του Διαδικτύου στην Ελλάδα συνεχίζει να αναπτύσσεται τόσο ως προς τα συνολικά έσοδά της όσο και ως προς τον αριθμό των συνδέσεων. Συγκεκριμένα, το 2007 τα συνολικά έσοδα των αδειοδοτημένων παρόχων από υπηρεσίες Διαδικτύου εκτιμάται ότι ανήλθαν σε 152 εκ. ευρώ, σημειώνοντας άνοδο κατά 8% περίπου, σε σχέση με το 2006 (βλ. Διάγραμμα 40).

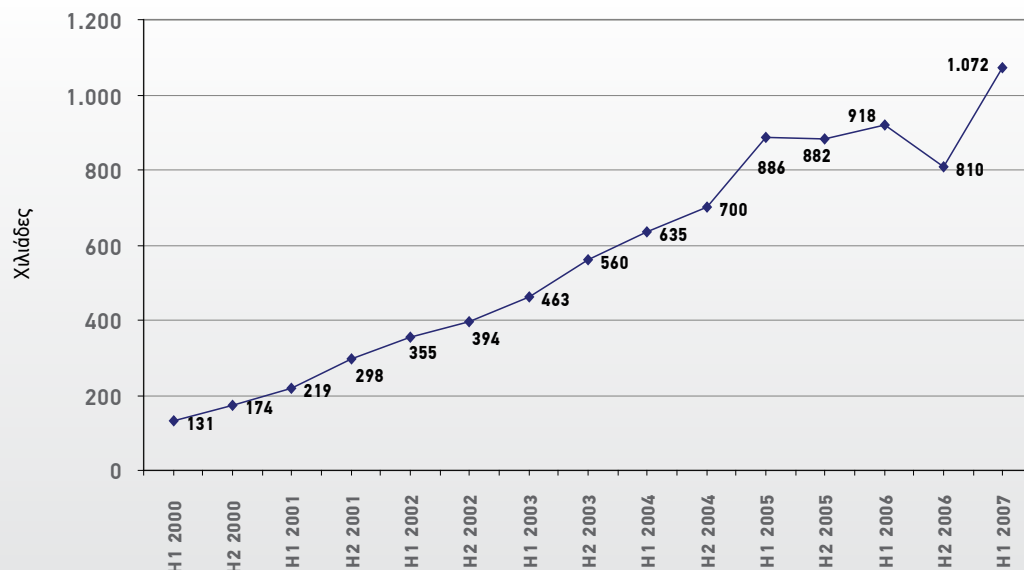
Διάγραμμα 40
Έσοδα Διαδικτύου



Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Αντίστοιχα, το πρώτο εξάμηνο του 2007 ο αριθμός των συνδρομητών του Διαδικτύου ανήλθε σε 1.072.000, παρουσιάζοντας άνοδο κατά 17% περίπου, σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2006.

Διάγραμμα 41
Συνδρομητές Διαδικτύου



Όπου Η: Εξάμηνο

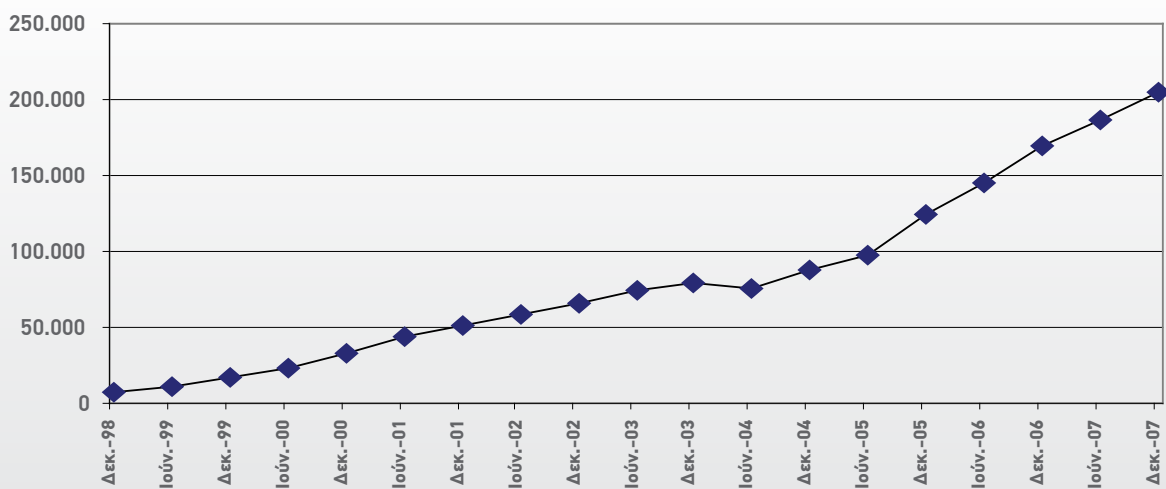
Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

1.7.2. Ονόματα Δικτυακών Τόπων με Κατάληξη [.gr]

Το 2007 συνεχίστηκε η σημαντική αύξηση αφενός του αριθμού των αιτήσεων και αφετέρου των συνολικών εκχωρήσεων Ονομάτων Δικτυακών Τόπων με κατάληξη [.gr]. Ο συνολικός αριθμός Ονομάτων, συμπεριλαμβανομένων και

των υποτόπων (com.gr, net.gr, org.gr, edu.gr, gov.gr), ξεπέρασε στο τέλος του έτους τις 200.000. Το Διάγραμμα 42 παρουσιάζει τη χρονική εξέλιξη του συνολικού αριθμού Ονομάτων Δικτυακών Τόπων κατά την περίοδο 1998 - 2007.

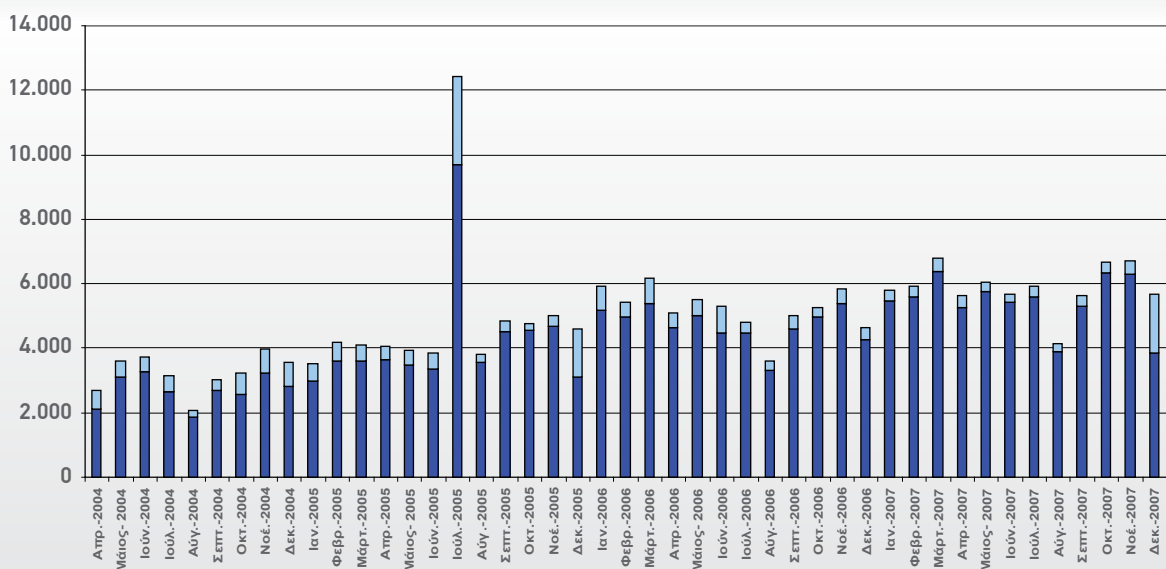
Διάγραμμα 42
Εξέλιξη Ονομάτων Δικτυακών Τόπων 1998 - 2007



Πηγή: EETT

Στο Διάγραμμα 43 παρουσιάζεται η εξέλιξη των αιτηθέντων και εκχωρηθέντων Ονομάτων Δικτυακών Τόπων και στο Διάγραμμα 44 εκείνη του ποσοστού εκχωρήσεων επί των αιτήσεων που είχαν υποβληθεί.

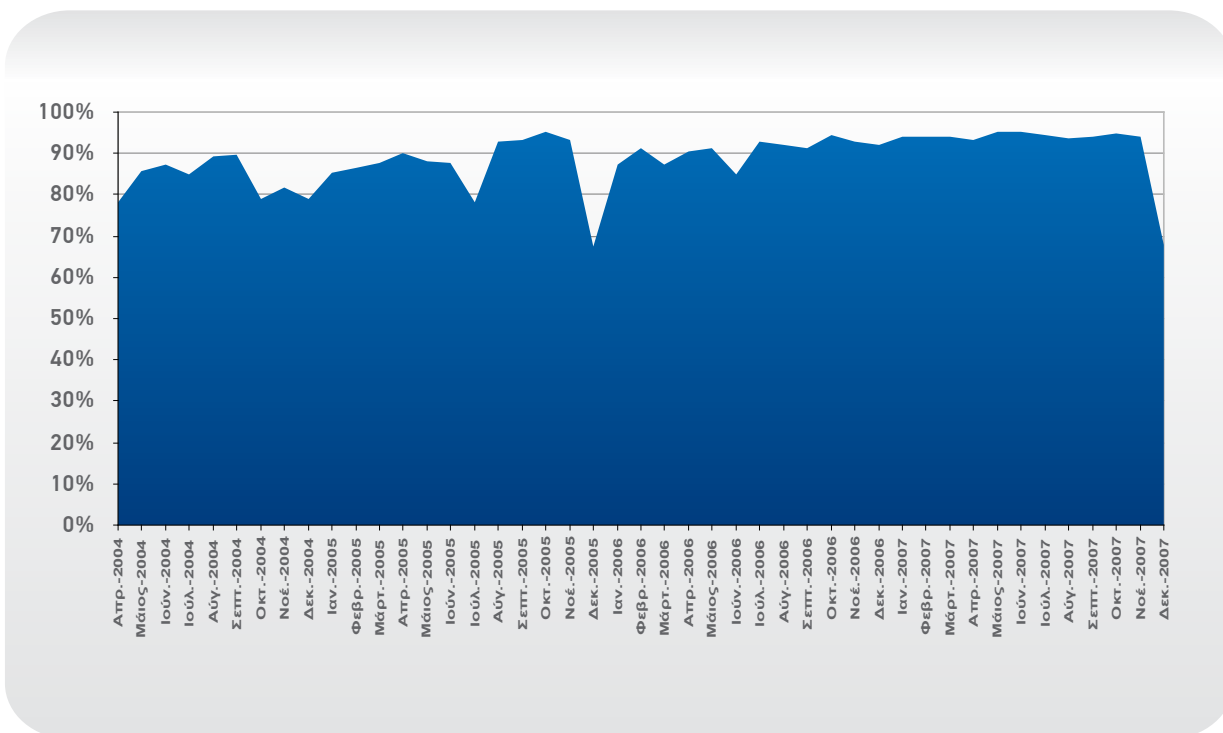
Διάγραμμα 43
Αριθμός Αιτηθέντων και Εκχωρηθέντων Ονομάτων Δικτυακών Τόπων



Σημείωση: Τα πιο ανοικτά χρώματα παρουσιάζουν τον αριθμό αιτήσεων ενώ τα πιο σκούρα τον αριθμό των εκχωρηθέντων Ονομάτων.

Πηγή: Ινστιτούτο Πληροφορικής του Ιδρύματος Τεχνολογίας και Έρευνας (ΙΠ-ΙΤΕ)

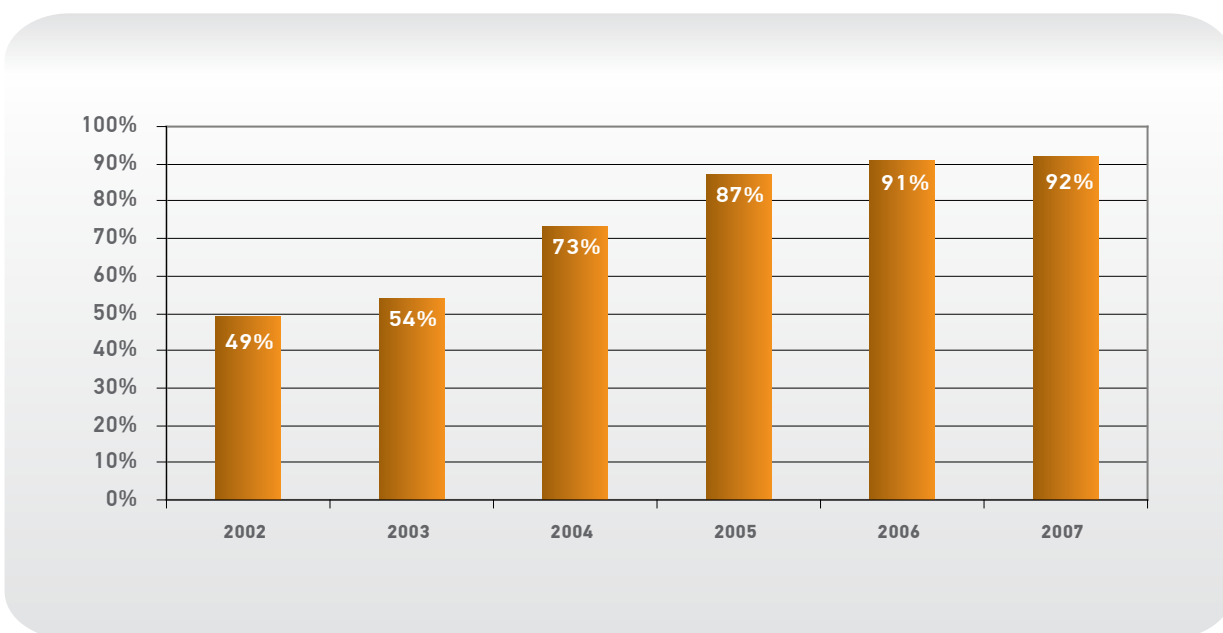
Διάγραμμα 44
Ποσοστό Εκχωρήσεων επί του Αριθμού των Αιτήσεων



Πηγή: Ινστιτούτο Πληροφορικής του Ιδρύματος Τεχνολογίας και Έρευνας (ΙΠ-ΙΤΕ)

Στο Διάγραμμα 45 παρουσιάζεται η ετήσια εξέλιξη του μέσου ποσοστού εκχωρήσεων επί του αριθμού των αιτήσεων για την περίοδο 2002 - 2007, η οποία και σημείωσε νέα άνοδο φθάνοντας στο 92%.

Διάγραμμα 45
Μέσο Ποσοστό Εκχωρήσεων



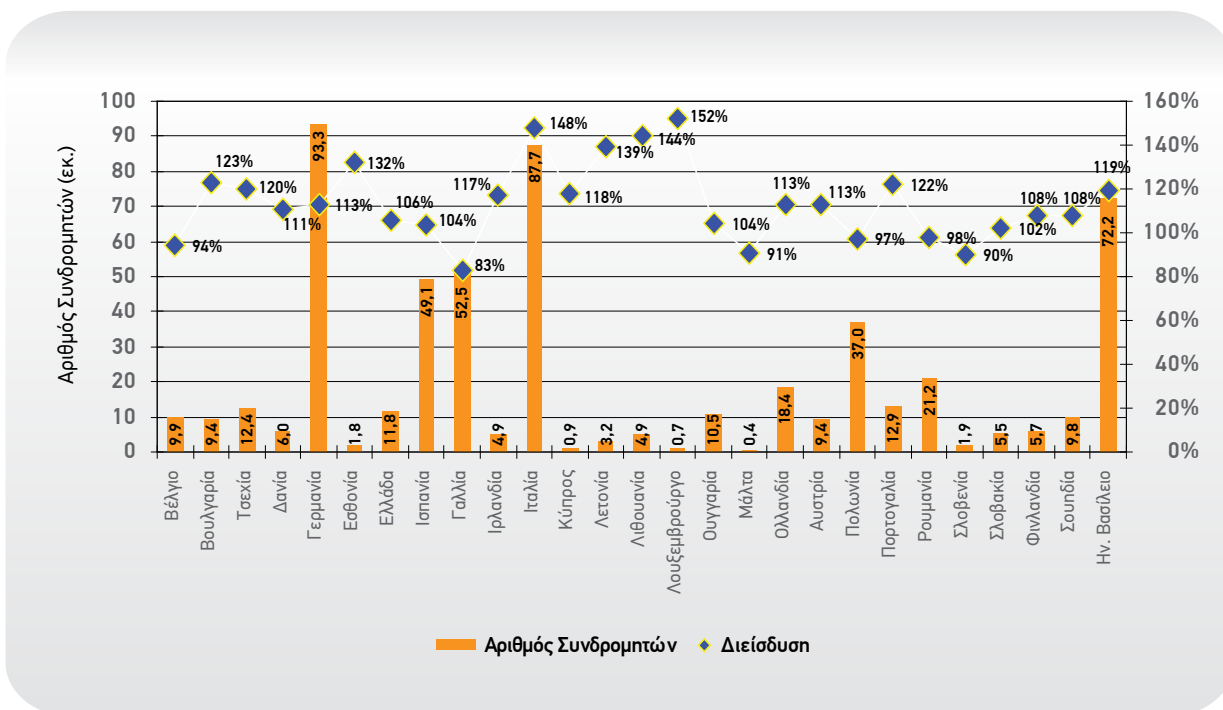
Πηγή: ΕΕΤΤ

1.8. Κινητή Τηλεφωνία

Η διείσδυση της κινητής τηλεφωνίας το 2007 κυμάνθηκε σε ακόμα υψηλότερα επίπεδα από ό,τι το 2006. Στο Διάγραμμα 46 απεικονίζεται ο αριθμός συνδρομητών και η

διείσδυση της κινητής τηλεφωνίας στα 27 κράτη μέλη της ΕΕ, βάσει στοιχείων του Οκτωβρίου του 2007. Για την Ελλάδα, η διείσδυση ανήλθε σε 106% σημειώνοντας αύξηση 6,2% σε σχέση με τον Οκτώβριο του 2006, που κυμαινόταν στο 99,81%.

Διάγραμμα 46
Αριθμός Συνδρομητών και Διείσδυση Κινητής Τηλεφωνίας στην Ευρώπη

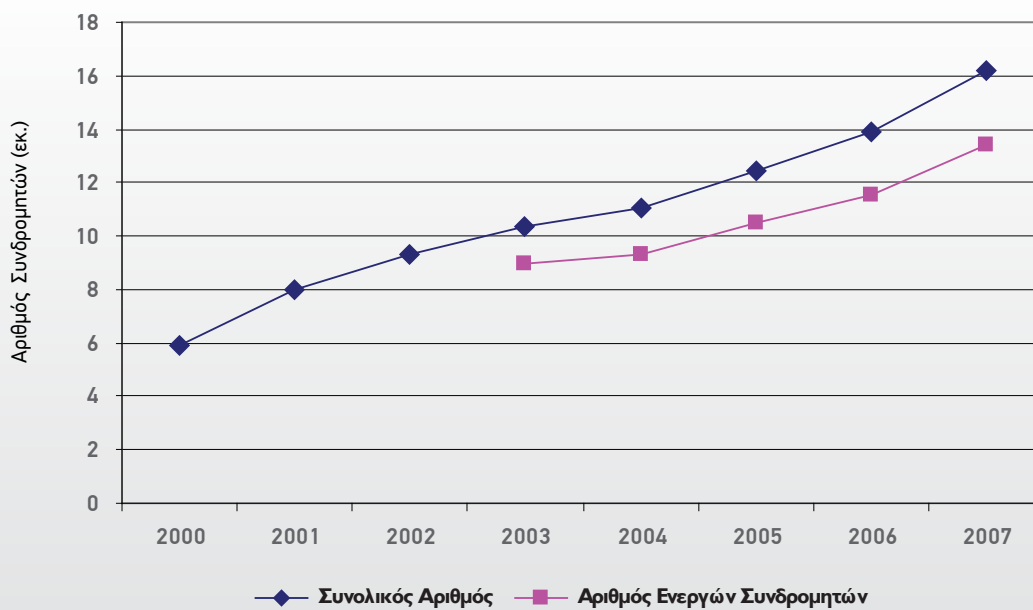


Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Αναλυτικότερα, ο συνολικός αριθμός των συνδρομητών κινητής τηλεφωνίας στο τέλος του 2007, όπως απεικονίζεται στο Διάγραμμα 47, ανήλθε σε 16.227.000, παρουσιάζοντας αύξηση 17,24% σε σχέση με το τέλος του 2006. Παράλληλα, ο αριθμός των ενεργών συνδρομητών⁷ κινητής τηλεφωνίας έφθασε τα 13.392.000, σημειώνοντας αύξηση 16,38% σε σχέση με το τέλος του 2006.

7. Διευκρινίζεται ότι ως ενεργοί, ορίζονται όλοι οι συνδρομητές με συμβόλαιο και εκείνοι με καρτοκινητό, οι οποίοι κατά το διάστημα των 3 τελευταίων μηνών συνέβαλαν στη δημιουργία εσόδου, είτε λιανικού (κλήση ή αποστολή μηνύματος SMS/ MMS κλπ.) είτε χονδρικού (αποδοχή κλήσης ή μηνύματος SMS/ MMS κλπ.).

Διάγραμμα 47
Αριθμός Συνδρομητών Κινητής Τηλεφωνίας

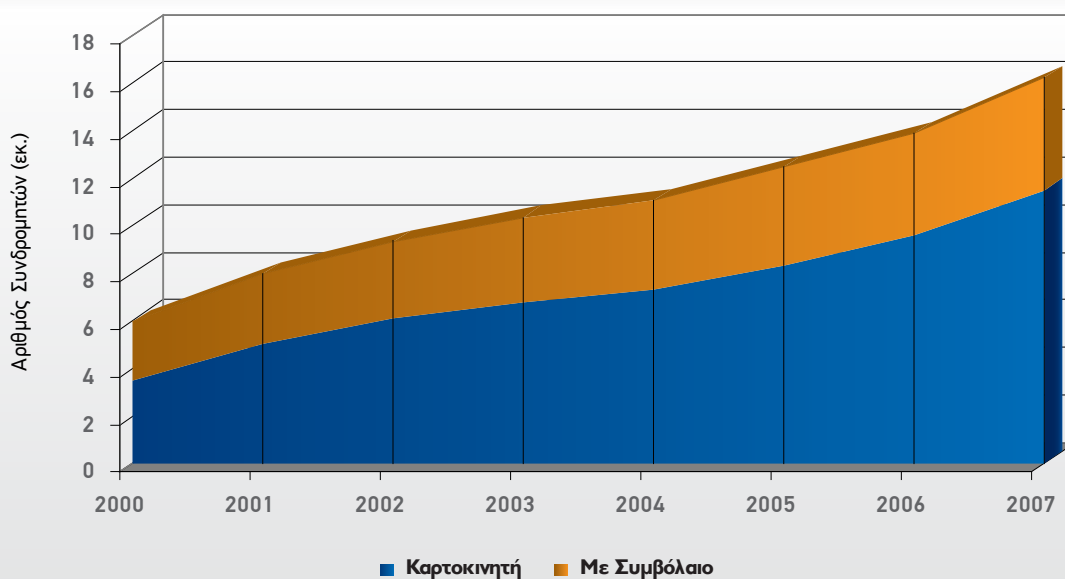


Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Όπως προκύπτει από το Διάγραμμα 48, ο αριθμός των συνδρομητών κινητής τηλεφωνίας, ο οποίος προτιμά την καρτοκινητή τηλεφωνία έναντι του συμβολαίου, ξεπέρασε στο τέλος του 2007 τα 11 εκ., αντιστοιχώντας σε ποσοστό

της τάξης του 71% του συνόλου των συνδρομητών. Πρόκειται για περαιτέρω αύξηση της τάξης του 2% σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

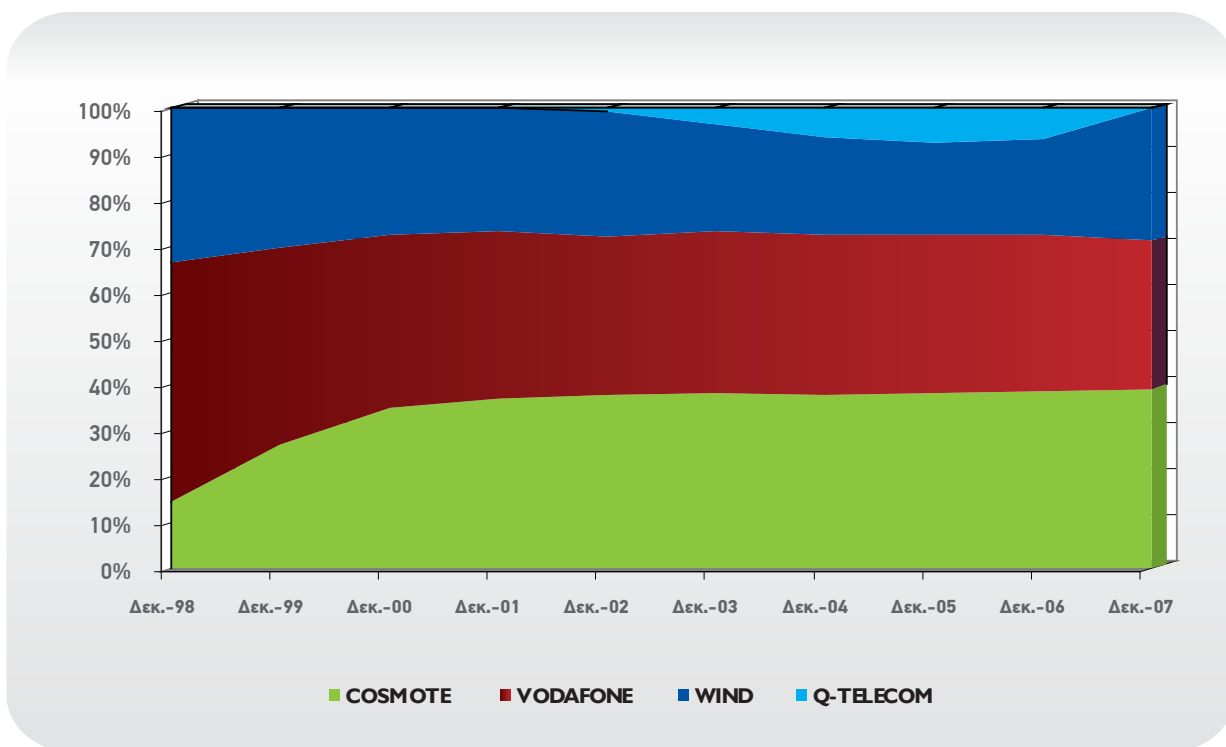
Διάγραμμα 48
Εξέλιξη Αριθμού Συνδρομητών Συμβολαίου και Καρτοκινητής Τηλεφωνίας



Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Τέλος, στο Διάγραμμα 49 παρουσιάζεται η κατανομή του συνολικού αριθμού συνδρομητών κινητής τηλεφωνίας ανά ΕΚΤ. Σημειώνεται ότι κατά τη διάρκεια του 2007 ολοκληρώθηκε η εξαγορά της Q-TELECOM από τη WIND.

Διάγραμμα 49
Μερίδια Αγοράς με βάση τον Αριθμό Συνδρομητών



Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

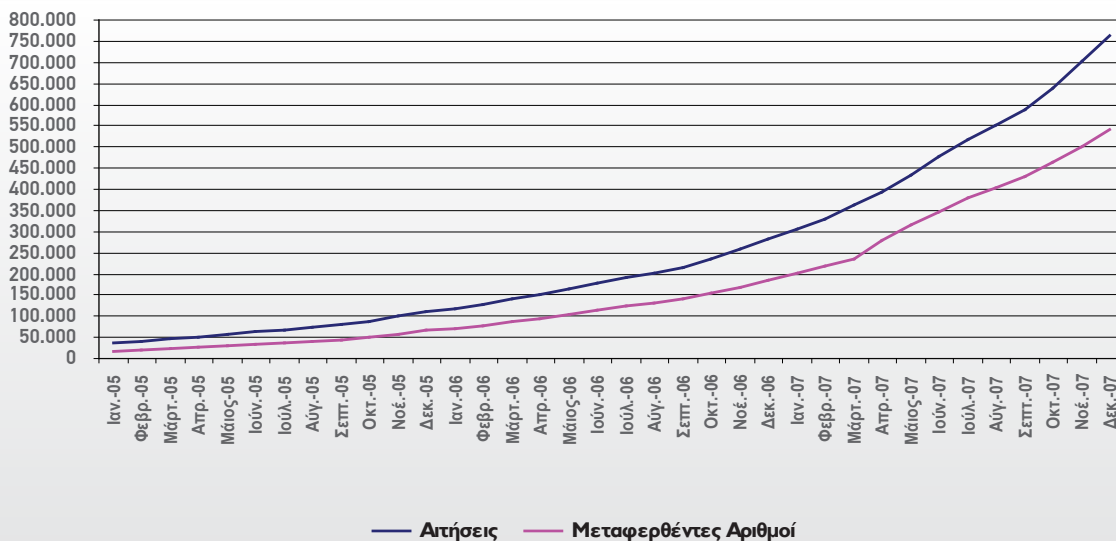
1.9. Φορητότητα Αριθμών

Τα αιτήματα για Φορητότητα Αριθμών –δηλαδή η δυνατότητα που παρέχεται στους καταναλωτές να διατηρούν τον αριθμό τους όταν αλλάζουν πάροχο- συνέχισαν να αυξά-

νονται και το 2007. Η εξέλιξη του αριθμού των αιτήσεων και των μεταφερθέντων αριθμών για την κινητή και τη σταθερή τηλεφωνία παρουσιάζονται στα Διαγράμματα 50 και 51. Στο Διάγραμμα 52 παρουσιάζεται ο αριθμός των μεταφερθέντων αριθμών ανά μήνα.

Διάγραμμα 50

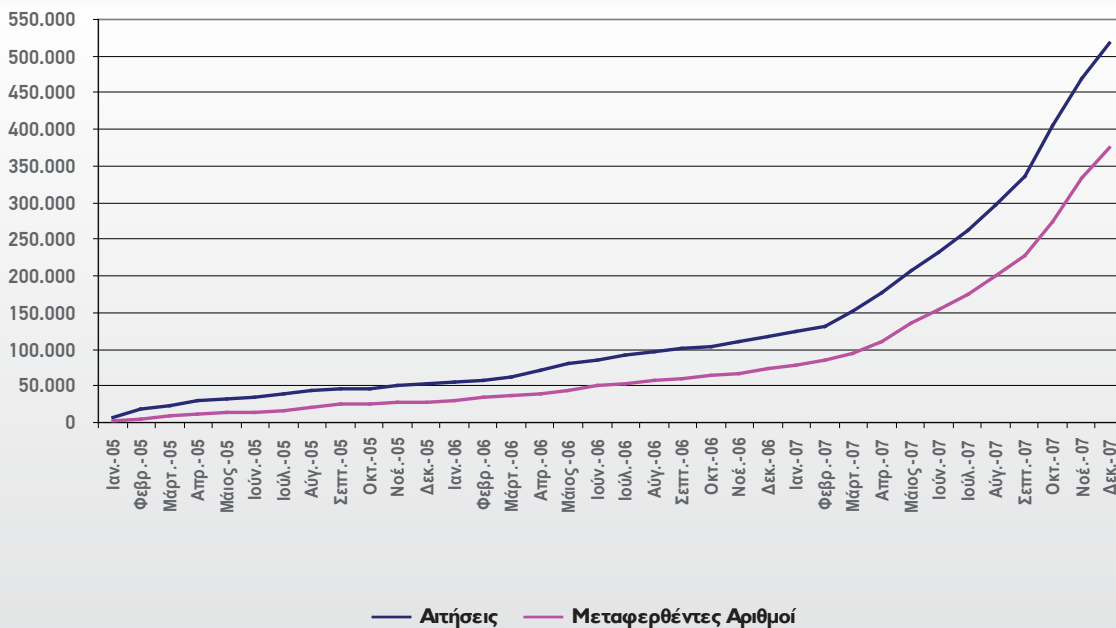
Φορητότητα Αριθμών: Αιτήσεις και Μεταφερθέντες Αριθμοί Κινητής Τηλεφωνίας



Πηγή: ΕΕΤΤ

Διάγραμμα 51

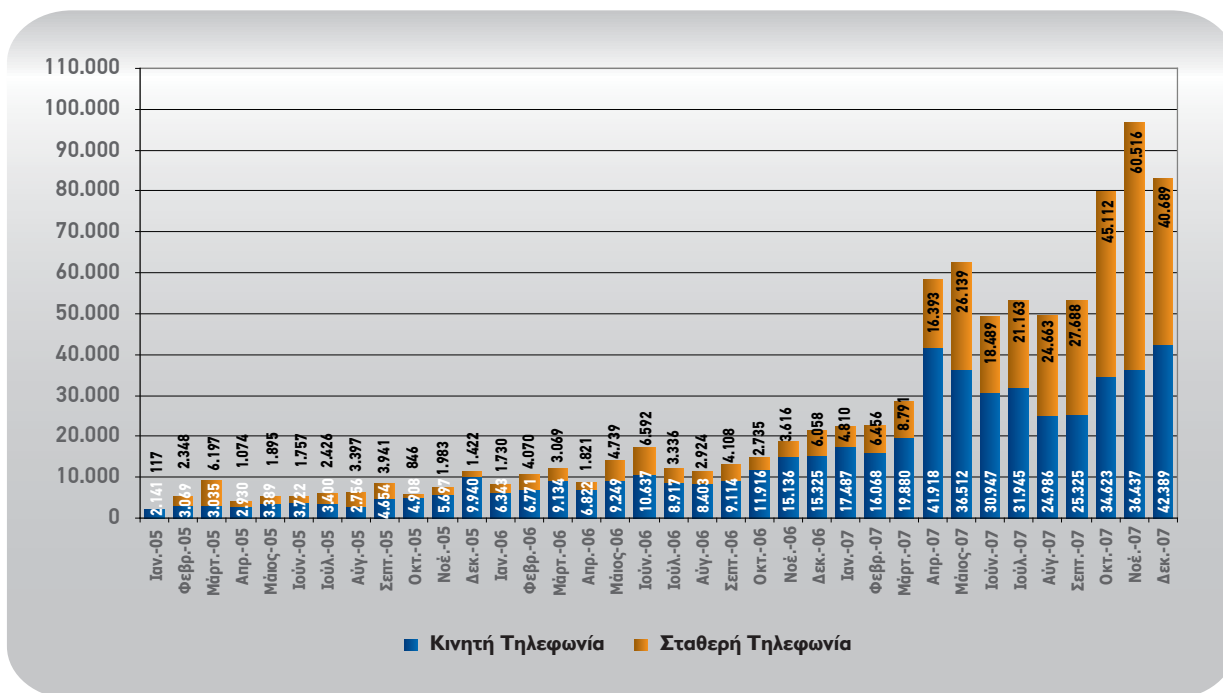
Φορητότητα Αριθμών: Αιτήσεις και Μεταφερθέντες Αριθμοί Σταθερής Τηλεφωνίας



Πηγή: ΕΕΤΤ

Διάγραμμα 52

Φορητότητα Αριθμών: Μεταφερθέντες Αριθμοί ανά Μήνα



Πηγή: EETT

Στη διάρκεια του 2007, υποβλήθηκαν στην περίπτωση της κινητής τηλεφωνίας 478.395 αιτήσεις (αύξηση 175% σε σχέση με τις 173.786 αιτήσεις του 2006) και μεταφέρθηκαν 358.517 αριθμοί (αύξηση 204%). Στην περίπτωση της σταθερής τηλεφωνίας, υποβλήθηκαν 401.605 αιτήσεις και μεταφέρθηκαν 300.909 αριθμοί.

1.10. Διασύνδεση

1.10.1. Σταθερή Τηλεφωνία

Στο Διάγραμμα 53, παρουσιάζεται η διαχρονική εξέλιξη της κίνησης Διασύνδεσης των εναλλακτικών παρόχων σταθερής τηλεφωνίας, η οποία περιλαμβάνει τη συλλογή κλήσεων από το δίκτυο του ΟΤΕ και τον τερματισμό κλήσεων σε αυτό.

Διάγραμμα 53

Κίνηση Διασύνδεσης Εναλλακτικών Παρόχων μέσω ΟΤΕ

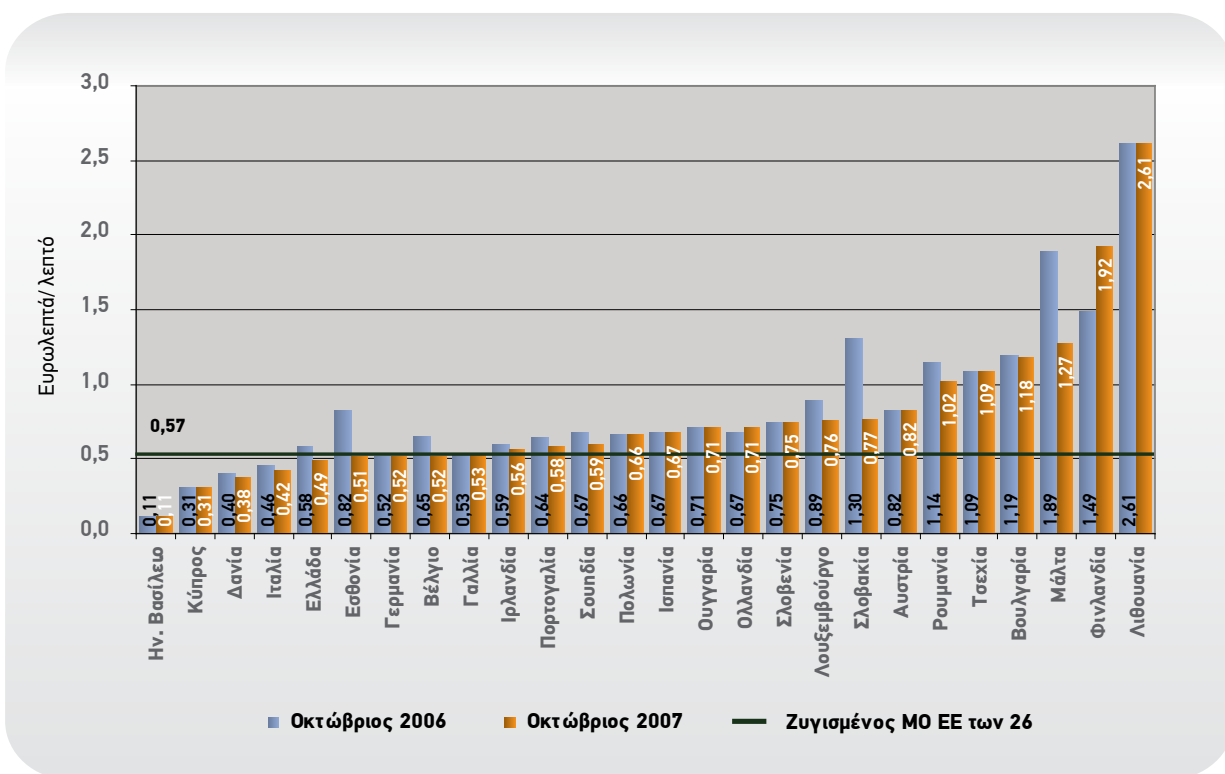


Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Στη διάρκεια του 2007, η συλλογή κλήσεων μειώθηκε για πρώτη φορά σε σχέση με το 2006 και ανήλθε στα 6,4 δις λεπτά (μείωση 6% σε σχέση με το 2006). Αντίθετα, ο τερματισμός κλήσεων αυξήθηκε κατά 6% σε σχέση με το 2006 (5,8 δις λεπτά έναντι 5,5 δις λεπτών αντίστοιχα). Η μείωση του όγκου συλλογής κλήσεων αποδίδεται στη σημαντική αύξηση των γραμμών πλήρους ΑΠΤΒ, μέσω της οποίας οι κλήσεις των αντίστοιχων συνδρομητών των εναλλακτικών παρόχων καταλήγουν απευθείας στο δίκτυό τους, χωρίς να παρεμβάλλεται το δίκτυο του ΟΤΕ και κατά συνέπεια, χωρίς να υφίσταται διαδικασία συλλογής κλήσεων.

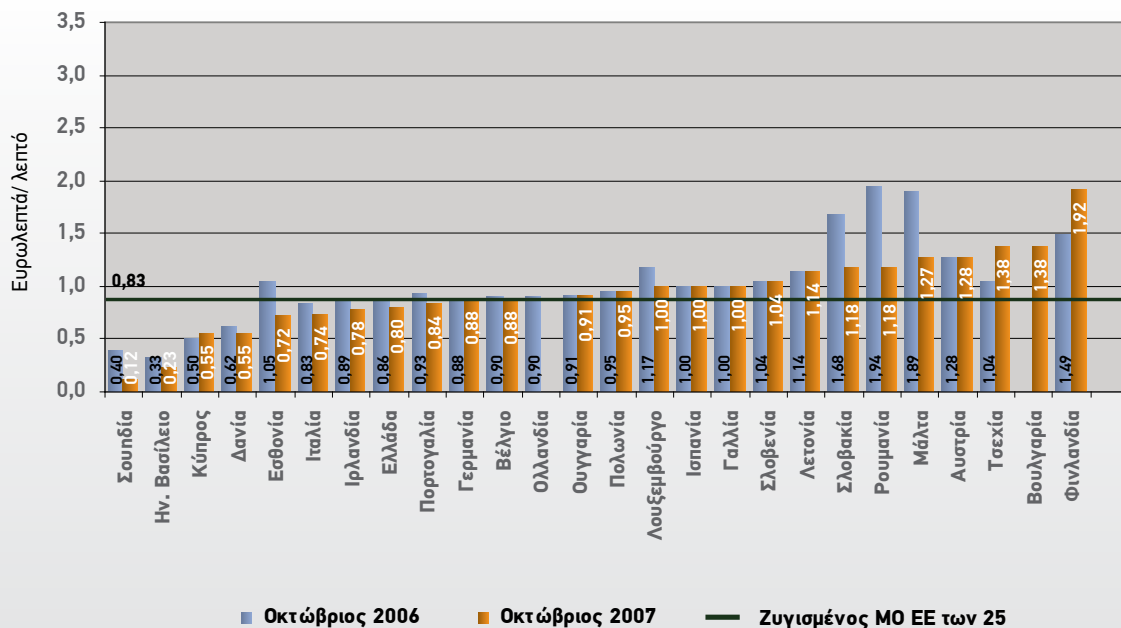
Σύμφωνα με την 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, τα τέλη Διασύνδεσης στην Ελλάδα τον Οκτώβριο του 2007 ήταν χαμηλότερα από τους μέσους όρους της ΕΕ. Στα Διαγράμματα 54 έως 56 παρουσιάζονται τα τέλη Διασύνδεσης στο δίκτυο του κυρίαρχου παρόχου Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών για κάθε κράτος μέλος της ΕΕ, ανάλογα με τον τύπο Διασύνδεσης (Τοπική, Απλή, Διπλή). Η Ελλάδα αποτελεί ένα από τα οικονομικότερα κράτη μέλη, δεδομένου ότι για την Τοπική Διασύνδεση βρίσκεται στην 5^η θέση, για την Απλή στην 8^η θέση και για τη Διπλή στην 6^η θέση.

Διάγραμμα 54
Τέλη Τοπικής Διασύνδεσης 2007



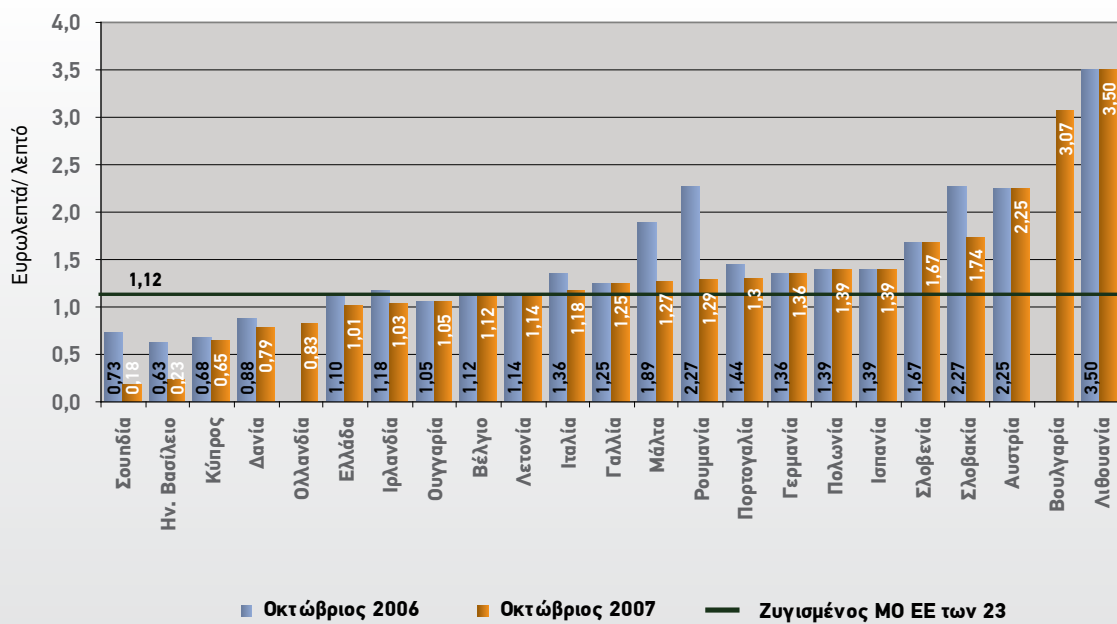
Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Διάγραμμα 55
Τέλη Απλής Διασύνδεσης 2007



Πηγή: I3^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Διάγραμμα 56
Τέλη Διπλής Διασύνδεσης 2007



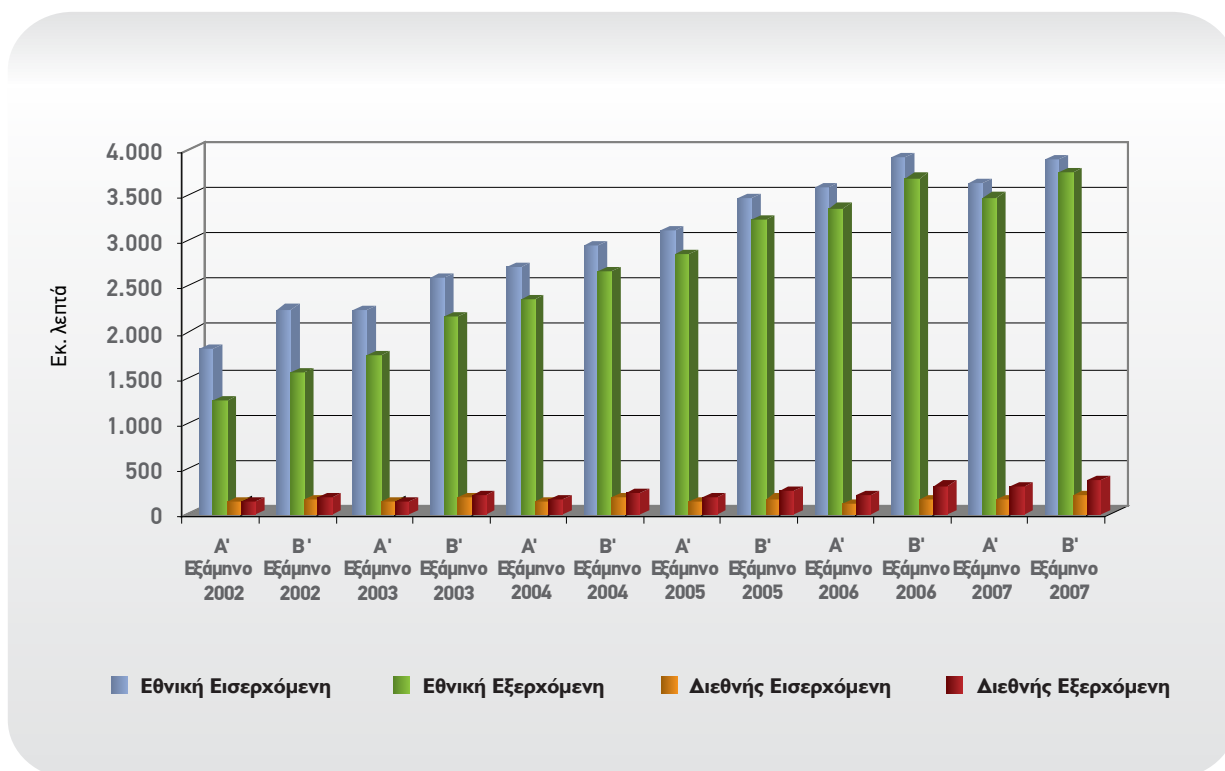
Πηγή: I3^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

1.10.2. Κινητή Τηλεφωνία

Η κίνηση Διασύνδεσης των ΕΚΤ το 2007 αυξήθηκε, όπως απεικονίζεται στο Διάγραμμα 57, όπου παρουσιάζεται η εθνική και η διεθνής κίνηση Διασύνδεσης (εισερχόμενη και εξερχόμενη) για τις 3 ΕΚΤ⁸. Η εθνική εισερχόμενη κίνηση αποτελεί το σύνολο της κίνησης που εισέρχεται στο δίκτυο κάθε ΕΚΤ, προερχόμενη από τα δίκτυα των υπόλοιπων εγχώριων ΕΚΤ και των εγχώριων παρόχων

σταθερής τηλεφωνίας (ΟΤΕ και εναλλακτικών). Αντίστοιχα, η εθνική εξερχόμενη κίνηση αποτελεί το σύνολο της κίνησης που δρομολογείται από το δίκτυο κάθε ΕΚΤ προς τις υπόλοιπες εγχώριες ΕΚΤ και τους εγχώριους παρόχους σταθερής τηλεφωνίας (ΟΤΕ και εναλλακτικούς). Η διεθνής εισερχόμενη και εξερχόμενη κίνηση αποτελούν αντίστοιχα τη συνολική κίνηση, η οποία προέρχεται από ή προορίζεται προς παρόχους του εξωτερικού.

Διάγραμμα 57
Κίνηση Διασύνδεσης Παρόχων Κινητής Τηλεφωνίας



Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των ΕΚΤ)

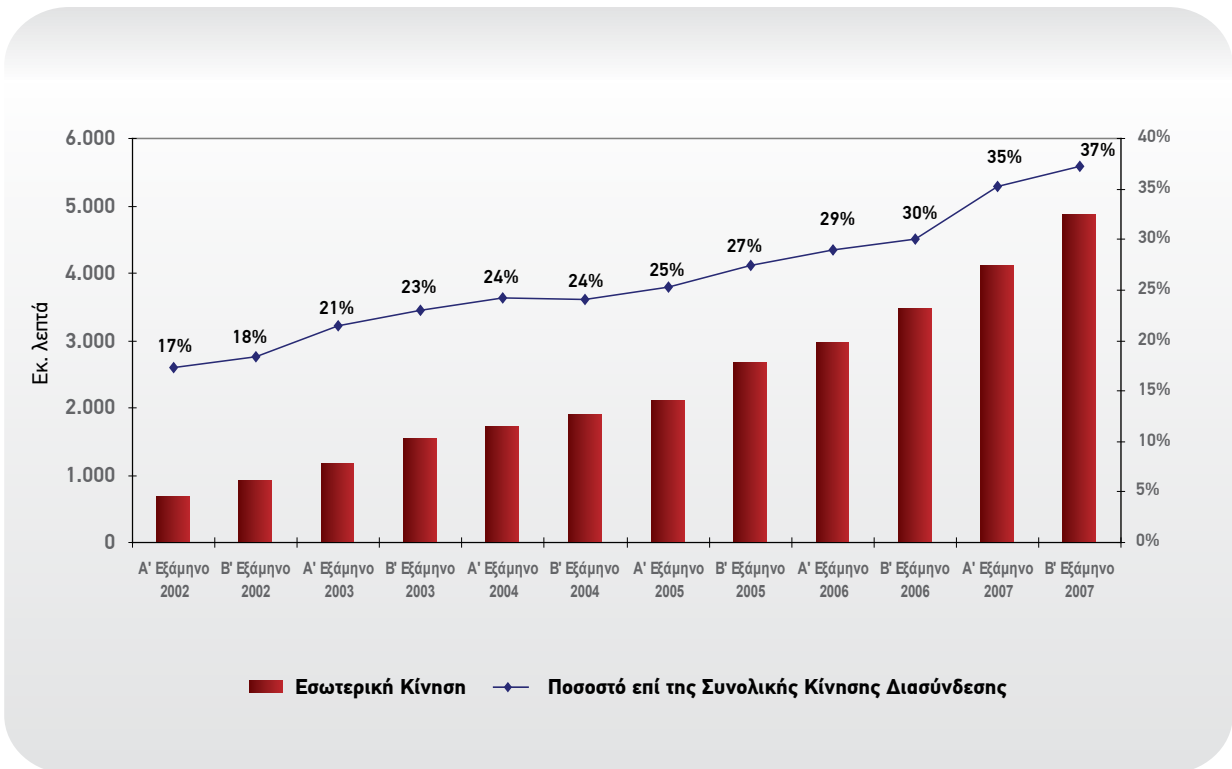
Η διεθνής κίνηση σημείωσε τη μεγαλύτερη αύξηση, με τη διεθνή εισερχόμενη κίνηση να καταγράφει άνοδο 32% και τη διεθνή εξερχόμενη κατά 30%, σε σχέση με το 2006. Επιπρόσθετα, η εθνική εξερχόμενη κίνηση αυξήθηκε κατά 2%, ενώ η εθνική εισερχόμενη κίνηση μεταβλήθηκε οριακά (άνοδος κατά 0,3%).

8. Υπενθυμίζεται ότι εντός του 2007 ολοκληρώθηκε η εξαγορά της Q-TELECOM από τη WIND, οπότε και η κίνηση Διασύνδεσης της πρώτης υπάρχει ξεχωριστά μέχρι τον Απρίλιο του 2007 και εν συνεχεία, ενσωματώνεται στην κίνηση Διασύνδεσης της δεύτερης.

Στο Διάγραμμα 58 απεικονίζεται η εσωτερική κίνηση για τις 3 ΕΚΤ. Ως εσωτερική κίνηση ορίζεται η κίνηση ανάμεσα στους συνδρομητές του ίδιου δικτύου κινητής τηλεφωνίας και αποτελεί σημαντικό τμήμα της κίνησης κάθε ΕΚΤ. Παράλληλα, αποτελεί μια ουσιαστική πηγή εσόδων, η οποία δεν επηρεάζεται από τις συμφωνίες Διασύνδεσης

με άλλους παρόχους. Η εσωτερική κίνηση το 2007 ανήλθε στα 9 δις λεπτά, σημειώνοντας αύξηση κατά 39% σε σχέση με το 2006 (6,4 εκ. λεπτά). Ως εκ τούτου, η εσωτερική κίνηση αποτέλεσε το 37% της συνολικής κίνησης Διασύνδεσης (η οποία περιλαμβάνει επίσης, την εισερχόμενη και την εξερχόμενη κίνηση).

Διάγραμμα 58
Εσωτερική Κίνηση Παρόχων Κινητής Τηλεφωνίας

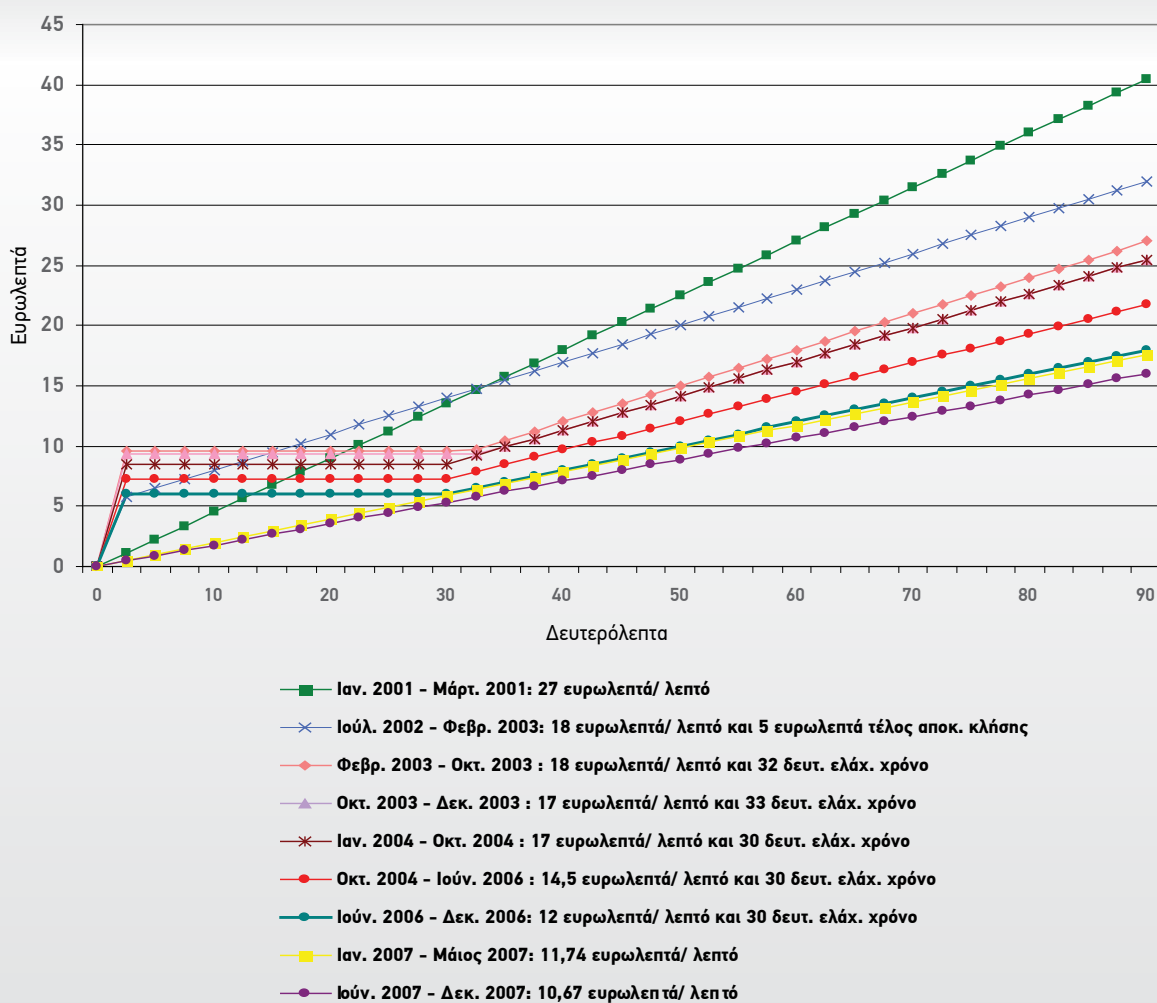


Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των ΕΚΤ)

Παράλληλα, συνεχίστηκε και η σταδιακή μείωση των τελών τερματισμού στα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας, βάσει Αποφάσεων⁹ της ΕΕΤΤ, οι οποίες βασίσθηκαν στο εγκριμένο από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή Σχέδιο Μέτρων¹⁰

για την αγορά τερματισμού σε μεμονωμένα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας. Η εξέλιξη των τελών τερματισμού στο δίκτυο κάθε ΕΚΤ από το 2001 μέχρι το τέλος του 2007 παρουσιάζεται αναλυτικά στα Διαγράμματα 59 - 61.

Διάγραμμα 59
Τέλος Τερματισμού σε Συνδρομητή COSMOTE

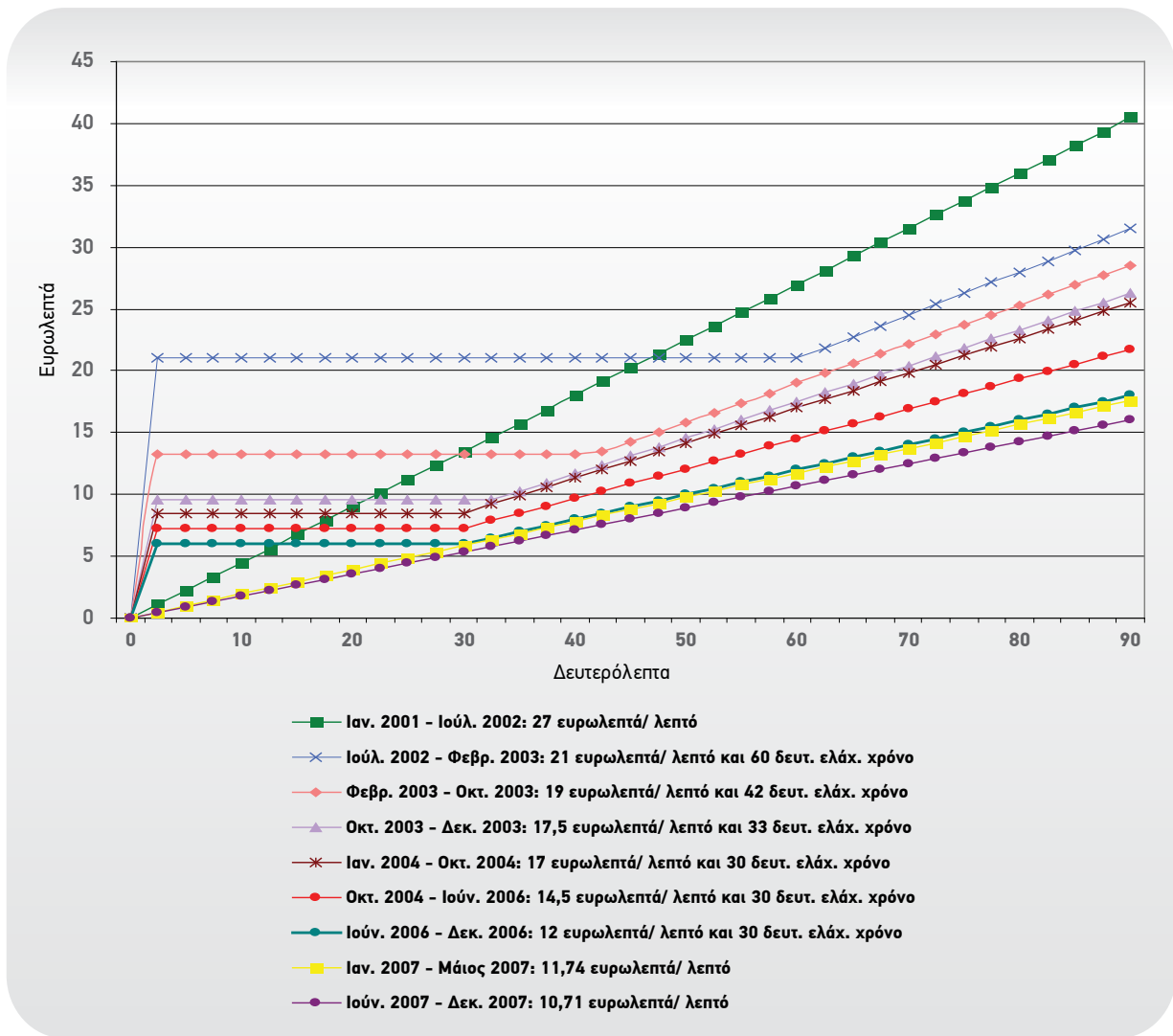


Πηγή: ΕΕΤΤ

9. Αποφάσεις ΕΕΤΤ 392/17/22-06-2006 και 410/37/15-11-2006.

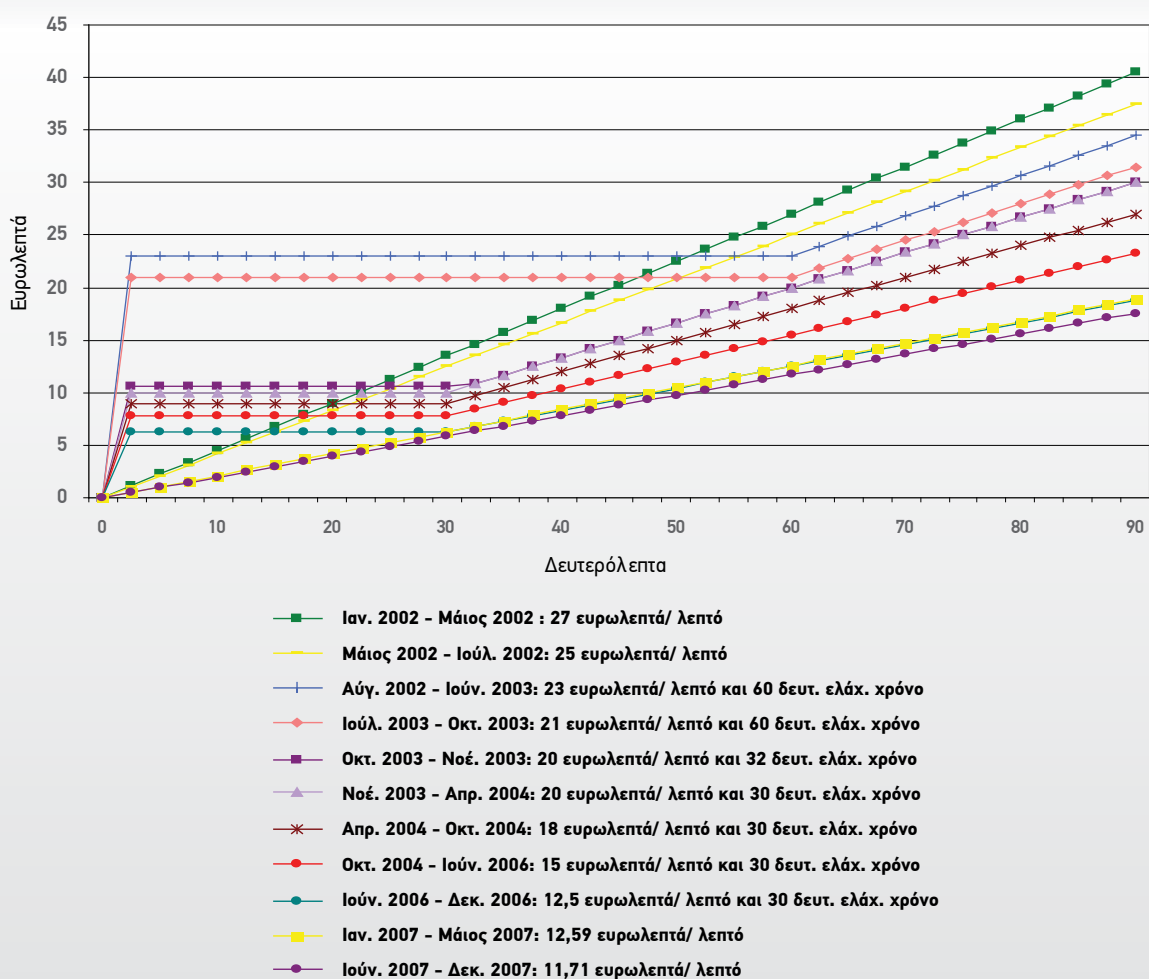
10. http://www.eett.gr/opencms/sites/EETT/Electronic_Communications/Telecoms/MarketAnalysis/Agora16.html

Διάγραμμα 60
Τέλος Τερματισμού σε Συνδρομητή VODAFONE



Πηγή: EETT

Διάγραμμα 61
Τέλος Τερματισμού σε Συνδρομητή WIND



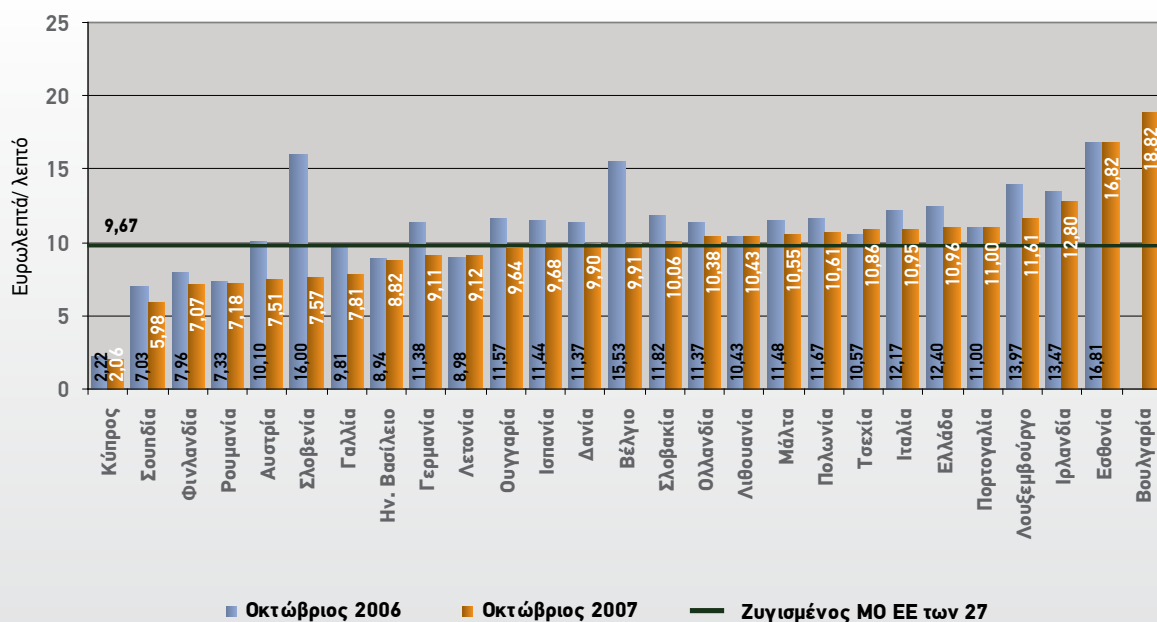
Πηγή: EETT

Στο Διάγραμμα 62 παρουσιάζεται το Μέσο Εθνικό Τέλος Τερματισμού σε δίκτυα κινητής τηλεφωνίας για τα 27 κράτη μέλη της ΕΕ (στοιχεία Οκτωβρίου 2007). Η Ελλάδα ήταν η έκτη ακριβότερη χώρα, με μέσο τέλος τερματισμού 10,96 ευρωλεπτά/ λεπτό, έναντι 9,67 του μέσου όρου της ΕΕ.

Τα στοιχεία αυτά υποδηλώνουν μία στασιμότητα στη θέση της Ελλάδας, καθώς το 2006 η διαφορά με τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο ήταν οριακά μεγαλύτερη, όπως προκύπτει και από το Διάγραμμα 63. Συγκεκριμένα, το 2007 η Ελλάδα ήταν κατά 13% ακριβότερη από τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο, όπως ακριβώς και το 2006.

Διάγραμμα 62

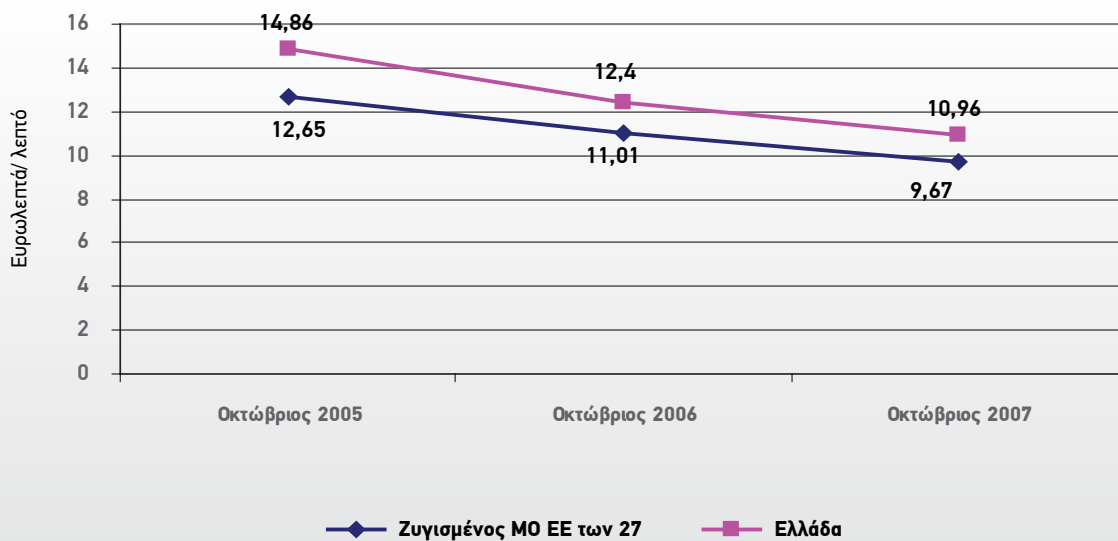
Μέσο Εθνικό Τέλος Τερματισμού Κλήσεων από Σταθερό προς Κινητό



Πηγή: I3^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Διάγραμμα 63

Μέσο Εθνικό Τέλος Τερματισμού Κλήσεων από Σταθερό προς Κινητό



Πηγή: I3^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

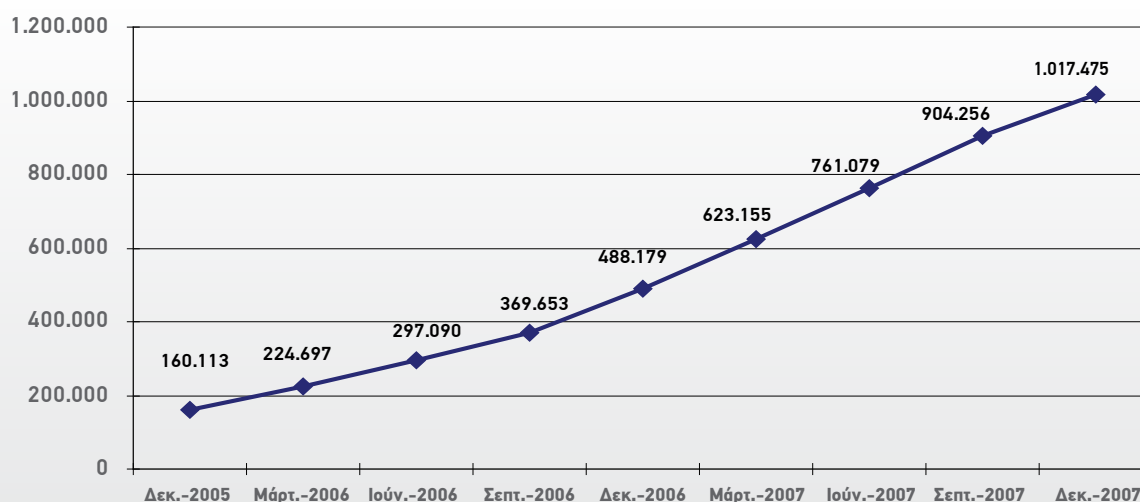
I.II. Ευρυζωνικότητα

Το 2007 σηματοδοτείται από την εντυπωσιακή ανάπτυξη της ευρυζωνικής αγοράς που υπερέβη τις 1.000.000 γραμμές και μπήκε για πρώτη φορά σε τροχιά σύγκλισης με την υπόλοιπη Ευρώπη.

I.II.I. Εξέλιξη Ευρυζωνικών Γραμμών

Συγκεκριμένα, κατά τη διάρκεια του 2007, ο αριθμός των ευρυζωνικών γραμμών υπερδιπλασιάστηκε και ανήλθε στις 1.017.000 γραμμές, έναντι 488.000 στο τέλος του 2006, σημειώνοντας αύξηση 108% (Διαγράμματα 64 και 65).

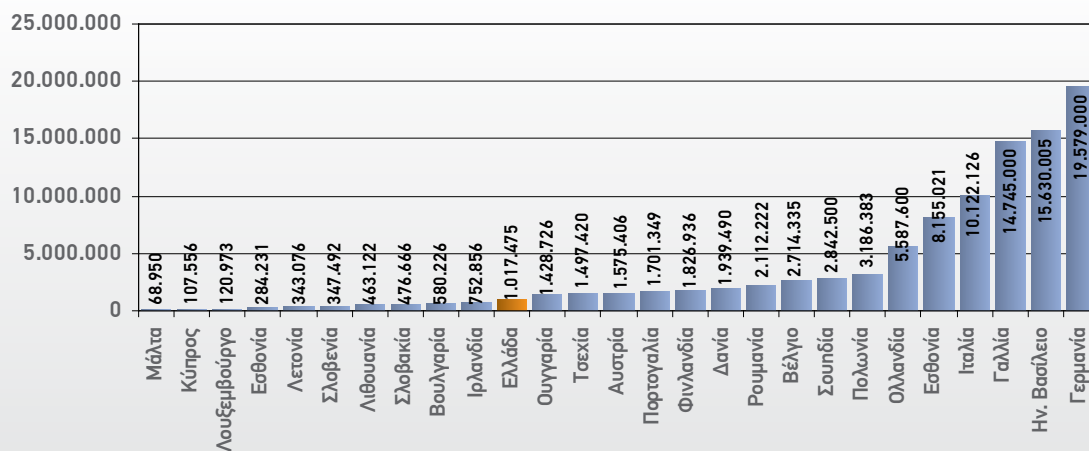
Διάγραμμα 64
Εξέλιξη Ευρυζωνικών Γραμμών



Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Διάγραμμα 65

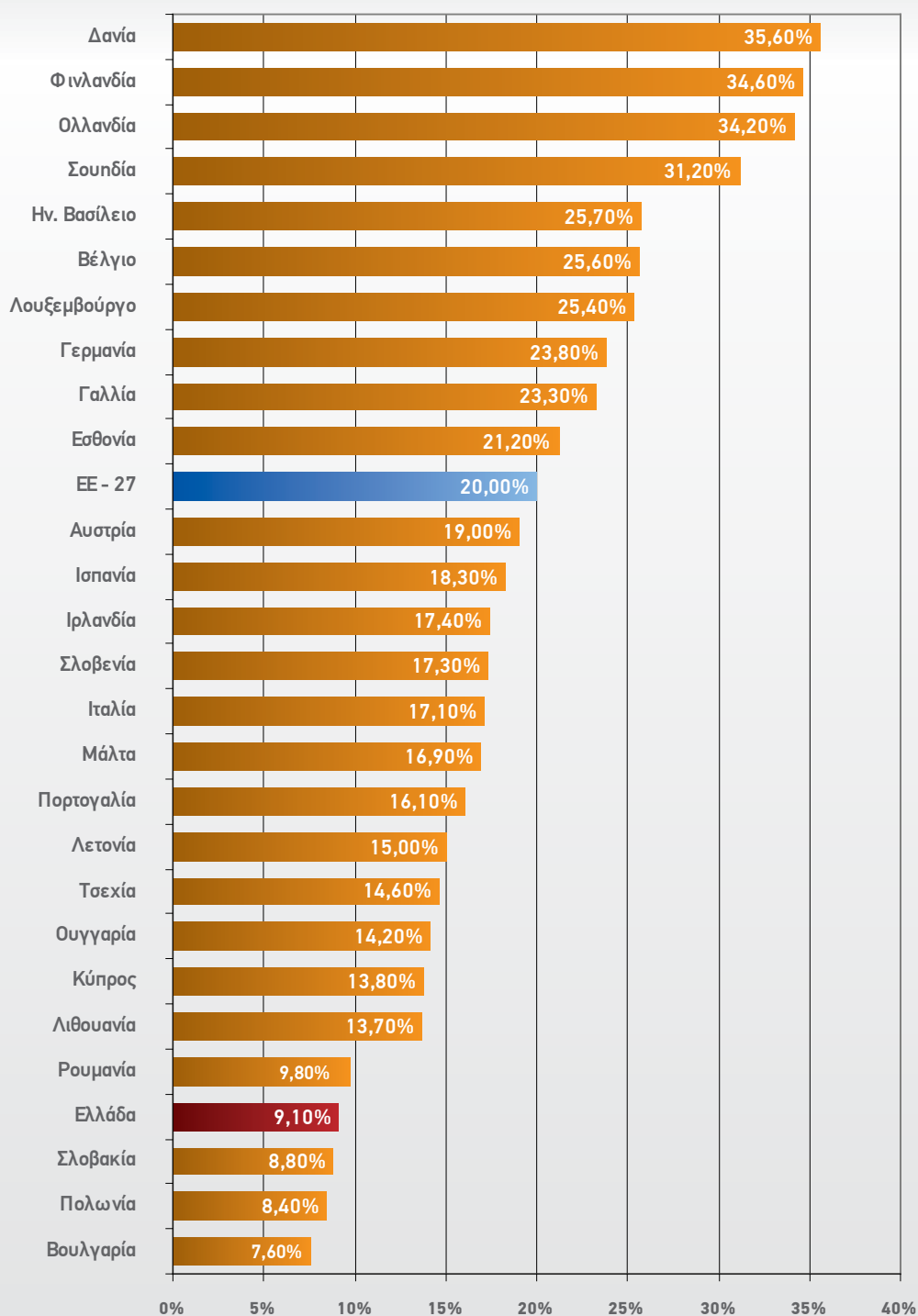
Αριθμός Ευρωζωνικών Γραμμών στις Χώρες της ΕΕ την 01-01-2008



Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Η ευρωζωνική διείσδυση, όπως απεικονίζεται στο Διάγραμμα 66, ανήλθε στο 9,1%, έναντι 4,4% στο τέλος του 2006. Η Ελλάδα για πρώτη φορά ξέφυγε από την τελευταία θέση, ξεπερνώντας 3 χώρες, παρέμεινε ωστόσο ανάμεσα στους ουραγούς, με μεγάλη απόσταση από τη μέση ευρωζωνική διείσδυση της ΕΕ, η οποία κυμάνθηκε στο 20%.

Διάγραμμα 66
Ευρυζωνική Διείσδυση την 01-01-2008

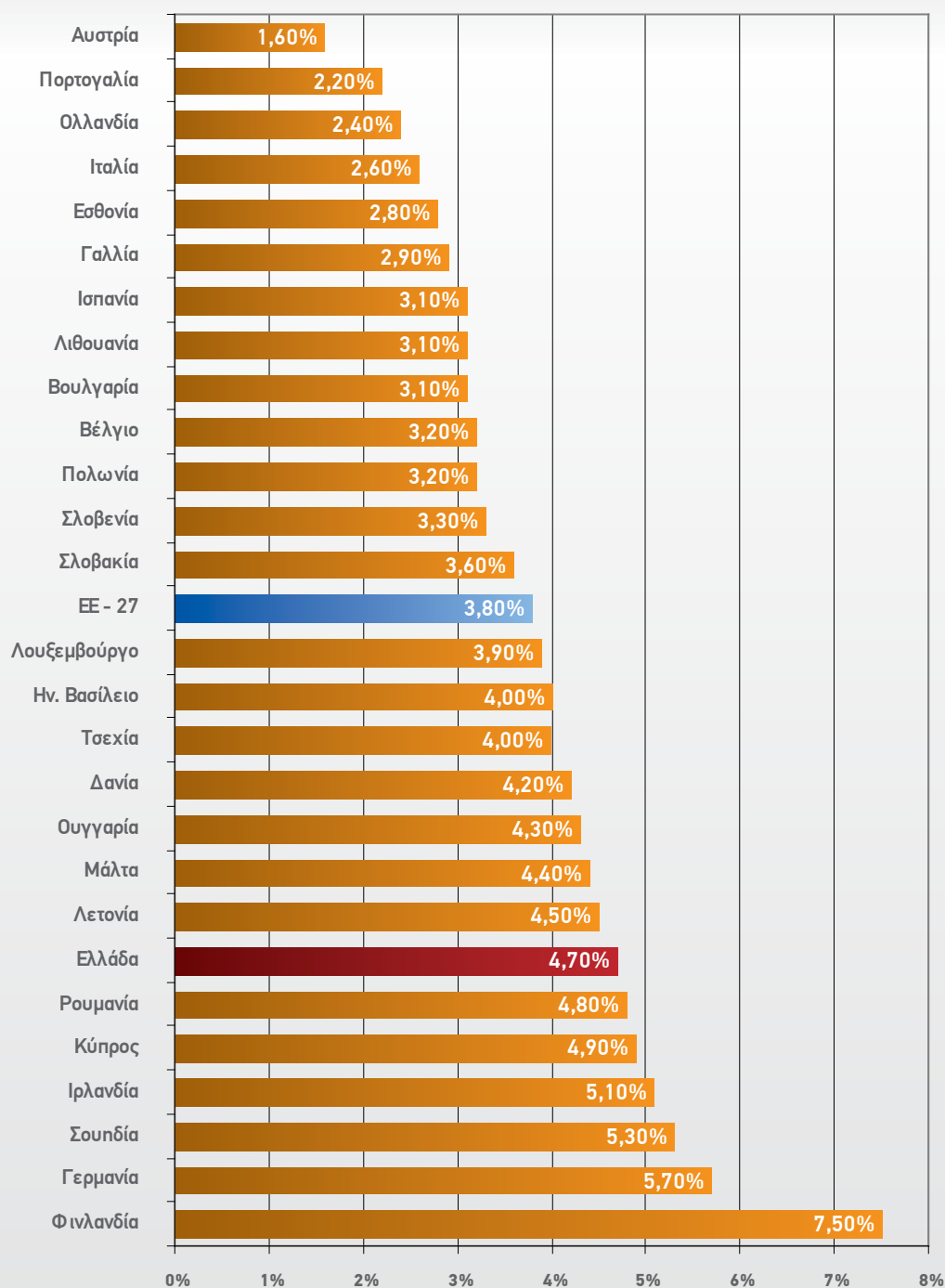


Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Η αύξηση των 4,7 μονάδων που σημειώθηκε στην ευρυζωνική διείσδυση το 2007, ήταν από τις υψηλότερες στην ΕΕ και σημαντικά υψηλότερη από την αντίστοιχη Ευρωπαϊκή μέση αύξηση (3,8 μονάδες), γεγονός που αναδεικνύει ότι η ελληνική ευρυζωνική αγορά βρίσκεται σε τροχιά σύγκλισης με την Ευρωπαϊκή (Διάγραμμα 67).

Διάγραμμα 67

Αύξηση της Ευρυζωνικής Διείσδυσης στις Χώρες της ΕΕ το 2007



Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

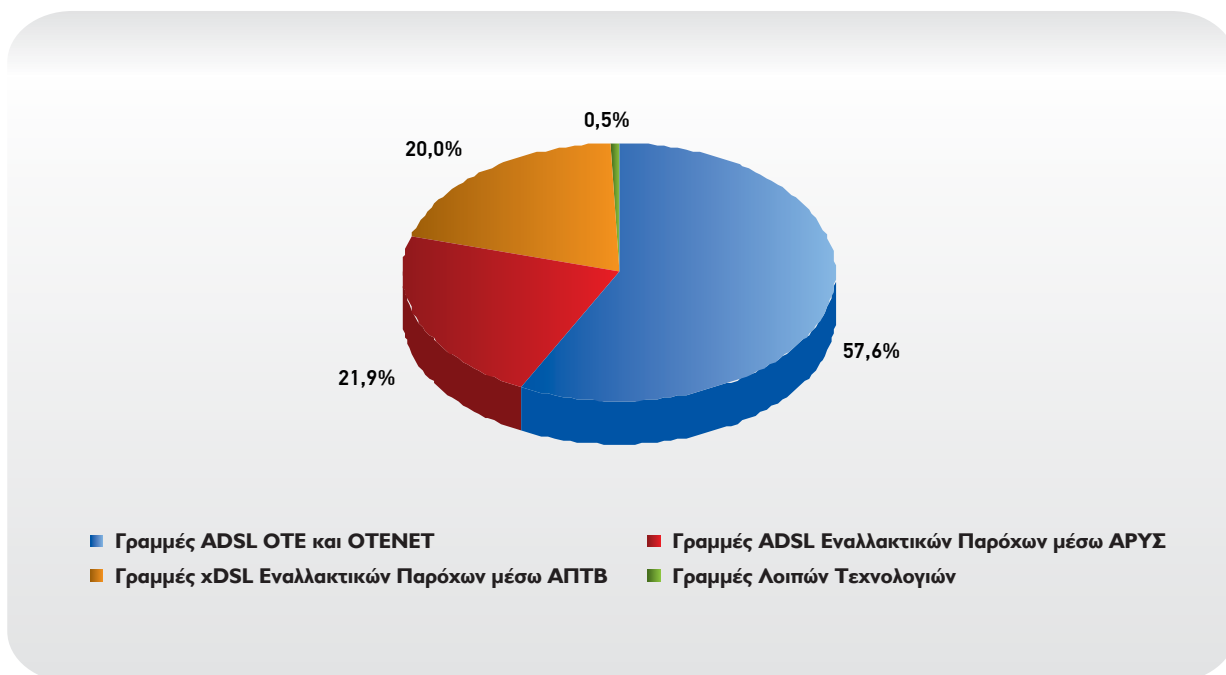
I.II.2. Ευρυζωνικές Γραμμές ανά Τεχνολογία

Η κατανομή των ευρυζωνικών γραμμών ανά τεχνολογία στο τέλος του 2007 στην Ελλάδα και η αντίστοιχη εξέλιξή τους απεικονίζονται στα Διαγράμματα 68 και 69. Κυρίως τρόπος παροχής ευρυζωνικής πρόσβασης σε ποσοστό 79,5%, εξακολούθησε να αποτελεί η πρόσβαση ADSL μέσω APYΣ (χονδρικής ή λιανικής). Αξίζει όμως να σημειωθεί ότι, το ανωτέρω ποσοστό βαίνει συνεχώς μειούμενο, δεδομένου ότι, στο τέλος του 2006 αντιπροσώπευε το 95,3% του συνόλου των ευρυζωνικών γραμμών της

χώρας. Η πρόσβαση σε λοιπές τεχνολογίες περιορίστηκε σε ποσοστό μικρότερο του 1%, ιδιαίτερα χαμηλό συγκρινόμενο με τις υπόλοιπες χώρες της ΕΕ. Το γεγονός αυτό υποδηλώνει την απουσία εναλλακτικών δικτύων στη χώρα μας (π.χ. Δίκτυα Πρόσβασης Επόμενης Γενιάς, Ευρυζωνικές Μισθωμένες Γραμμές κ.ά.). Αντίθετα, το ποσοστό των γραμμών πρόσβασης μέσω ΑΠΤΒ παρουσίασε ραγδαία ανάπτυξη και έφθασε στο 20% των ευρυζωνικών γραμμών, σε σχέση με το 4% που αντιπροσώπευε στο τέλος του 2006.

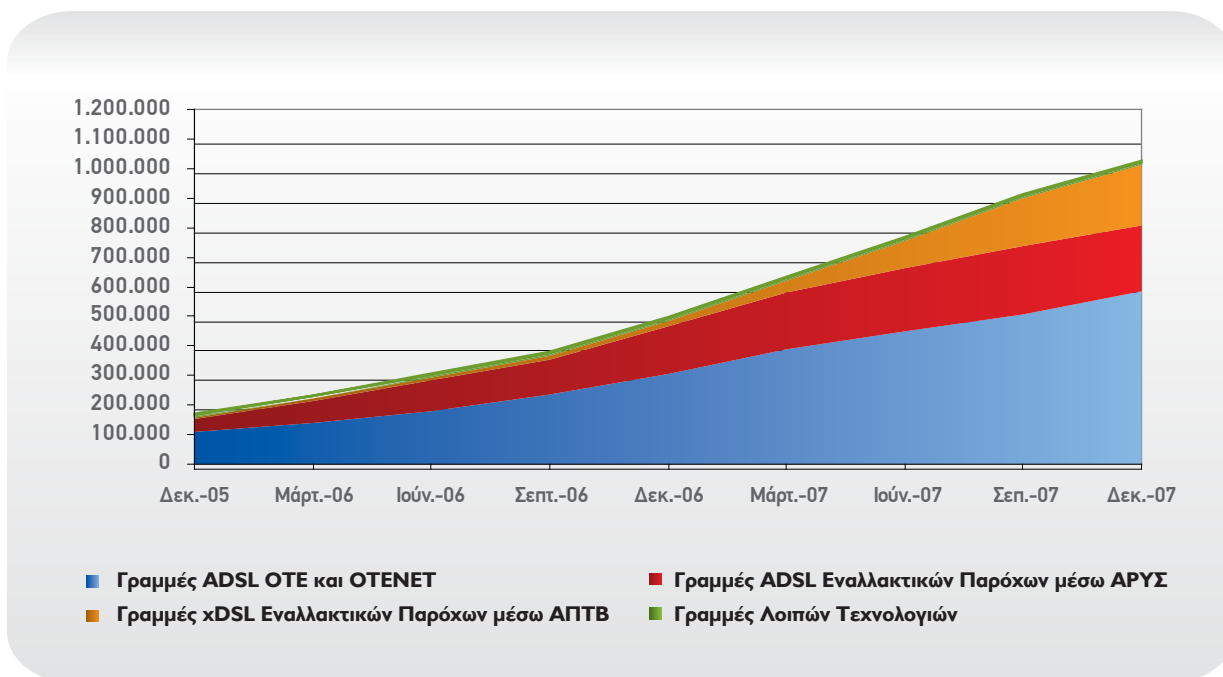
Διάγραμμα 68

Κατανομή Ευρυζωνικών Γραμμών ανά Τεχνολογία, Δεκέμβριος 2007



Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

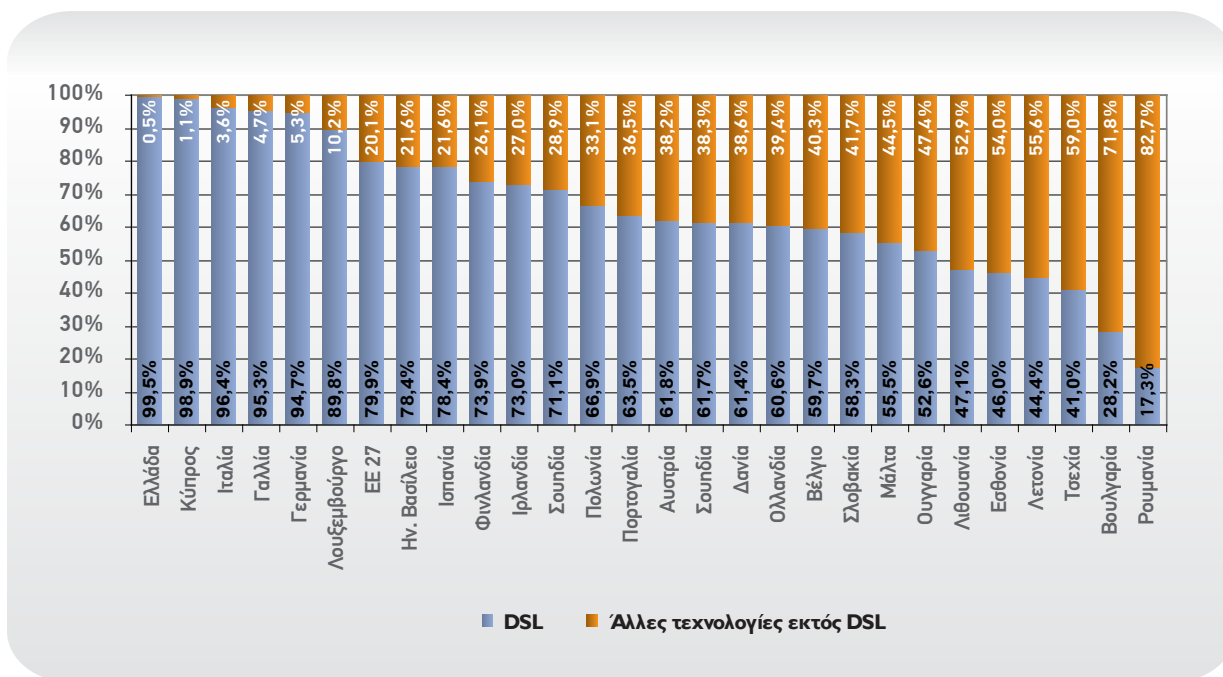
Διάγραμμα 69
Εξέλιξη Ευρυζωνικών Γραμμών ανά Τεχνολογία



Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Αντίστοιχα, το Διάγραμμα 70 παρουσιάζει την κατανομή των ευρυζωνικών γραμμών σε τεχνολογίες DSL και non-DSL στα κράτη μέλη της ΕΕ και αντικατοπτρίζει την έλλειψη εναλλακτικών υποδομών στην Ελλάδα, σε σύγκριση με την ΕΕ.

Διάγραμμα 70
Κατανομή Ευρυζωνικών Γραμμών ανά Τεχνολογία, Δεκέμβριος 2007



Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

I.II.3. Ταχύτητες Ευρυζωνικών Γραμμών

Το 2007 οι ταχύτητες πρόσβασης στο Διαδίκτυο αυξήθηκαν κατακόρυφα, δεδομένου ότι η συντριπτική πλειονότητα των πακέτων ευρυζωνικής πρόσβασης κυμαινόταν στο τέλος του 2007 μεταξύ 1Mbps και 24Mbps, ενώ στις αρχές του έτους μεταξύ 512Kbps και 1Mbps (download).

Η κατανομή του συνόλου των ευρυζωνικών γραμμών ανά ταχύτητα πρόσβασης το Δεκέμβριο του 2007 απεικονίζεται στο Διάγραμμα 71. Η πλειονότητα των ευρυζωνικών γραμμών (70,4%) αντιστοιχούσε σε ταχύτητες πρόσβασης έως 1Mbps (download), ενώ οι υψηλότερες ταχύτητες παρέχονταν σε ποσοστό 29,6% των ευρυζωνικών γραμμών. Τονίζεται ότι το 8,4% των υψηλών ταχυτήτων πρόσβασης αντιστοιχούσε σε ταχύτητες πρόσβασης μεγαλύτερες των 20 Mbps.

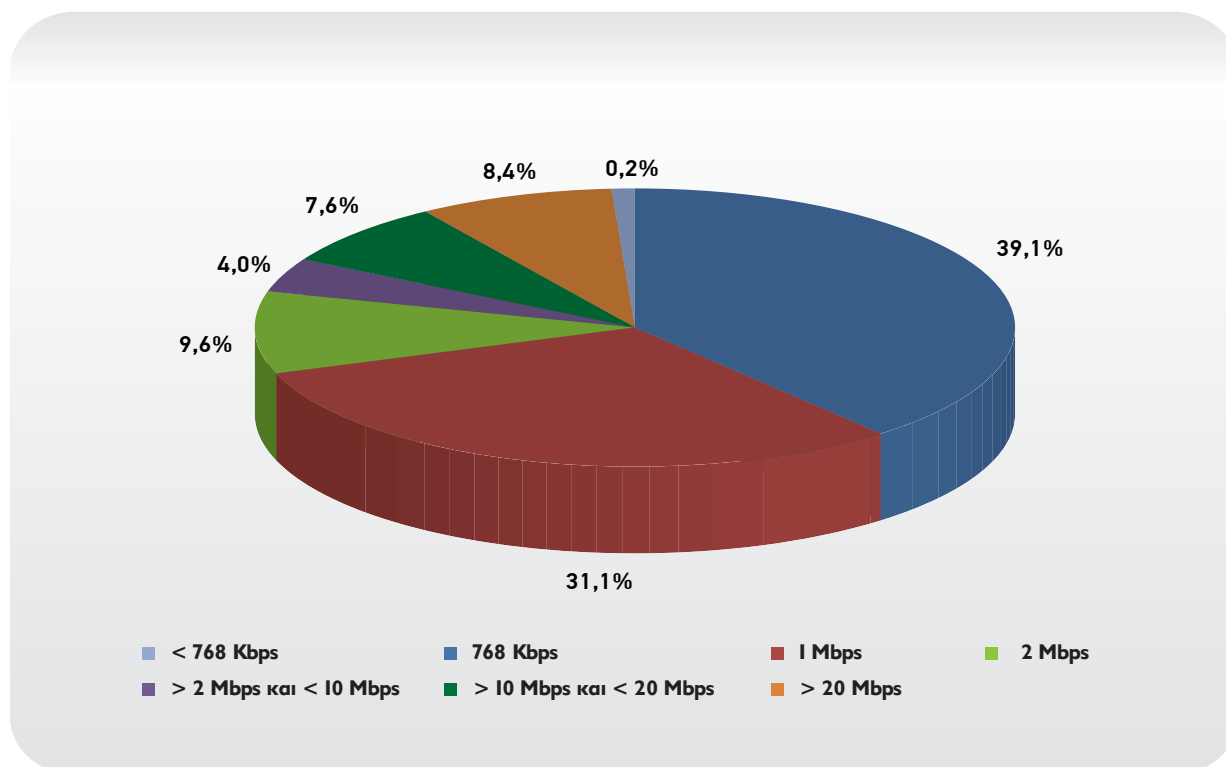
I.II.4. Αδεσμοποίηση Πρόσβαση στον Τοπικό Βρόχο

Το 2007 χαρακτηρίστηκε από τη ραγδαία ανάπτυξη των

γραμμών ΑΠΤΒ η οποία αποτελεί πλέον τον κύριο οδηγό της ευρυζωνικής ανάπτυξης στη χώρα. Αξίζει να σημειωθεί ότι η ανάπτυξη αυτή επικεντρώνεται κυρίως στην Αττική και δευτερευόντως στην Θεσσαλονίκη. Ωστόσο, από το δεύτερο εξάμηνο του 2007, έχει αρχίσει σταδιακά να επεκτείνεται και στην υπόλοιπη Ελλάδα.

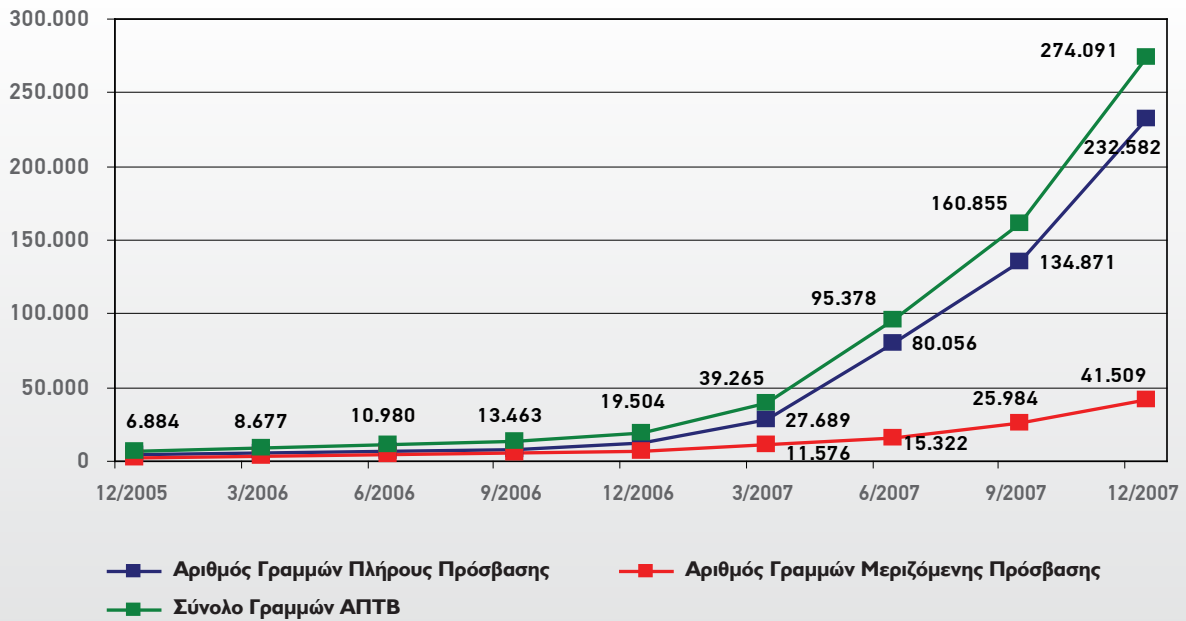
Όπως παρουσιάζεται στο Διάγραμμα 72, οι γραμμές ΑΠΤΒ έφθασαν τις 274.000 στο τέλος του 2007, σημειώνοντας αύξηση 1.270% σε σχέση με τις αρχές του έτους, όπου ο αντίστοιχος αριθμός δεν ξεπερνούσε τις 20.000. Η αξιοποίηση της ΑΠΤΒ παρέχει στους εναλλακτικούς παρόχους τη δυνατότητα να προωθήσουν στην αγορά μια σειρά υπηρεσιών που συνδυάζουν ευρυζωνική πρόσβαση στο Διαδίκτυο με υπηρεσίες τηλεφωνίας ή Video on Demand μέσω Διαδικτύου. Σημειώνεται ότι, στο σύνολο των συνδέσεων μέσω ΑΠΤΒ που παρουσιάζονται, περίπου το 30% των γραμμών πλήρους πρόσβασης διατίθεται αποκλειστικά για την παροχή υπηρεσιών τηλεφωνίας και κατά συνέπεια, δε συνυπολογίζεται στις ευρυζωνικές συνδέσεις.

Διάγραμμα 71
Ποσοστιαία Κατανομή Ταχυτήτων Ευρυζωνικών Γραμμών, Δεκέμβριος 2007



Πηγή: EETT (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Διάγραμμα 72
Εξέλιξη Γραμμών ΑΠΤΒ

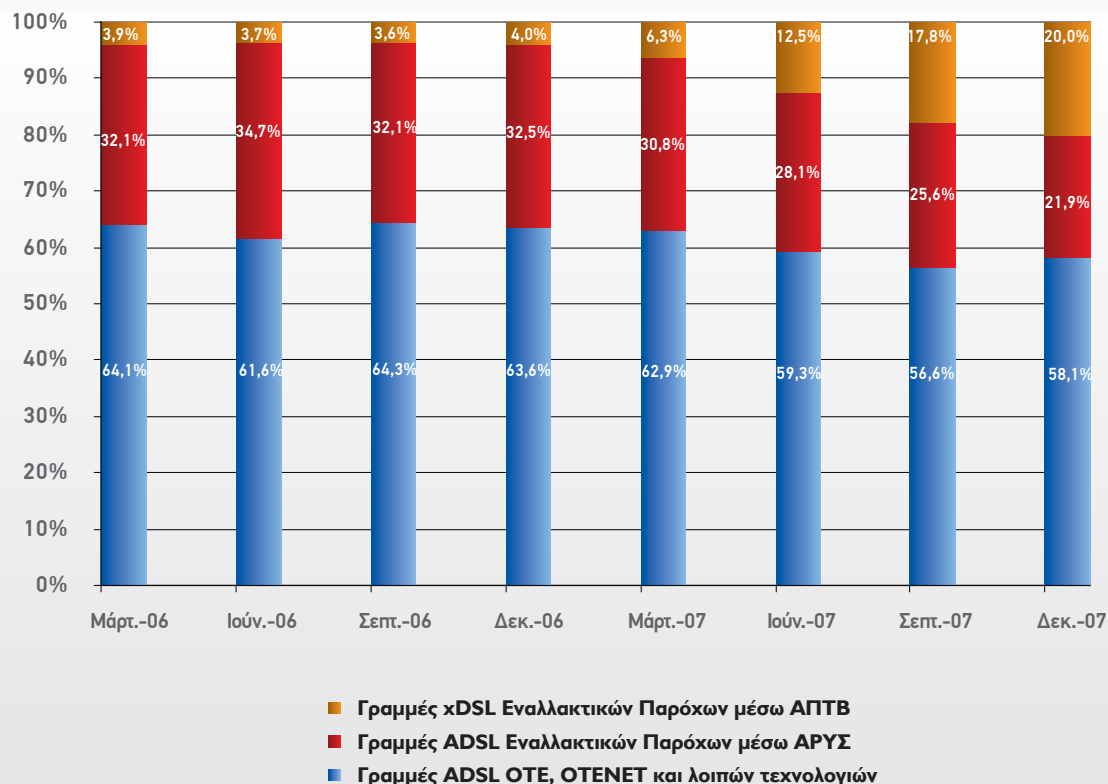


Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Παράλληλα, η συμβολή των μεριδίων πρόσβασης μέσω γραμμών ΑΠΤΒ, ΑΡΥΣ, γραμμών ADSL ΟΤΕ και ΟΤΕ-NET, καθώς και λοιπών τεχνολογιών στην ανάπτυξη της ευρυζωνικότητας παρουσιάζεται στο Διάγραμμα 73. Παρατηρείται ότι, η αύξηση των ευρυζωνικών γραμμών μέσω

των γραμμών πρόσβασης ΑΠΤΒ πραγματοποιείται σε βάρος της πρόσβασης μέσω ΑΡΥΣ, γεγονός που υποδηλώνει τη στροφή των εναλλακτικών παρόχων προς υψηλότερα επίπεδα επενδύσεων και λιγότερο προς την αγορά προϊόντων χονδρικής ευρυζωνικής πρόσβασης.

Διάγραμμα 73
Κατανομή Ευρυζωνικών Γραμμών ανά Τύπο Πρόσβασης

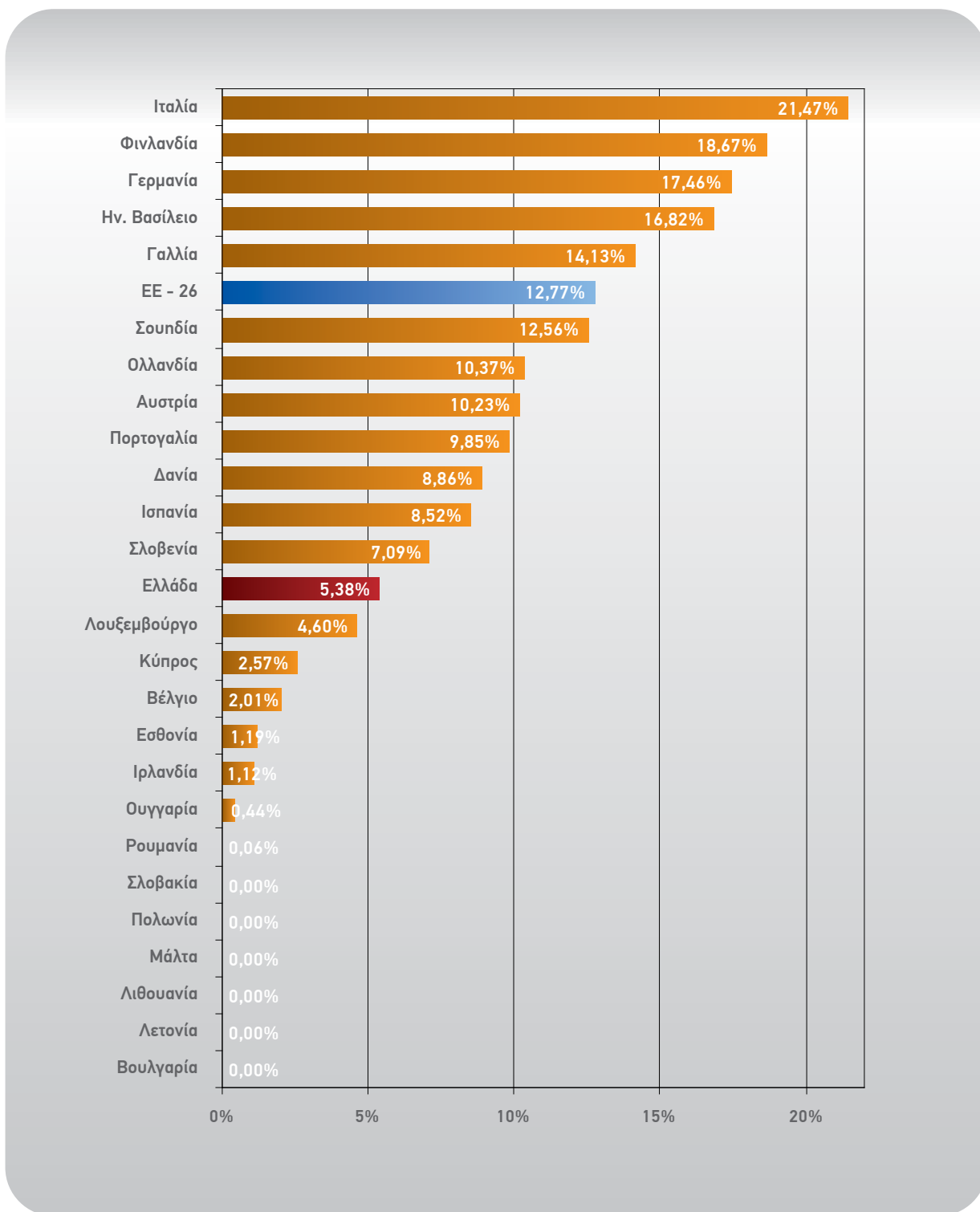


Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Αντίστοιχα και σύμφωνα με στοιχεία του Οκτωβρίου 2007, ο αριθμός των γραμμών ΑΠΤΒ αντιστοιχεί σε διείσδυση 5,38% επί των κύριων τηλεφωνικών συνδέσεων, ποσοστό αρκετά αυξημένο σε σχέση με την αντίστοιχη

περίοδο του 2006 που ήταν 0,26% (Διάγραμμα 74). Σημειώνεται ότι, ο Ευρωπαϊκός μέσος όρος διείσδυσης των γραμμών ΑΠΤΒ στις κύριες τηλεφωνικές συνδέσεις διαμορφώθηκε στο 12,77%.

Διάγραμμα 74
 Διείσδυση (%) των Γραμμών ΑΠΤΒ ως προς τις Τηλεφωνικές Γραμμές
 στα Κράτη Μέλη της ΕΕ



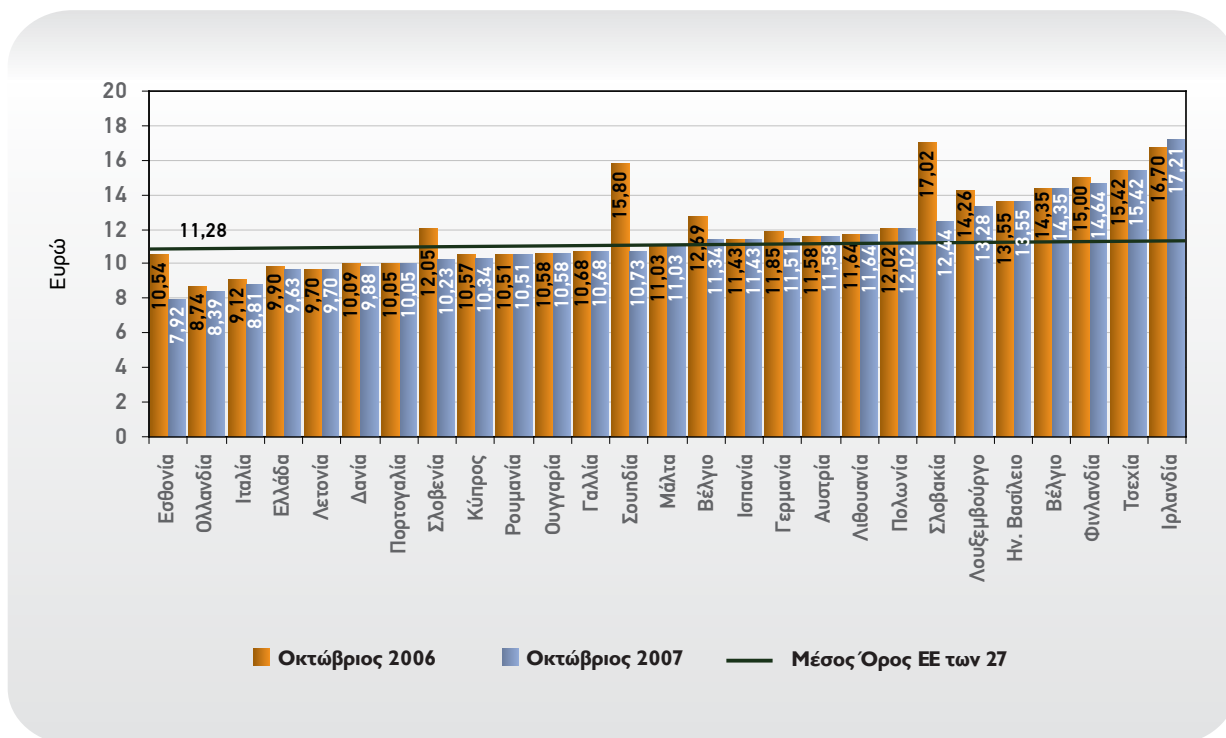
Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

I.II.5. Κόστη Αδεσμοποίησης Πρόσβασης στον Τοπικό Βρόχο

Οι τιμές των γραμμών ΑΠΤΒ πλήρους πρόσβασης παρέμειναν σχεδόν σταθερές, παρουσιάζοντας στα περισσότερα κράτη μέλη της ΕΕ μικρή μείωση. Σύμφωνα με στοι-

χεία του Οκτωβρίου 2007, η Ελλάδα με μέσο μηνιαίο συνολικό κόστος γραμμής ΑΠΤΒ πλήρους πρόσβασης στα 9,63 ευρώ, εξακολούθησε να συγκαταλέγεται ανάμεσα στα 4 πιο φθηνά κράτη μέλη της ΕΕ, τη στιγμή που ο αντίστοιχος Ευρωπαϊκός μέσος όρος βρισκόταν στα 11,28 ευρώ (Διάγραμμα 75).

Διάγραμμα 75
Μηνιαίο Μέσο Κόστος για 1 Γραμμή ΑΠΤΒ Πλήρους Πρόσβασης

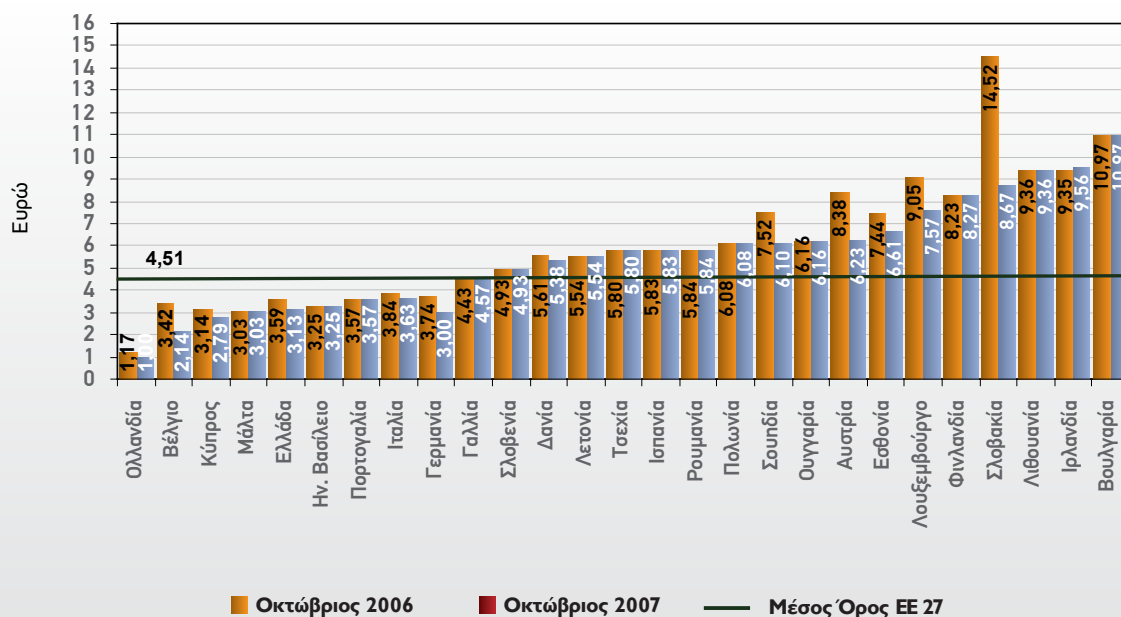


Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Ομοίως, οι τιμές ΑΠΤΒ μεριζόμενης πρόσβασης παρέμειναν κι αυτές σταθερές, εκτός ελαχίστων περιπτώσεων στις οποίες οι τιμές μειώθηκαν αρκετά σε σχέση με εκείνες του Οκτωβρίου 2006. Η Ελλάδα εμφανίζεται η πέμπτη πιο φθηνή χώρα στην ΕΕ, με το μέσο κόστος γραμμών ΑΠΤΒ μεριζόμενης πρόσβασης τον Οκτώβριο του 2007 να βρίσκεται στα 3,13 ευρώ, τιμή κατά 30,6% χαμηλότερη από τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο (4,51 ευρώ).

Διάγραμμα 76

Μηνιαίο Μέσο Συνολικό Κόστος για Ι Γραμμή ΑΠΤΒ Μεριζόμενη Πρόσβασης



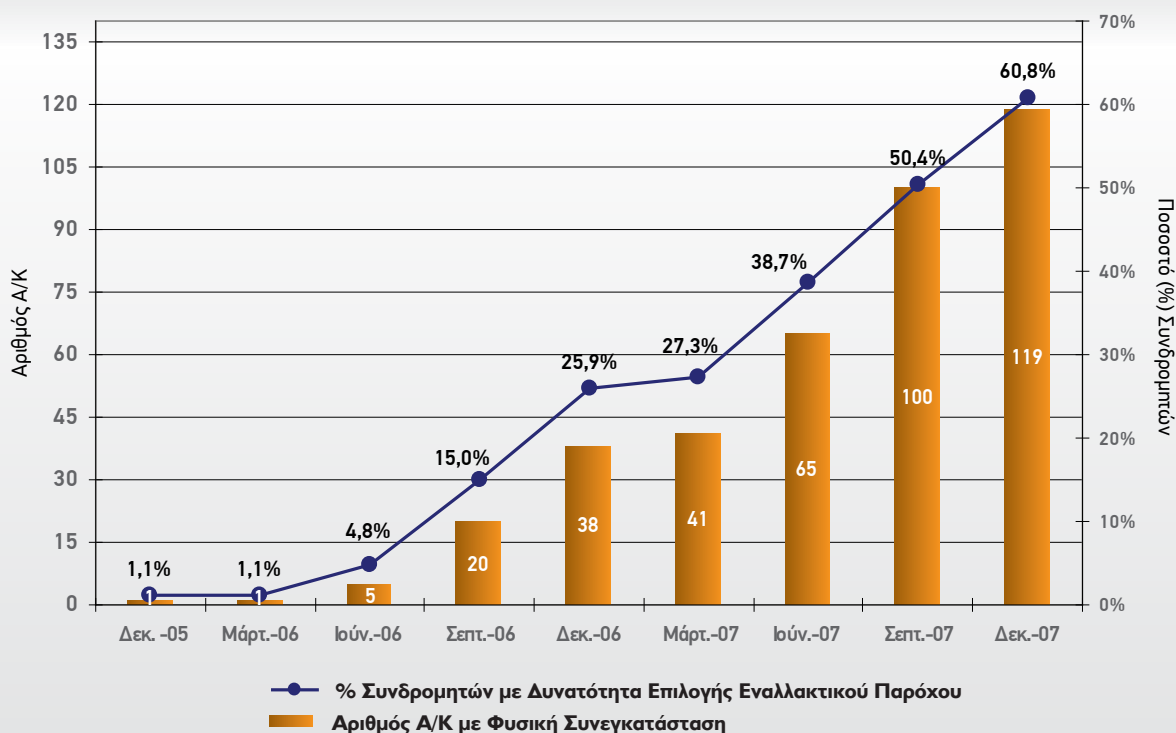
Πηγή: 13^η Έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

I.II.6. Συνεγκατάσταση

Ο αριθμός των Α/Κ του ΟΤΕ ανά την Ελλάδα στα οποία παρέχόταν Φυσική Συνεγκατάσταση στο τέλος του 2007, έφθασε τα 119, ενώ αναμένεται να ξεπεράσει τα 150 στη διάρκεια του 2008. Αξίζει να σημειωθεί ότι η ανάπτυξη της Φυσικής Συνεγκατάστασης αποτέλεσε τον κύριο μοχλό ώθησης της ΑΠΤΒ. Με αυτό τον τρόπο, οι εναλλακτικοί πάροχοι απέκτησαν πρόσβαση στα Α/Κ του ΟΤΕ

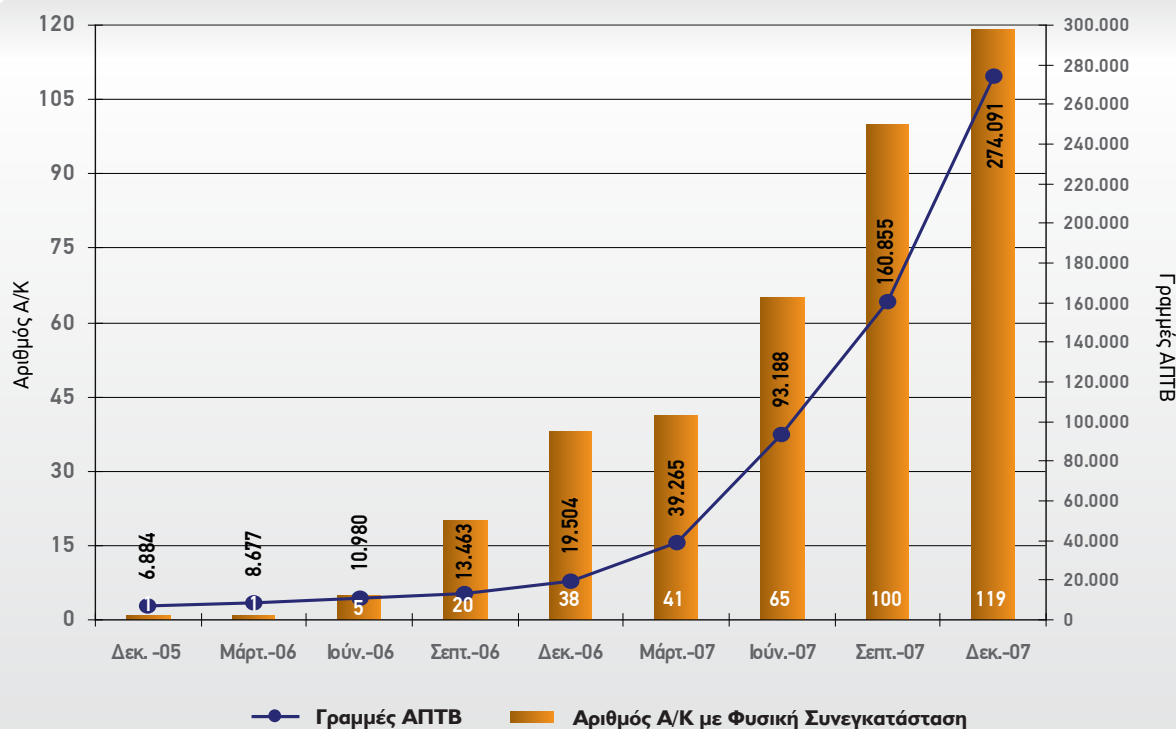
και τη δυνατότητα παροχής υπηρεσιών σε συνδρομητές αυτών των Α/Κ, χωρίς την παρέμβαση του ΟΤΕ. Τα Διαγράμματα 77 και 78 παρουσιάζουν την εξέλιξη του αριθμού των Α/Κ στα οποία παρέχεται Φυσική Συνεγκατάσταση σε συνδυασμό με τον αντίστοιχο αριθμό γραμμών ΑΠΤΒ, καθώς και το ποσοστό των συνδρομητών στους οποίους οι εναλλακτικοί πάροχοι απέκτησαν πρόσβαση.

Διάγραμμα 77
Εξέλιξη της Φυσικής Συνεγκατάστασης



Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)

Διάγραμμα 78
Σύνδεση ΑΠΤΒ - Φυσικής Συνεγκατάστασης



Πηγή: ΕΕΤΤ (βάσει στοιχείων των αδειοδοτημένων παρόχων)



02 Τομέας Ταχυδρομικών Υπηρεσιών



Η ΕΕΤΤ εκπονεί σε ετήσια βάση Μελέτη για να καταγράψει τις εξελίξεις στην αγορά και να εντοπίζει θέματα που απαιτούν την παρέμβασή της, ώστε να διασφαλίζει τη λειτουργία υγιούς ανταγωνισμού προς όφελος των καταναλωτών.

Αναφορικά με τη ζήτηση Ταχυδρομικών Υπηρεσιών, εξετάζονται θέματα όπως:

- Ο ρυθμός ανάπτυξης της εγχώριας αγοράς.
- Οι σημαντικότεροι πελάτες των επιχειρήσεων του τομέα.
- Οι παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση και το κόστος των υπηρεσιών Ταχυμεταφορών.

Ως προς την προσφορά, η έρευνα αποτυπώνει θέματα όπως:

- Ο αριθμός και το μέγεθος των επιχειρήσεων.
- Το είδος των προσφερομένων υπηρεσιών Ταχυμεταφορών.
- Το ύψος και η διάρθρωση της απασχόλησης.
- Ο ρυθμός ανάπτυξης στην αγορά σε επίπεδο υποδομών.

Επίσης, αποτυπώνεται το επίπεδο του ανταγωνισμού ανάμεσα στις επιχειρήσεις και εξετάζεται η επενδυτική δραστηριότητά τους στον τομέα Ταχυδρομικών Υπηρεσιών. Συγκεκριμένα καταγράφονται:

- Τα μερίδια αγοράς των μεγαλύτερων επιχειρήσεων.

- Η διαπραγματευτική δύναμη των πελατών και των προμηθευτών.
- Οι τρόποι ανάπτυξης και τα εμπόδια εισόδου νέων επιχειρήσεων στην αγορά.

Το 2006 ανταποκρίθηκε στην έρευνα ποσοστό 65% των ερωτηθέντων (195 επιχειρήσεις από 301). Το ανωτέρω ποσοστό αντιστοιχεί στο 97% της αγοράς Ταχυμεταφορών υπό όρους όγκου διακινούμενων αντικειμένων. Τα στοιχεία που παρουσιάζονται παρακάτω αφορούν στο σύνολο της αγοράς και προέκυψαν από την αναγωγή των αποτελεσμάτων της έρευνας στο 100% του μεγέθους της αγοράς.

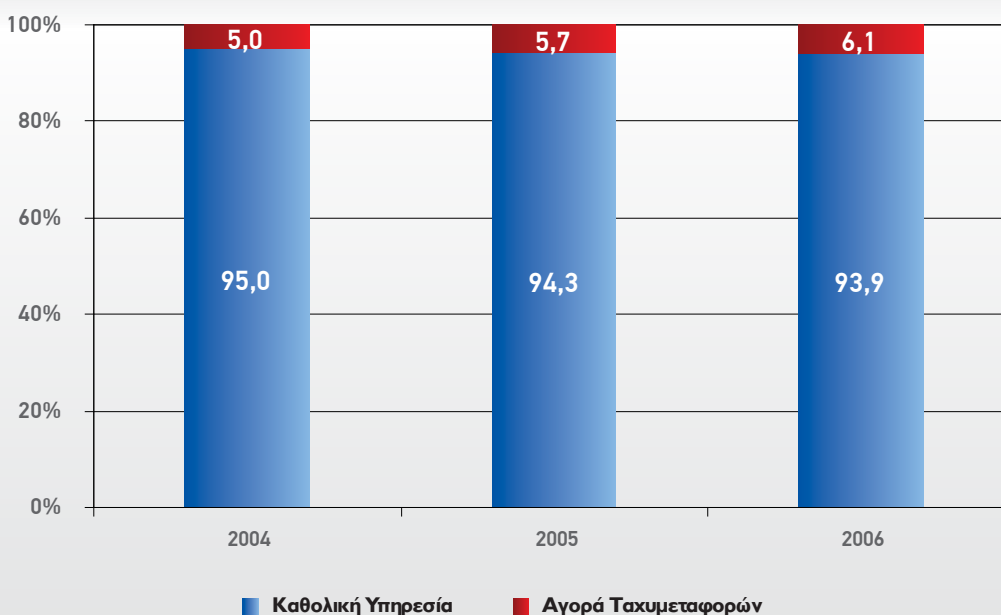
2.1. Η Ελληνική Ταχυδρομική Αγορά

Το 2006 ο ετήσιος κύκλος εργασιών των ταχυδρομικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα αντιστοιχούσε στο 0,27% του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος (ΑΕΠ). Οι Ταχυδρομικές Υπηρεσίες παρέχονται από:

- Το Φορέα Παροχής Καθολικής Υπηρεσίας (ΦΠΚΥ), που είναι τα Ελληνικά Ταχυδρομεία (ΕΛΤΑ).
- Ταχυδρομικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται είτε στην αγορά Ταχυμεταφορών, υπό καθεστώς Γενικής Άδειας, είτε στο απελευθερωμένο τμήμα της Καθολικής Υπηρεσίας (ΚΥ), υπό καθεστώς Ειδικής Άδειας.

Διάγραμμα 79

Ελληνική Ταχυδρομική Αγορά: Όγκοι Ταχυδρομικών Αντικειμένων (%), 2004 - 2006



Πηγή: ΕΕΤΤ

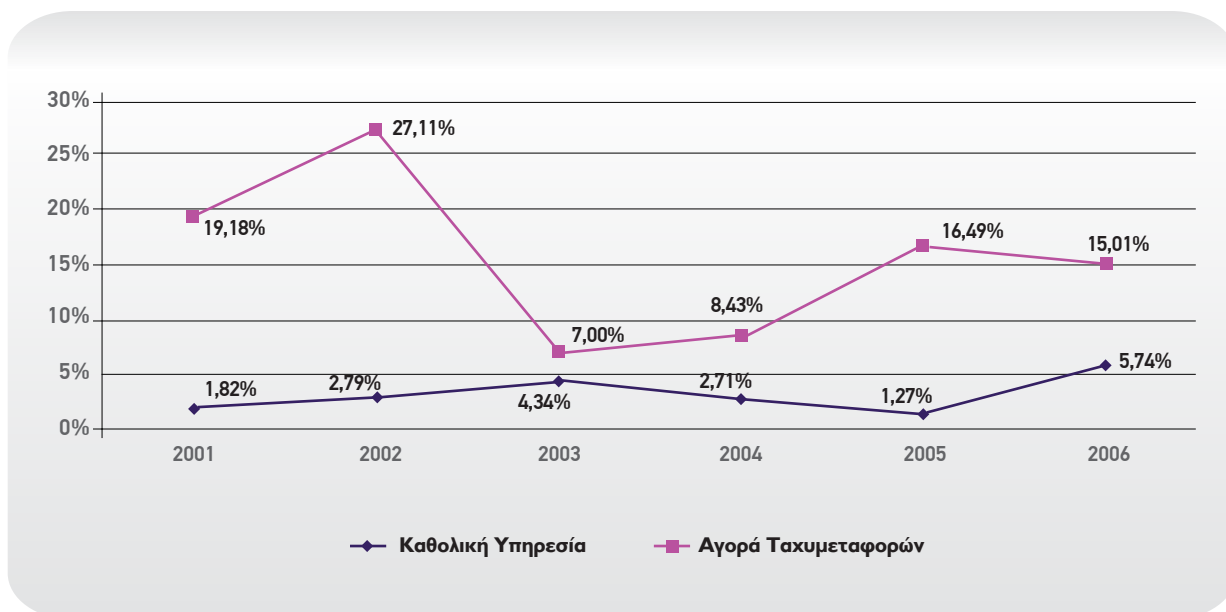
Το 2006 στην Ελληνική αγορά Ταχυδρομικών Υπηρεσιών διακινήθηκαν 732 εκ. αντικείμενα περίπου, εκ των οποίων το 93,9% αντιστοιχούσε στην αγορά της ΚΥ. Παρατηρείται σημαντική διαφοροποίηση στους ρυθμούς ανάπτυξης των δύο αγορών αναφορικά με τους όγκους των αντικειμένων που διακινούνται. Συγκεκριμένα, την περίοδο 2000 - 2006, ο μέσος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς Ταχυμεταφορών εκτιμάται ότι ανήλθε στο 15,5%, ενώ ο αντίστοιχος ρυθμός για την αγορά της ΚΥ κυμάνθηκε στο 3,1%. Άμεση συνέπεια της ανομοιόμορφης

ανάπτυξης των δύο αγορών, αποτελεί η σταδιακή μείωση του μεριδίου της αγοράς ΚΥ στον όγκο των διακινούμενων αντικειμένων (από 95% το 2004 σε 93,9% το 2006).

Οι ρυθμοί μεταβολής των δύο αγορών για το χρονικό διάστημα 2001 - 2006 απεικονίζονται στο Διάγραμμα 80. Παρατηρείται ότι η αγορά Ταχυμεταφορών συνεχίζει να αναπτύσσεται και δεν έχει φθάσει στα επίπεδα ωρίμανσης της αγοράς ΚΥ.

Διάγραμμα 80

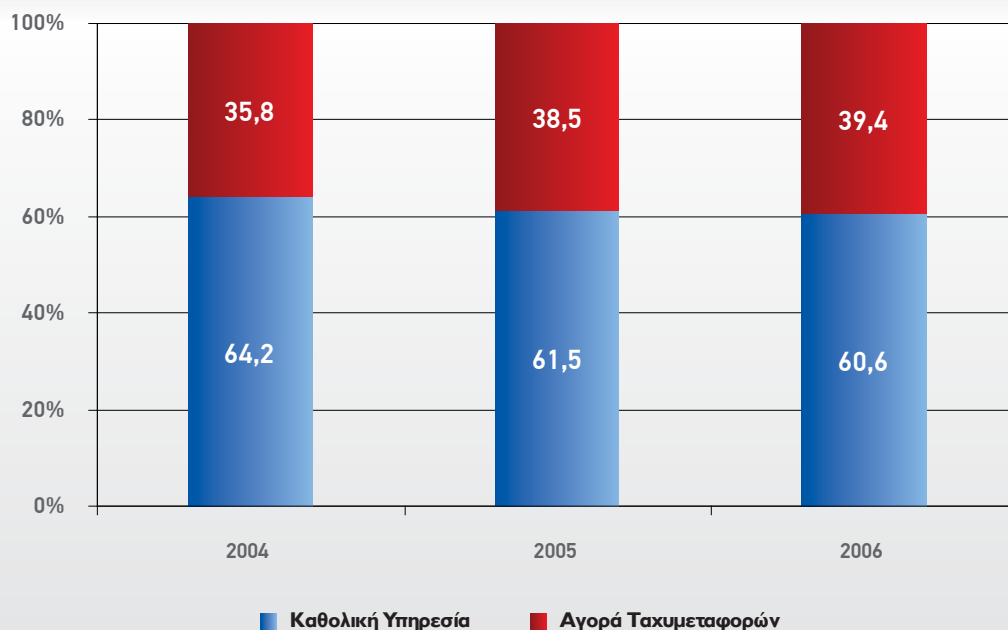
Ελληνική Ταχυδρομική Αγορά: Μεταβολή Όγκου Ταχυδρομικών Αντικειμένων (%), 2001 - 2006



Πηγή: ΕΕΤΤ

Διάγραμμα 81

Ελληνική Ταχυδρομική Αγορά: Έσοδα από Παροχή Υπηρεσιών (%), 2004 - 2006



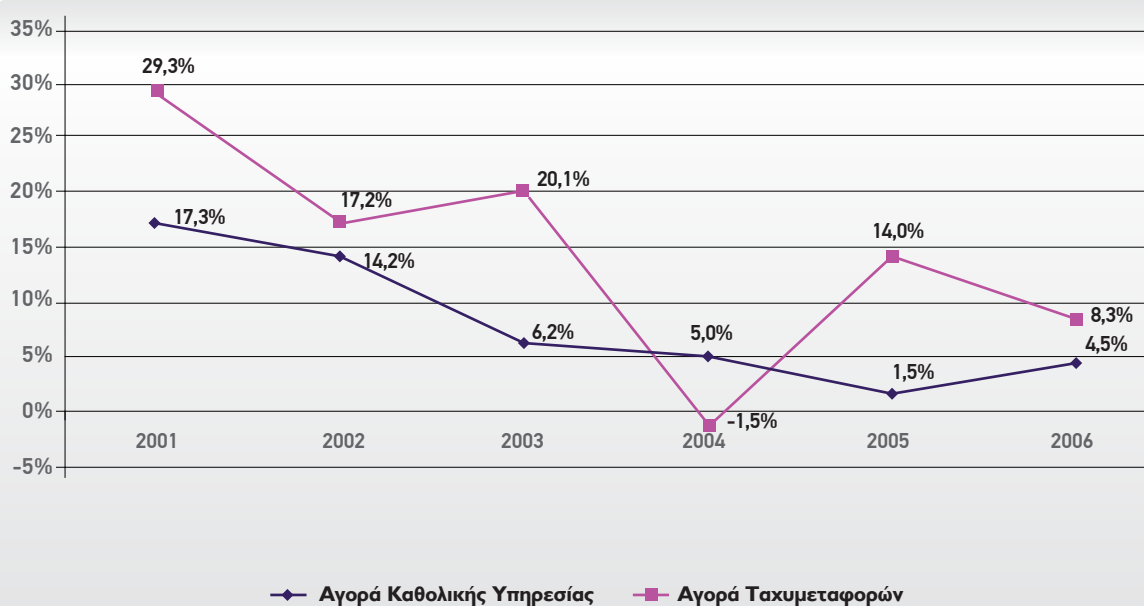
Πηγή: ΕΕΤΤ

Τα έσοδα από την παροχή Ταχυδρομικών Υπηρεσιών, ανήλθαν στα 669 εκ. ευρώ, εκ των οποίων το 60,6% αφορούσε έσοδα από την επίδοση αντικειμένων που διακινήθηκαν με ευθύνη του ΦΠΚΥ. Η τιμή κάθε υπηρε-

σίας αποτελεί σημαντικό παράγοντα που επηρεάζει την κατανομή των μεριδίων όγκου - εσόδων μεταξύ της ΚΥ και της αγοράς Ταχυμεταφορών.

Διάγραμμα 82

Ελληνική Ταχυδρομική Αγορά: Μεταβολή Εσόδων Ταχυδρομικών Υπηρεσιών (%), 2001 - 2006



Πηγή: ΕΕΤΤ

2.1.1. Στοιχεία της Αγοράς Ταχυμεταφορών

Το 2006 στην αγορά Ταχυμεταφορών διακινήθηκαν 45 εκ. περίπου ταχυδρομικά αντικείμενα, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 15,1% σε σχέση με το 2005. Τα έσοδα της αγοράς ανήλθαν σε 263 εκ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 8,6% περίπου σε σχέση με το προηγούμενο έτος. Επιση-

μαίνεται ότι παρά τη διαχρονική αύξηση των συνολικών εσόδων της συγκεκριμένης αγοράς, το μέσο έσοδο ανά ταχυδρομικό αντικείμενο παρουσίασε μείωση. Το γεγονός αυτό οφείλεται στο ότι η μέση ετήσια αύξηση του όγκου των διακινούμενων ταχυδρομικών αντικειμένων υπερέβη τη μέση ετήσια αύξηση των αντίστοιχων εσόδων (βλ. Πίνακα 6).

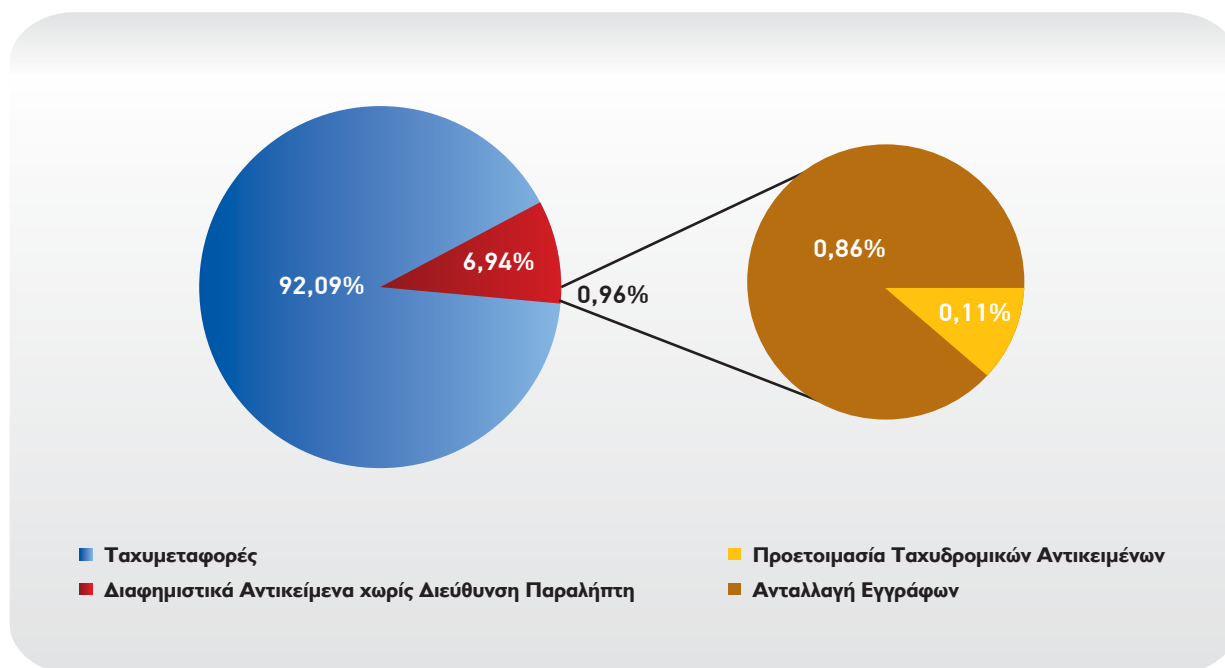
Πίνακας 6
Μέσο Έσοδο ανά Ταχυδρομικό Αντικείμενο Ταχυμεταφορών

Δραστηριότητα	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Μέσο έσοδο (σε ευρώ)	6,21	6,74	6,22	6,98	6,34	6,21	5,85
Μεταβολή (%)	-	8,53	-7,77	12,28	-9,16	-2,13	-5,80

Πηγή: ΕΕΤΤ

Ενδιαφέρον παρουσιάζει επίσης, η κατανομή του όγκου που διακινείται από τις επιχειρήσεις Ταχυμεταφορών ανά Ταχυδρομική Υπηρεσία. Οι υπηρεσίες Ταχυμεταφορών, όπως φαίνεται και στο Διάγραμμα 83, καταλαμβάνουν το 92% του συνολικού διακινούμενου όγκου και το 99% των συνολικών εσόδων. Ακολουθούν τα διαφημιστικά αντικείμενα χωρίς διεύθυνση παραλήπτη, με 6,9% και οι υπόλοιπες κατηγορίες (προετοιμασία ταχυδρομικών αντικειμένων και ανταλλαγή εγγράφων) με μικρότερα ποσοστά.

Διάγραμμα 83
Κατανομή Όγκου ανά Ταχυδρομική Υπηρεσία Ταχυμεταφορών

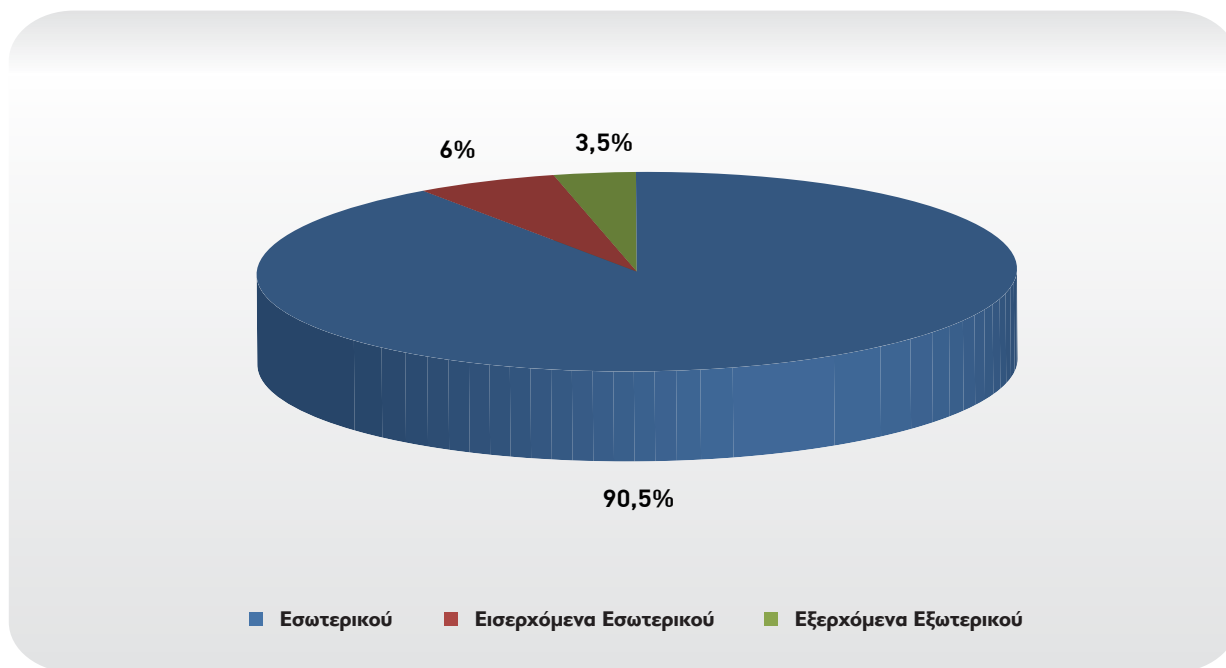


Πηγή: ΕΕΤΤ

Το 2006, τα ταχυδρομικά αντικείμενα που κατατέθηκαν και επιδόθηκαν στο εσωτερικό της χώρας, αποτελούσαν το μεγαλύτερο τμήμα (90% περίπου) του συνολικού όγκου της αλληλογραφίας, αλλά απέφεραν το 68% των συνολικών εσόδων. Αντίθετα, τα εισερχόμενα/ εξερχόμενα ταχυδρομικά αντικείμενα εξωτερικού απέφεραν το 1/3 περίπου των συνολικών εσόδων, αλλά αντιστοιχούσαν σε μικρό ποσοστό –μόλις στο 10%- του συνολικού όγκου.

Διάγραμμα 84

Κατανομή Όγκου Ταχυδρομικών Αντικειμένων Εσωτερικού/ Εξωτερικού



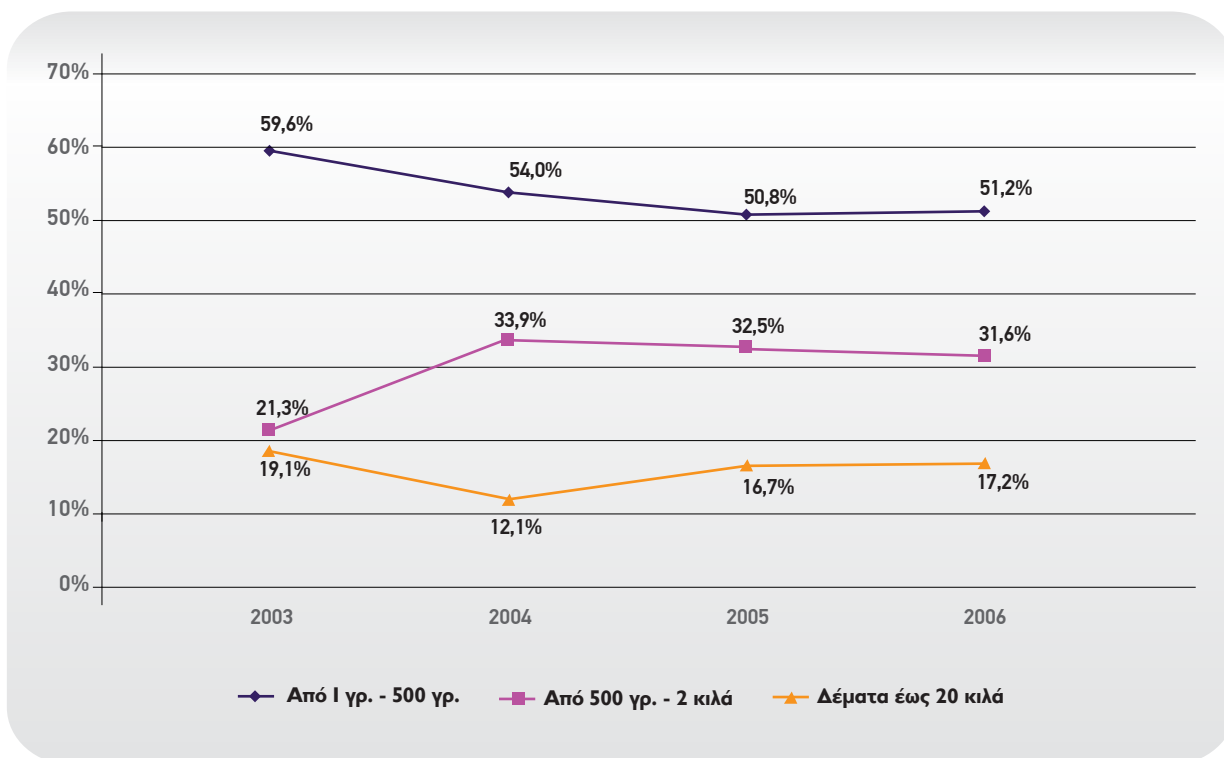
Πηγή: ΕΕΤΤ

Ο μεγαλύτερος όγκος των ταχυδρομικών αντικειμένων εσωτερικού διακινείται από επιχειρήσεις που έχουν αναπτύξει ισχυρά και μεγάλης εμβέλειας αυτόνομα δίκτυα, μέσω των οποίων έχουν τη δυνατότητα να διακινούν μεγάλους όγκους αντικειμένων. Αντίστοιχα και η πλειονότητα των ταχυδρομικών αντικειμένων εξωτερικού διακινείται μέσω πολυεθνικών εταιρειών με διεθνή δίκτυα. Ως εκ τούτου, η αυτόνομη διακίνηση αποτελεί τον κυριότερο τρόπο μεταφοράς των αντικειμένων.

Το 2006, η κατηγορία των δεμάτων βάρους έως 20 κιλά αντιστοιχούσε στο 17,2% των αντικειμένων Ταχυμεταφορών, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 0,5% σε σχέση με το 2005. Το βάρος της πλειονότητας των διακινούμενων αντικειμένων (51,2%), δεν ξεπέρασε τα 500 γρ., παραμένοντας ουσιαστικά στα ίδια επίπεδα με το 2005.

Διάγραμμα 85

Διαχρονική Εξέλιξη Διακίνησης Ταχυδρομικών Αντικειμένων ανά Κλιμάκιο Βάρους



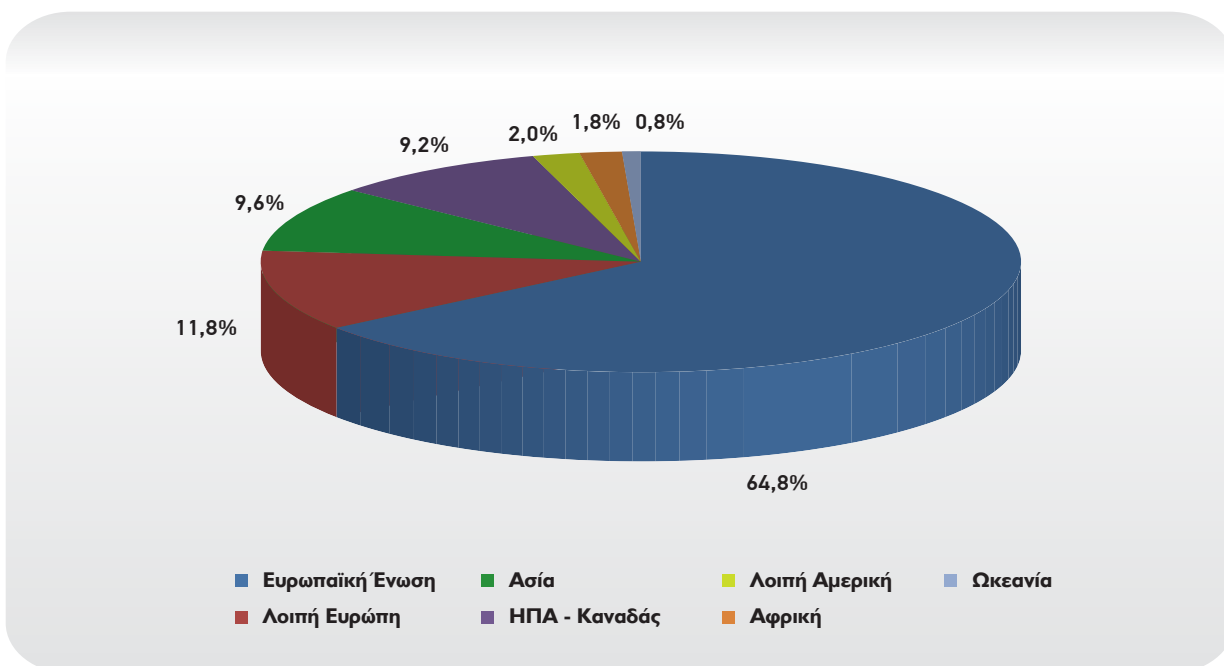
Πηγή: ΕΕΤΤ

Όσον αφορά στα εξερχόμενα εξωτερικού, οι χώρες της Ευρώπης (εντός και εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης-ΕΕ) αποτέλεσαν τον πιο δημοφιλή προορισμό, καταλαμβάνοντας το 76,6% του συνολικού όγκου των διακινούμε-

νων αντικειμένων αυτής της κατηγορίας, ενώ από 10% κατέλαβαν οι ΗΠΑ-Καναδάς και η Ασία (βλ. Διάγραμμα 86).

Διάγραμμα 86

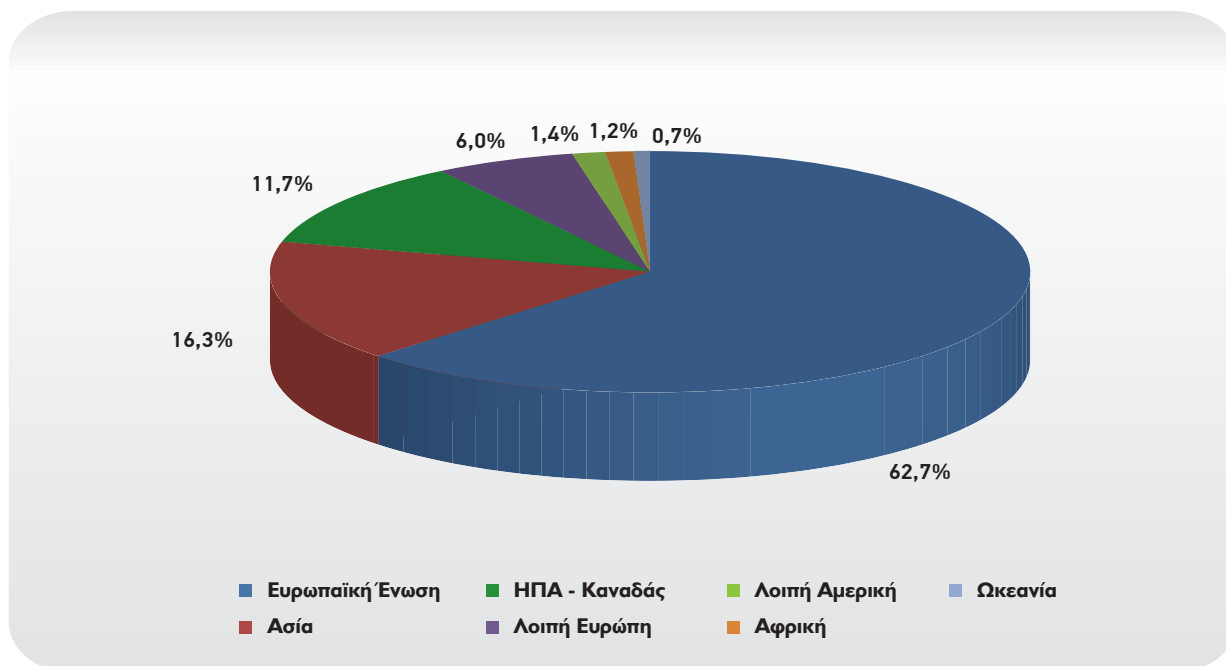
Κατανομή Όγκου Εξερχόμενων Ταχυδρομικών Αντικειμένων Εξωτερικού με βάση τον Προορισμό



Πηγή: ΕΕΤΤ

Ελαφρώς διαφοροποιημένη ήταν η εικόνα αναφορικά με τις χώρες προέλευσης των εισερχομένων εξωτερικού (βλ. Διάγραμμα 87). Περίπου το 68,7% των αντικειμένων προήλθε από χώρες της Ευρώπης (εντός και εκτός ΕΕ). Επίσης, σημαντικό ποσοστό αντικειμένων –της τάξης του 16,3%- εισήλθε από την Ασία, γεγονός που αναδεικνύει τους ισχυρούς εμπορικούς δεσμούς που έχουν αναπτυχθεί μεταξύ των χωρών της Ασιατικής Ηπείρου και της χώρας μας. Τέλος, ποσοστό 11,7% των εισερχομένων εξωτερικού προήλθε από τις ΗΠΑ και τον Καναδά.

Διάγραμμα 87
Κατανομή Όγκου Ταχυδρομικών Αντικειμένων Εσωτερικού/ Εξωτερικού



Πηγή: ΕΕΤΤ

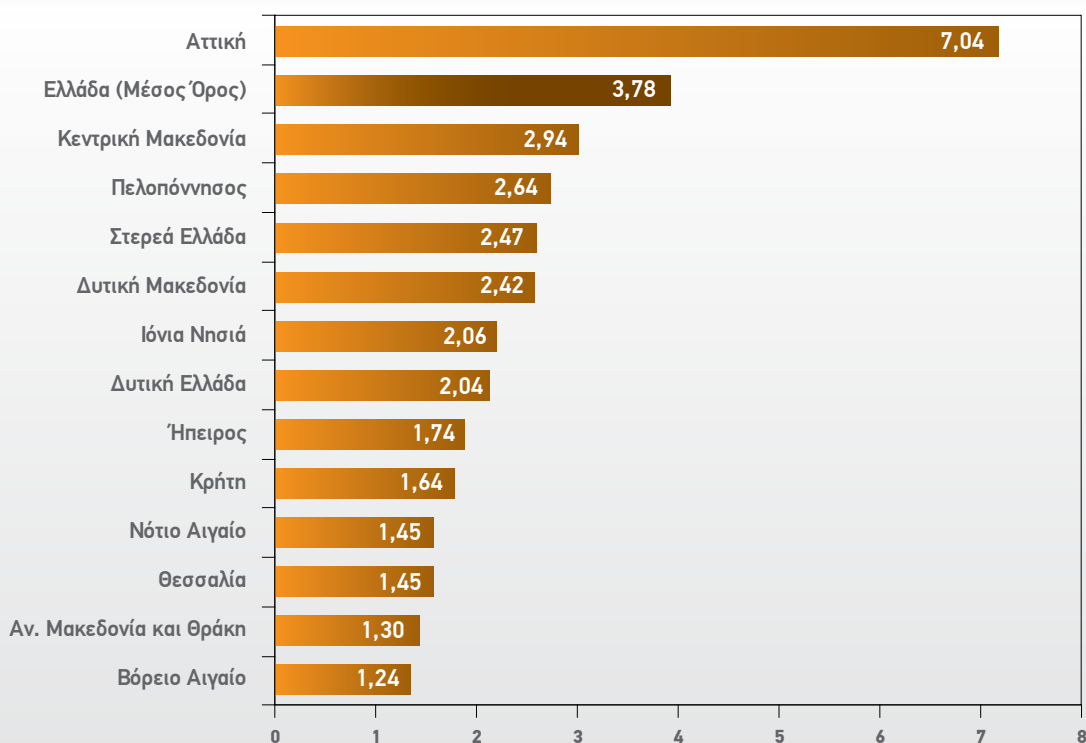
Η ζήτηση για υπηρεσίες Ταχυμεταφορών διαφοροποιείται σημαντικά ανάμεσα στις Περιφέρειες της χώρας, όπως φαίνεται και στο Διάγραμμα 88, στο οποίο απεικονίζεται ο αριθμός των ταχυδρομικών αντικειμένων ανά κάτοικο που αντιστοιχούσε το 2006 σε κάθε Περιφέρεια. Ο αριθμός αυτός υπολογίζεται βάσει του συνολικού όγκου των αντικειμένων που διακινήθηκαν σε κάθε Περιφέρεια και του πληθυσμού της, σύμφωνα με τα προσωρινά στοιχεία της απογραφής του 2001.

Συγκεκριμένα, η Αττική παρουσίασε τη μεγαλύτερη ζήτηση με 7,04 ταχυδρομικά αντικείμενα ανά κάτοικο.

Επίσης, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της Μελέτης της ΕΕΤΤ, οι επιχειρήσεις που εδρεύουν στη συγκεκριμένη Περιφέρεια διακίνησαν το 64% περίπου του συνολικού όγκου. Ακολουθούν η Κεντρική Μακεδονία και η Πελοπόννησος με 2,94 και 2,64 αντίστοιχα. Τη χαμηλότερη ζήτηση υπηρεσιών Ταχυμεταφορών εμφάνισαν το Β. Αιγαίο και η Θράκη (1,24 και 1,30 αντικείμενα ανά κάτοικο αντίστοιχα). Αξιοσημείωτο είναι ότι σε όλες τις Περιφέρειες της Ελληνικής Επικράτειας, εκτός της Αττικής, η ζήτηση διαμορφώθηκε σε μικρότερο επίπεδο από τον πανελλαδικό μέσο όρο (3,78 αντικείμενα ανά κάτοικο).

Διάγραμμα 88

Ταχυδρομικά Αντικείμενα ανά Κάτοικο στις Περιφέρειες, 2006



Πηγή: ΕΕΤΤ

Σύμφωνα με τη Μελέτη της ΕΕΤΤ, οι παράγοντες που το 2006 επηρέασαν τη ζήτηση Ταχυδρομικών Υπηρεσιών, με βάση τη σημαντικότητά τους, είναι οι ακόλουθοι:

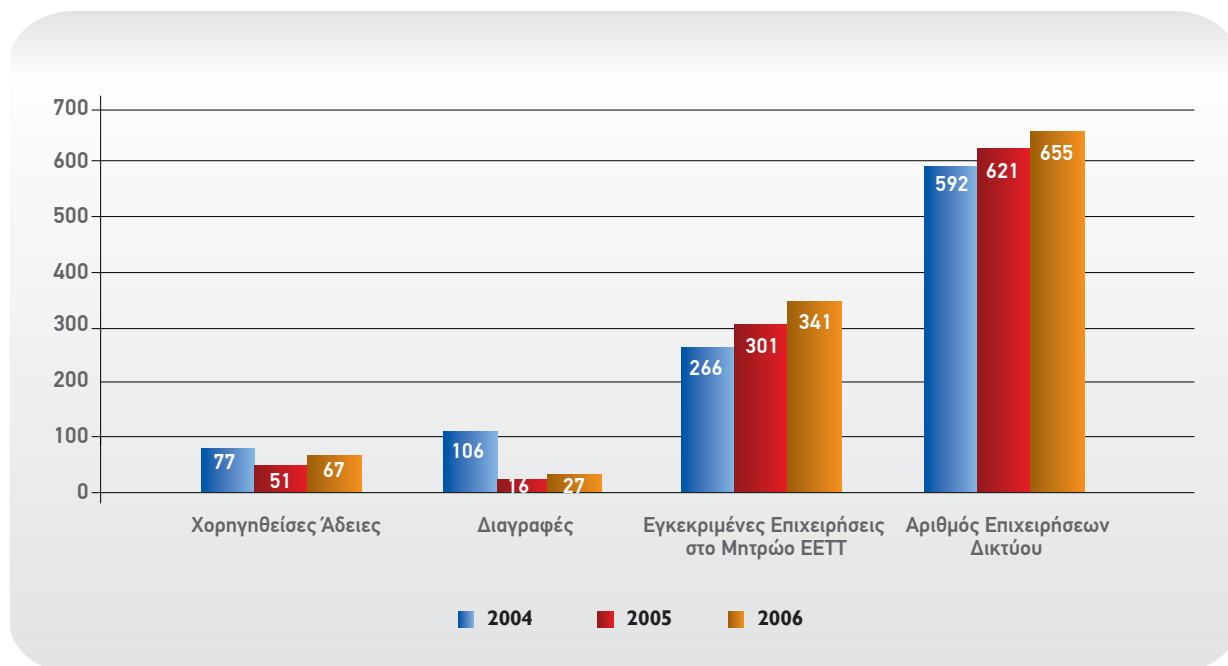
1. Ποιότητα εξυπηρέτησης πελατών.
2. Αξιοπιστία επιχείρησης στην αγορά.
3. Τιμή προσφερόμενων υπηρεσιών.
4. Εισοδηματικό επίπεδο πελατών.

Σημειώνεται ότι τα αποτελέσματα της Μελέτης αναφορικά με το ανωτέρω θέμα, δε διαφοροποιούνται σημαντικά από εκείνα της περιόδου 2004 - 2005.

Οι σημαντικότεροι πελάτες των επιχειρήσεων Ταχυμεταφορών προέρχονται από το χώρο του εμπορίου (39% των αντικειμένων) και τον τομέα των υπηρεσιών (31% των αντικειμένων). Ειδικότερα, οι διαφημιστικές και οι τουριστικές επιχειρήσεις αναδεικνύονται ως οι σημαντικότεροι εταιρικοί πελάτες από άποψη διακινούμενου όγκου ταχυδρομικών αντικειμένων. Ακολουθούν, με σχετικά μικρότερα μερίδια όγκου αλλά και εσόδων, οι εταιρείες πληροφορικής και οι τραπεζοασφαλιστικοί οργανισμοί, οι εκδοτικές εταιρείες και τέλος, οι πάροχοι Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών.

Το 2006, ο αριθμός των επιχειρήσεων που ήταν εγγεγραμμένες στο Μητρώο της ΕΕΤΤ, αυξήθηκε κατά 13% σε σχέση με το 2005, όπως φαίνεται στο Διάγραμμα 89.

Διάγραμμα 89
Αριθμός Αδειοδοτημένων Ταχυδρομικών Επιχειρήσεων, 2004 - 2006



Πηγή: ΕΕΤΤ

Στον Πίνακα 7 παρουσιάζεται η γεωγραφική κατανομή της έδρας των επιχειρήσεων της αγοράς. Επίσης, στο Διάγραμμα 90 απεικονίζεται η κατανομή των αδειοδοτημένων επιχειρήσεων στις Περιφέρειες της χώρας και ο μέσος αριθμός ταχυδρομικών αντικειμένων που αναλογούν σε κάθε επιχείρηση.

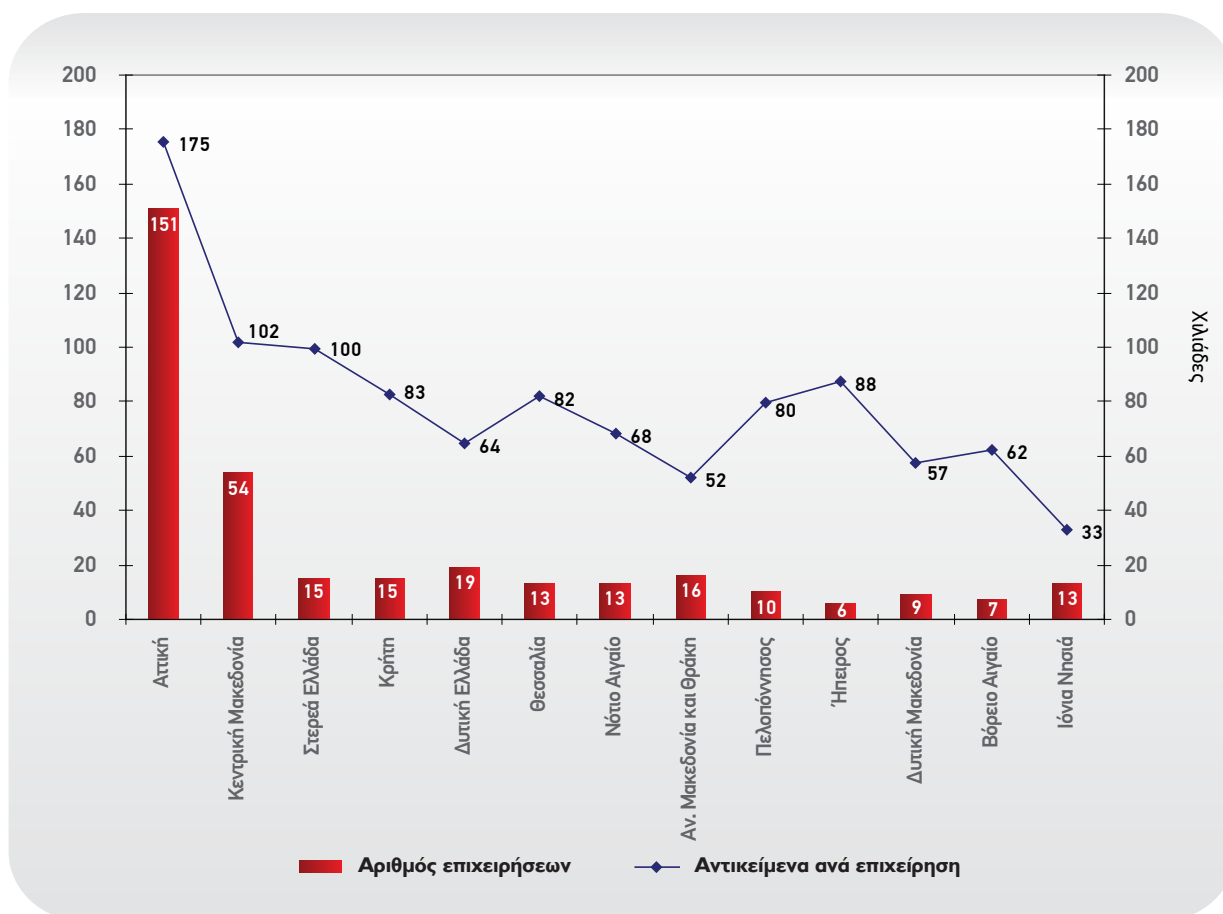
Πίνακας 7
Γεωγραφική Κατανομή Επιχειρήσεων Ταχυμεταφορών, 2005 - 2006

Γεωγραφική Περιοχή	2005	2006
Αττική	132 (44%)	151 (44%)
Κεντρική Μακεδονία	48 (16%)	54 (16%)
Υπόλοιπη Ελλάδα	121 (40%)	136 (40%)
Σύνολο	301 (100%)	341 (100%)

Πηγή: ΕΕΤΤ

Διάγραμμα 90

Γεωγραφική Κατανομή Αδειοδοτημένων Επιχειρήσεων Ταχυμεταφορών και Μέσος Αριθμός Αντικειμένων ανά Επιχείρηση, 2006



Πηγή: EETT

Το 2006, οι 9 μεγαλύτερες επιχειρήσεις του χώρου διακίνησαν το 85,5% περίπου του όγκου των αντικειμένων έναντι 87,3% το 2005. Επίσης, παρατηρήθηκε μείωση του μεριδίου αγοράς των 5 μεγαλύτερων επιχειρήσεων κατά 3,6% σε σύγκριση με το 2005. Επισημαίνεται ότι μία μόνο επιχείρηση συγκέντρωσε το 30% περίπου της αγοράς υπό όρους όγκου διακινούμενων αντικειμένων, ενώ το αντίστοιχο μερίδιο από πλευράς εσόδων διαμορφώθηκε σε 24% περίπου, παραμένοντας δηλαδή στα ίδια επίπεδα με το 2005.

Αναφορικά με τις τιμές των προσφερόμενων υπηρεσιών, που αποτελούν σημαντικό μοχλό ανάπτυξης, το 2006 οι τιμές στις Ταχυμεταφορές εγγράφων μειώθηκαν σημαντικά, αλλά αυξήθηκαν οι τιμές στις Ταχυμεταφορές δεμάτων. Παράλληλα, καμία σημαντική μεταβολή δεν πραγματοποιήθηκε στις τιμές για τα διαφημιστικά αντικείμενα χωρίς διεύθυνση παραλήπτη, στις υπηρεσίες προετοιμασίας αντικειμένων και ανταλλαγής εγγράφων.

Όσον αφορά στους παράγοντες που διαμόρφωσαν τις τιμές το 2006, με βάση τη σημασία τους, είναι οι ακόλουθοι:

1. Χρόνος διεκπεραίωσης της υπηρεσίας.
2. Βάρος του αντικειμένου.
3. Τόπος προορισμού του αντικειμένου.

Ο έλεγχος του κόστους παροχής υπηρεσιών αποτελεί πρώτιστο μέλημα των επιχειρήσεων Ταχυμεταφορών. Σημειώνεται ότι και το 2006 οι αμοιβές προσωπικού και οι λειτουργικές δαπάνες συνιστούσαν τις σημαντικότερες πηγές κόστους για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνταν στον χώρο.

Δεδομένου ότι η ζήτηση υπηρεσιών Ταχυμεταφορών παρουσίασε αυξητικές τάσεις και το 2006, δημιουργήθηκαν οι προϋποθέσεις πρόσληψης προσωπικού, προκειμένου να καλυφθούν οι αυξημένες ανάγκες. Εκτιμάται ότι το 2006 ο αριθμός των απασχολούμενων στην

αγορά ανήλθε σε 10.737 περίπου άτομα, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 1% σε σχέση με το 2005. Περίπου το 81% των εργαζομένων ήταν πλήρους απασχόλησης. Επιπλέον, η πλειονότητα των απασχολούμενων στην αγορά (91%) ήταν απόφοιτοι μέσης ή υποχρεωτικής εκπαίδευσης. Αξιοσημείωτο είναι ότι, το 2006, για πρώτη φορά, διαπιστώθηκε μεταβολή της αναλογίας μεταξύ των διανομένων και των λοιπών εργαζομένων. Ποσοστό 48% του ανθρώπινου δυναμικού των επιχειρήσεων και του Δικτύου τους αποτελείται από διανομείς ενώ το υπόλοιπο 52% αποτελείται από άλλες κατηγορίες προσωπικού.

Το 2006 για πρώτη φορά παρατηρήθηκε μείωση του αριθμού των μεταφορικών μέσων των επιχειρήσεων Ταχυμεταφορών κατά 11% περίπου, καθώς όλα τα προηγούμενα χρόνια υπήρχε συνεχής αύξηση. Το γεγονός αυτό οφείλεται ουσιαστικά σε σημαντική μείωση του αριθμού των μεταφορικών μέσων των επιχειρήσεων του δικτύου και όχι των ίδιων των αδειοδοτημένων ταχυμεταφορικών επιχειρήσεων.

Οι στρατηγικές που υιοθετούν οι επιχειρήσεις Ταχυμεταφορών προκειμένου να αναπτύξουν τη δραστηριότητά τους και να εδραιώσουν τη θέση τους στην αγορά είναι κυρίως δύο:

- Η στενή παρακολούθηση του ανταγωνισμού όσον αφορά στην τιμολόγηση των παρεχόμενων υπηρεσιών, προκειμένου να παρέχουν όσο το δυνατό χαμηλότερα τιμολόγια, με στόχο την προσέλκυση πελατών και τη μετακίνηση μεριδίου αγοράς από τις ανταγωνιστικές επιχειρήσεις.
- Η παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών στους καταναλωτές, με στόχο την πληρέστερη κάλυψη ενδεχόμενων ιδιαίτερων αναγκών, ώστε να καταστούν ελκυστικότεροι έναντι του ανταγωνισμού.

Προκειμένου να μπορέσουν να υλοποιήσουν τους ανωτέρω στόχους, προβαίνουν σε επενδύσεις για εκσυγχρονισμό της τεχνολογικής υποδομής τους και επιμόρφωση του ανθρώπινου δυναμικού τους.

Σε αυτό το πλαίσιο, οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν τεχνολογίες αιχμής για τη βελτίωση του επιπέδου εξυπηρέτησης των πελατών τους. Οι περισσότερες διαθέτουν πληροφοριακό σύστημα, εκτός του ΕΣΠΕΤΑ. Επίσης, ένα μικρό ποσοστό επιχειρήσεων διαθέτει σήμερα σαρωτές (scanners) που χρησιμοποιούν οι διανομείς, αυτοματοποιημένα συστήματα διαλογής, συστήματα ηλεκτρονικής αρχειοθέτησης και τιμολόγησης, καθώς και δυνατότητα εξυπηρέτησης πελατών μέσω Διαδικτύου. Τέλος, το 74% περίπου διαθέτει οργανωμένο τηλεφωνικό κέντρο.

Μία άλλη στρατηγική που υιοθετείται ευρέως από τις επι-

χειρήσεις της αγοράς για να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους, αποτελεί η αύξηση των σημείων εξυπηρέτησης των καταναλωτών, μέσω της σύναψης συμβάσεων/ συνεργασιών με άλλες επιχειρήσεις Ταχυμεταφορών. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις που δεν έχουν αναπτύξει αυτόνομο δίκτυο, συνήθως συνεργάζονται με άλλες (μεγάλου ή μικρού μεγέθους) επιχειρήσεις Ταχυμεταφορών που λειτουργούν σε εθνικό, περιφερειακό ή/ και τοπικό επίπεδο, προκειμένου να αποκτήσουν σημαία εξυπηρέτησης σε όλη τη χώρα και να επεκταθούν στην Ελληνική αγορά. Αντίστοιχα, οι επιχειρήσεις που δε διαθέτουν το απαραίτητο δίκτυο για τη διακίνηση ταχυδρομικών αντικειμένων στο εξωτερικό, συνάπτουν συνεργασίες με πολυεθνικές επιχειρήσεις Ταχυμεταφορών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, προκειμένου να παράσχουν σχετικές υπηρεσίες στους καταναλωτές. Όσον αφορά, τέλος, στις μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις, αυτές συνεργάζονται κυρίως με μικρού μεγέθους επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε τοπικό επίπεδο, προκειμένου να επεκτείνουν το δίκτυό τους και να πετύχουν οικονομίες κλίμακας. Με αυτό τον τρόπο, διασφαλίζουν την παρουσία τους στην αγορά Ταχυμεταφορών και επιτυγχάνουν την περαιτέρω οικονομική ανάπτυξή τους.

Σύμφωνα με τη Μελέτη, τα σημαντικότερα προβλήματα που συνέχισε να αντιμετωπίζει η αγορά και το 2006, συνοψίζονται στα ακόλουθα:

- Συνεχής συμπίεση τιμών των παρεχόμενων υπηρεσιών.
- Αυξανόμενα κόστη λειτουργίας.
- Ύπαρξη πολλών μικρών επιχειρήσεων, οικογενειακού χαρακτήρα, που δε διαθέτουν άδεια λειτουργίας ή/ και τις κατάλληλες υποδομές για παροχή ποιοτικών υπηρεσιών.
- Δυσκολία εύρεσης προσωπικού.

Ωστόσο, οι προοπτικές ανάπτυξης της αγοράς είναι ιδιαίτερα θετικές και προβλέπεται αύξηση της ζήτησης σε όλες τις κατηγορίες υπηρεσιών Ταχυμεταφορών. Συγκεκριμένα, αναμένεται μέση αύξηση του όγκου της τάξης του 7% στις ταχυμεταφορές δεμάτων, 4% στα διαφημιστικά χωρίς διεύθυνση παραλήπτη, 3% στις ταχυμεταφορές εγγράφων και από 1% στις υπηρεσίες προετοιμασίας ταχυδρομικών αντικειμένων και ανταλλαγής εγγράφων.

Η μεγαλύτερη αύξηση της ζήτησης αναμένεται να σημειωθεί στην περίπτωση των εισερχομένων/ εξερχομένων εξωτερικού, στην ΕΕ και σε εκείνη των αντικειμένων εσωτερικού στην Αττική. Θετικό παράγοντα στην περαιτέρω ανάπτυξη της εγχώριας αγοράς αναμένεται να αποτελέσει η δραστηριοποίηση των Ελληνικών επιχειρήσεων

στις γειτονικές χώρες, καθώς επίσης, η αύξηση των επενδύσεων στην Ελληνική Περιφέρεια. Η ανάπτυξη των εμπορικών συναλλαγών στην περιοχή των Βαλκανίων, εκτιμάται ότι θα δώσει ώθηση τόσο στις διεθνείς όσο και στις εγχώριες επιχειρήσεις Ταχυμεταφορών.

Οι θετικές προοπτικές εξέλιξης της αγοράς Ταχυμεταφορών επιβεβαιώνονται από την αυξητική πορεία που διαγράφει ο δείκτης αντικειμένων Ταχυμεταφορών ανά κάτοικο. Συγκεκριμένα, το 2006, σε κάθε κάτοικο της Ελλάδας αναλογούσαν 4,11 περίπου αντικείμενα Ταχυμεταφορών, ενώ το 2005 ο αντίστοιχος δείκτης ήταν 3,57 αντικείμενα ανά κάτοικο.

2.1.2. Στοιχεία της Αγοράς Υπηρεσιών στο Απελευθερωμένο Τμήμα της Καθολικής Υπηρεσίας

Ο ΦΠΚΥ από Ι-Ι-2006 έχει το μονοπώλιο στην παροχή ΚΥ στα αντικείμενα βάρους έως 50 γρ. Το όριο βάρους

δεν ισχύει εάν η προσφερόμενη τιμή είναι ίση ή μεγαλύτερη κατά 2,5 φορές από το βασικό τέλος επιστολής Α΄ Προτεραιότητας 20 γρ.

Αναφορικά με το απελευθερωμένο τμήμα της αγοράς ΚΥ, 5 επιχειρήσεις έχουν αποκτήσει Ειδική Άδεια από την ΕΕΤΤ και έχουν εγγραφεί στο Μητρώο Ταχυδρομικών Επιχειρήσεων. Από αυτές, οι 4 παρέχουν Ταχυδρομικές Υπηρεσίες, σε συστηματική βάση και υπό καθεστώς Ειδικής Άδειας. Οι εν λόγω επιχειρήσεις διακινούν μόλις το 1,18% των ταχυδρομικών αντικειμένων της ΚΥ και κατέχουν μερίδιο 0,84% επί των συνολικών εσόδων.

Στον Πίνακα 8 παρουσιάζονται ο όγκος και τα έσοδα από την παροχή Ταχυδρομικών Υπηρεσιών των ανωτέρω επιχειρήσεων. Σημειώνεται ότι οι υπό εξέταση επιχειρήσεις δεν παρέχουν υπηρεσίες διακίνησης αντικειμένων αλληλογραφίας έως 2 κιλά και δεμάτων έως 20 κιλά.

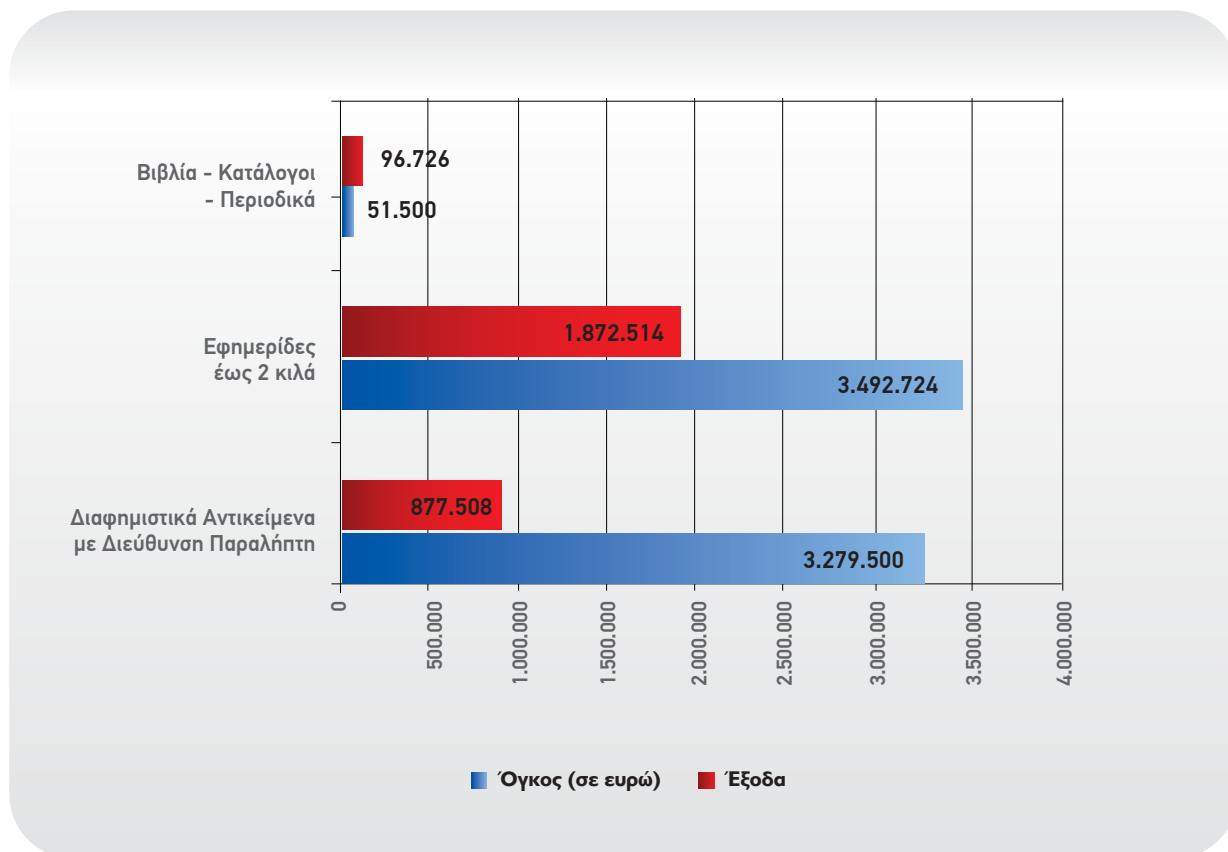
Πίνακας 8
Διακίνηση Ταχυδρομικών Αντικειμένων ανά Παρεχόμενη Υπηρεσία υπό Καθεστώς Ειδικής Άδειας

Ταχυδρομική Υπηρεσία	Όγκος	Έσοδα (ευρώ)	Μέσο Έσοδο ανά Ταχυδρομικό Αντικείμενο (ευρώ)
Διαφημιστικά Αντικείμενα με Διεύθυνση Παραλήπτη	3.279.500	877.508	0,268
Εφημερίδες έως 2 κιλά	3.492.724	1.872.514	0,536
Βιβλία - Κατάλογοι - Περιοδικά	51.500	96.726	1,878
Σύνολο	6.823.724	2.846.748	0,400

Πηγή: ΕΕΤΤ

Διάγραμμα 9I

Όγκος και Έσοδα Επιχειρήσεων υπό Καθεστώς Ειδικής Άδειας, 2006



Πηγή: ΕΕΤΤ

Στους Πίνακες 9 – II παρατίθενται στοιχεία σχετικά με το ανθρώπινο δυναμικό, την κτιριακή υποδομή και τα μεταφορικά μέσα των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στον τομέα Ταχυδρομικών Υπηρεσιών υπό καθεστώς Ειδικής Άδειας.

Πίνακας 9

Ανθρώπινο Δυναμικό Επιχειρήσεων με Ειδική Άδεια, 2006

Είδος Απασχόλησης		Κατανομή Στελεχιακού Δυναμικού	
Πλήρης Απασχόληση	68 (32,5%)	Διανομείς	184 (88,0%)
Μερική Απασχόληση	141 (67,5%)	Λοιπό Προσωπικό	25 (12,0%)
Σύνολο	209	Σύνολο	209

Πηγή: ΕΕΤΤ

Σημειώνεται ότι σύμφωνα με τα στοιχεία που παρασχέθηκαν από τις συγκεκριμένες επιχειρήσεις, το 2006 το μέσο έσοδο ανά εργαζόμενο διαμορφώθηκε στα 19.000 ευρώ περίπου, ενώ τα αντίστοιχα έσοδα για τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται υπό καθεστώς Γενικών Αδειών ανήλθε σε 24.500 ευρώ. Το γεγονός αυτό οφείλεται στη διαφορετική φύση των υπηρεσιών που παρέχονται υπό καθεστώς Ειδικής Άδειας.

Για την εξυπηρέτηση των αναγκών τους και την αποτελεσματική εξυπηρέτηση των καταναλωτών, οι επιχειρήσεις που παρέχουν Ταχυδρομικές Υπηρεσίες υπό καθεστώς Ειδικής Άδειας διαθέτουν οργανωμένα δίκτυα. Όπως φαίνεται στους Πίνακες Ι0 και ΙΙ, το μεγαλύτερο μέρος της κτιριακής υποδομής και των μεταφορικών μέσων που χρησιμοποιούν ανήκει στο δίκτυο των επιχειρήσεων που κατέχουν Ειδική Άδεια.

Πίνακας Ι0
Υποδομή Ταχυδρομικής Επιχείρησης και Δικτύου, 2006

	Πλήθος	Έκταση (τ.μ.)	Μέση Επιφάνεια (τ.μ.)
Ταχυδρομική Επιχείρηση	15	3.601	240,07
Δίκτυο	67	5.605	83,66
Σύνολο	82	9.206	112,27

Πηγή: ΕΕΤΤ

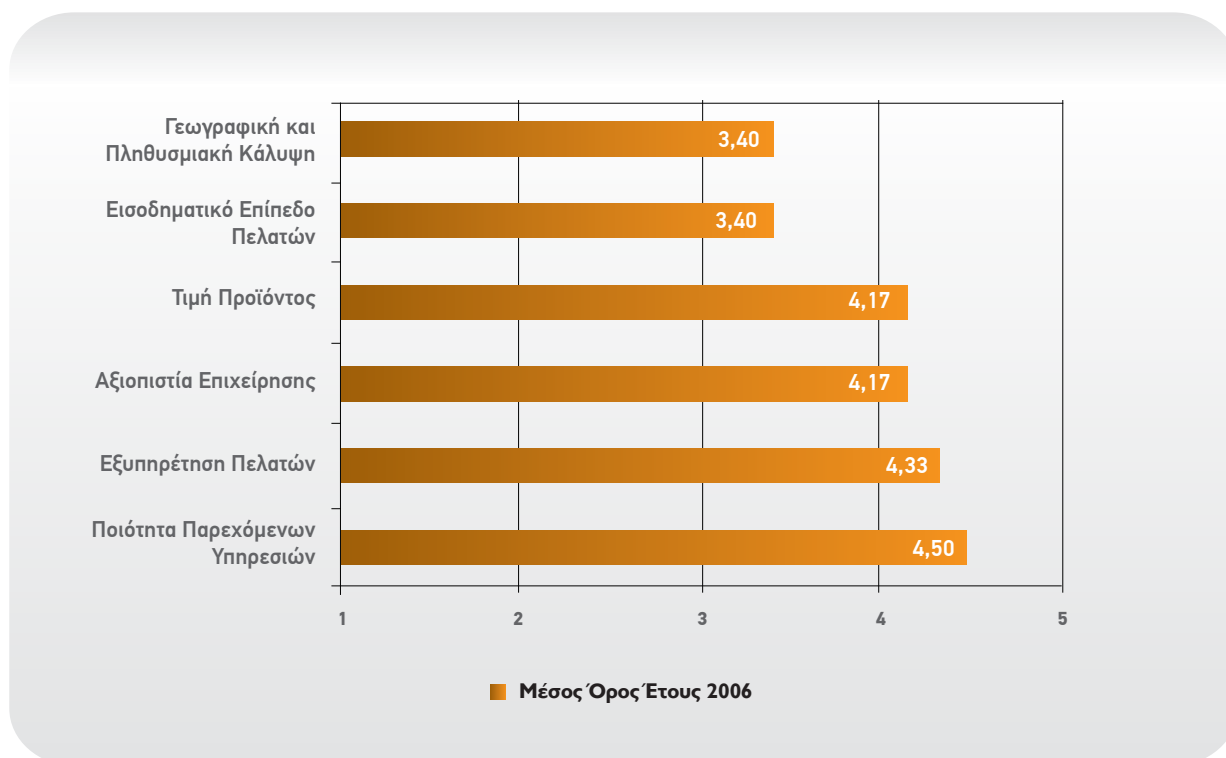
Πίνακας ΙΙ
Μεταφορικά Μέσα Ταχυδρομικών Επιχειρήσεων και Δικτύου, 2006

Αυτοκίνητα Παραγωγής	85 (51,5%)	Ταχυδρομική Επιχείρηση	44 (26,7%)
Δίκυκλα	70 (42,4%)	Δίκτυο	121 (73,3%)
Λοιπά Οχήματα	10 (6,1%)	Σύνολο	165
Σύνολο	165		

Πηγή: ΕΕΤΤ

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι απαντήσεις που δόθηκαν από τις επιχειρήσεις της αγοράς, σχετικά με τους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης των υπηρεσιών τους. Οι απαντήσεις τους αποτυπώθηκαν σε μία κλίμακα από το 1 έως το 5 (όπου 1 καθόλου σημαντικό και 5 εξαιρετικά σημαντικό) και χρησιμοποιήθηκαν οι μέσοι όροι των απαντήσεων που δόθηκαν για την απεικόνιση των αντίστοιχων μεγεθών.

Διάγραμμα 92
Προσδιοριστικοί Παράγοντες Ζήτησης Ταχυδρομικών Υπηρεσιών
υπό Καθεστώς Ειδικής Άδειας



Πηγή: ΕΕΤΤ

2.2. Η Ευρωπαϊκή Ταχυδρομική Αγορά

Ο τομέας Ταχυδρομικών Υπηρεσιών εκτιμάται ότι διακινεί 135 δις αντικείμενα ετησίως, με έσοδα 88 δις ευρώ περίπου, ποσό που αντιστοιχεί στο 1% περίπου του ΑΕΠ της ΕΕ¹¹. Το 2005 το 0,6% περίπου του συνόλου των εργαζομένων στην ΕΕ απασχολούνταν στο συγκεκριμένο τομέα¹² (δεν περιλαμβάνονται στοιχεία από την Ιταλία και τη Βουλγαρία). Εκτός από τους άμεσα απασχολούμενους, εκτιμάται ότι άλλες 4 εκ. θέσεις εργασίας εξαρτώνται από την ανάπτυξη του τομέα, λόγω των επενδύσεων σε τεχνολογία, εξοπλισμό και υποδομές καθώς και την ανάθεση έργων σε τρίτους. Συνεπώς, ο τομέας εκτιμάται ότι συνεισφέρει συνολικά 203 δις ευρώ στο ΑΕΠ της ΕΕ (2,3%).

Ο επιχειρηματικός τομέας αποτελεί το μεγαλύτερο χρήστη Ταχυδρομικών Υπηρεσιών στην Ευρώπη. Το 2006 απέστειλε το 88% και έλαβε το 30% των ταχυδρομικών αντικειμένων που διακινήθηκαν¹³.

Η ένταση του ανταγωνισμού διαφέρει στα διάφορα τμήματα της ταχυδρομικής αγοράς. Οι ΦΠΚΥ είναι κυρίαρχοι στην αγορά υπηρεσιών αλληλογραφίας, αποσπώντας το 75% των συνολικών εσόδων, όμως ο ανταγωνισμός εντείνεται τα τελευταία χρόνια. Στη Γερμανία για παράδειγμα, οι διακινούμενοι όγκοι αυξήθηκαν από 16,6 δις αντικείμενα το 2003 σε 17,4 δις το 2006, με τους ανταγωνιστές του ΦΠΚΥ –ο οποίος είναι η DEUTSCHE POST- να αυξάνουν το μερίδιό τους από 0,5 δις σε 1,6 δις αντικείμενα στο ίδιο διάστημα¹⁴. Η αγορά δεμάτων και υπηρεσιών επείγουσας διαβίβασης (Ταχυμεταφορών) χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό. Στην εν λόγω αγορά ως κυρίαρχες παρουσιάζονται 6 επιχειρήσεις (DHL, DPD, FEDEX, GLS, TNT, UPS), οι οποίες ελέγχουν περίπου το 61% της αγοράς. Σε 4 από αυτές κατέχουν ένα ποσοστό ΦΠΚΥ.

11. Πηγή: Ευρωπαϊκή Επιτροπή, Εσωτερική Αγορά, Ταχυδρομικές Υπηρεσίες (http://ec.europa.eu/internal_market/post/index_en.htm).

12. Πηγή: Eurostat, Data In Focus: Postal Services in Europe (2004 - 2005), Eurostat – Ιούλιος 2007.

13. Πηγή: WIK Consult, Main Developments in the Postal Sector (2004 - 2006), WIK Consult GmbH – Μάιος 2006.

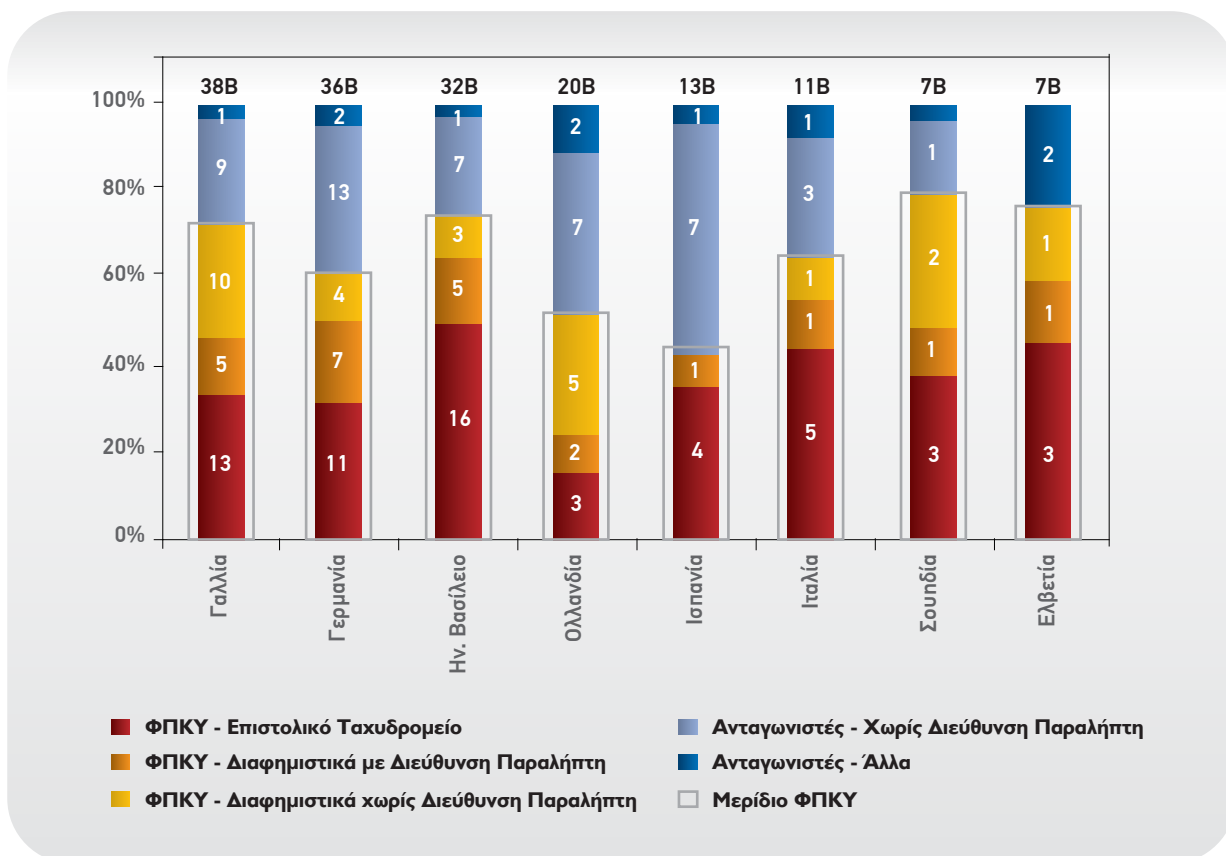
14. Πηγή: Adrenale Corporation, Mail Trends Update – Fouad H. Nader.

Το 2006, ο συνολικός αριθμός των απασχολούμενων στον τομέα Ταχυδρομικών Υπηρεσιών στα 27 κράτη μέλη της ΕΕ ήταν 1,7 εκ.¹⁵, εκ των οποίων περίπου 250.000 εργάζονταν στις ταχυδρομικές επιχειρήσεις¹⁶.

2.2.1. Η Αγορά Αντικειμένων Αλληλογραφίας

Η εγχώρια αγορά αντικειμένων αλληλογραφίας της ΕΕ (των 27), το 2006 ανήλθε σε 58 δις ευρώ. Υπολογίζεται ότι διακινήθηκαν 93 δις αντικείμενα επιστολικού ταχυδρομείου. Οι 3 μεγαλύτεροι ΦΠΚΥ εξακολούθησαν να καταλαμβάνουν μερίδιο μεγαλύτερο του 60% της Ευρωπαϊκής ταχυδρομικής αγοράς.

Διάγραμμα 93
Έσοδα ανά Υπηρεσία στις Μεγάλες Ευρωπαϊκές Αγορές



Πηγή: Adrenale Corporation, Mail Trends Update – Fouad H. Nader

Η αγορά επιστολικού ταχυδρομείου, παρόλο που το διάστημα 1995 - 2000 είχε εμφανίσει ικανοποιητικούς ρυθμούς ανάπτυξης, της τάξης του 2,7%, το διάστημα 2001 - 2003 παρέμεινε σταθερή, με μόλις 0,3% ετήσια αύξηση κατά μέσο όρο. Από το 2004 και μετά, παρατηρείται ελαφρά πτώση με ρυθμό 0,7% ετησίως. Η πτώση αυτή αντισταθμίζεται, μερικώς, από τη σημαντική αύξηση του όγκου των υπηρεσιών direct mail (με συνολική δαπάνη 40 δις ευρώ το χρόνο –η διαφήμιση μέσω ταχυδρομείου αντιστοιχεί πλέον, σε 32% περίπου του ποσού που δαπανάται για διαφήμιση σε «παραδοσιακά»

μέσα)¹⁷ και από το γεγονός ότι η ηλεκτρονική υποκατάσταση της συναλλακτικής αλληλογραφίας (π.χ. λογαριασμοί) δεν υλοποιήθηκε στην έκταση που προβλεπόταν πριν από το έτος 2000. Οι ομαδικές αποστολές αποτελούν τη βασικότερη κατηγορία ταχυδρομικού προϊόντος στις μεγαλύτερες αγορές της ΕΕ. Στο Ηνωμένο Βασίλειο, το 53% του συνολικού όγκου αφορά σε ομαδικές αποστολές, ποσοστό που στη Γαλλία είναι 48% και αποτελεί κυρίως διαφημιστικό ταχυδρομείο. Στην Ολλανδία το αντίστοιχο ποσοστό είναι 41%¹⁸.

15. Πηγή: WIK Consult (2004) "Main Developments in the European Postal Sector" EC – DG Internal Market.

16. Πηγή: European Express Association (<http://www.euroexpress.org>).

17. Πηγή: UPU, The Evolution of the Postal Sector – Implications for Stakeholders (2006 – 2012).

18. Πηγή: ΕΕΤΤ, Μελέτη και Έρευνα της Ελληνικής Ταχυδρομικής Αγοράς – Στοιχεία της Ευρωπαϊκής Ταχυδρομικής Αγοράς (2007).

Τα συνολικά έσοδα των ΦΠΚΥ (ΕΕ των 25) ανήλθαν σε 106 δις ευρώ το 2006¹⁹, εκ των οποίων ποσοστό 55% περίπου προήλθε από Ταχυδρομικές Υπηρεσίες, ενώ το 66% αυτών προήλθε από τη διακίνηση επιστολικού ταχυδρομείου.

Όσον αφορά στην πορεία των αγορών, στα ανεπτυγμένα τουλάχιστον κράτη μέλη, τα στοιχεία δείχνουν ότι οι υπηρεσίες ταχυδρομείου Α΄ Προτεραιότητας αντικαθίστανται από άλλες υπηρεσίες μειωμένης τιμής, καθώς οι χρήστες δίνουν ολοένα και μεγαλύτερη έμφαση στο κόστος. Η συγκεκριμένη εξέλιξη αναμένεται να επηρεάσει μακροπρόθεσμα το περιθώριο κέρδους, τα κοστολογικά μοντέλα και τον τρόπο χρηματοδότησης της ΚΥ. Το διαφημιστικό ταχυδρομείο αναμένεται να σημειώσει περαιτέρω άνοδο, καθώς η χρήση του εξαπλώνεται σε περισσότερους τομείς της οικονομίας, υπό την προϋπόθεση, βέβαια, ότι το κόστος προσέγγισης πελατών μέσω του ταχυδρομείου θα εξακολουθήσει να είναι ανταγωνιστικό έναντι άλλων τρόπων και μέσων διαφήμισης. Το νέο τοπίο που θα διαμορφωθεί εκτιμάται ότι θα χαρακτηρίζεται από στασιμότητα στους διακινούμενους όγκους, σημαντική συμπίεση των εσόδων και ανάπτυξη του ανταγωνισμού. Το γεγονός αυτό θα αναγκάσει τους περισσότερους ΦΠΚΥ να επικεντρωθούν στη μείωση του κόστους και στην αύξηση της παραγωγικότητας στις βασικές υπηρεσίες τους, ενώ είναι πιθανή η δραστηριοποίησή τους με νέες υπηρεσίες στον απελευθερωμένο τομέα.

2.2.2. Η Αγορά Δεμάτων και Ταχυμεταφορών

Η αγορά δεμάτων και Ταχυμεταφορών λειτουργεί σε απελευθερωμένο, ανταγωνιστικό περιβάλλον. Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία, ο συνολικός κύκλος εργασιών ανήλθε σε 35 δις ευρώ περίπου και αναμένεται να παρουσιάσει ετήσια αύξηση της τάξης του 4,1% μέχρι το 2010.

Σε Ευρωπαϊκό επίπεδο, οι 5 μεγαλύτερες επιχειρήσεις της συγκεκριμένης αγοράς είναι οι ακόλουθες:

- DHL (100% ανήκει στην DEUTSCHE POST).
- DPD (LA POSTE).
- GLS (ROYAL MAIL).

- TNT (μέλος του Ολλανδικού Ομίλου TNT NV).
- UPS.

Το μερίδιο που κατέχουν οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις στην Ευρωπαϊκή αγορά, σύμφωνα με εκτιμήσεις της DEUTSCHE POST, ανέρχεται σε 59% περίπου.

Η συγκεκριμένη αγορά ήταν ιδιαίτερα ελκυστική την τελευταία δεκαετία για τους ακόλουθους λόγους:

- Αναπτύχθηκαν σημαντικά οι ηλεκτρονικές αγορές και οι τηλε-αγορές γενικότερα.
- Οι επιχειρήσεις-χρήστες εστίασαν στη μείωση των αποθεμάτων.
- Αξιοποιήθηκαν και χρησιμοποιήθηκαν ευρέως συστήματα «just-in-time», που βασίζονται σε συχνές παραδόσεις μικρών ποσοτήτων.
- Τα συστήματα εφοδιαστικών αλυσίδων παγκοσμιοποιήθηκαν.

Επίσης, καθοριστικό ρόλο αποτελεί πλέον η αξιοποίηση των ευκαιριών για την ανάπτυξη υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας, ως απαραίτητο βήμα για την παροχή ενοποιημένων υπηρεσιών.

Οι ανωτέρω λόγοι οδήγησαν την πλειονότητα των ΦΠΚΥ να επενδύσουν σημαντικά ποσά στη συγκεκριμένη αγορά, παρά τα σχετικά χαμηλά περιθώρια κέρδους, το υψηλό αρχικό ποσό επένδυσης και τον έντονο ανταγωνισμό.

Στο μέλλον οι επιχειρήσεις της αγοράς αναμένεται να επικεντρωθούν στη βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς τους, υιοθετώντας πελατοκεντρική αντίληψη και να επεκτείνουν το εύρος των προσφερόμενων υπηρεσιών. Επιπλέον, θα επιδιώξουν να διευρύνουν το μερίδιό τους στην αναπτυσσόμενη Β2C αγορά (Επιχειρήσεις προς Καταναλωτές) και παράλληλα, να διασφαλίσουν τη θέση τους στην ανταγωνιστική Β2B αγορά (Επιχειρήσεις προς Επιχειρήσεις). Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα αναμένεται να αποκτήσουν οι επιχειρήσεις που θα εισάγουν νέες πρακτικές αποζημιώσεων και συναλλαγών με τους καταναλωτές σύμφωνα με τις απαιτήσεις της αγοράς.

19. Πηγή: UPU, Postal Database.

Ευρετήριο Διαγραμμάτων και Πινάκων

Διάγραμμα 1	Εξέλιξη Μηνιαίου Δείκτη Τιμών Καταναλωτή, Γενικός Δείκτης – Υπο-δείκτης Επικοινωνιών	8
Διάγραμμα 2	Μεταβολή Μηνιαίου Δείκτη Τιμών Καταναλωτή (%) σε σχέση με τον Αντίστοιχο Δείκτη του Προηγούμενου Έτους	9
Διάγραμμα 3	Εξέλιξη Βασικών Οικονομικών Μεγεθών Αδειοδοτημένων Παρόχων	10
Διάγραμμα 4	Κύκλος Εργασιών Παρόχων Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών	10
Διάγραμμα 5	Μικτά Κέρδη Παρόχων Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών	11
Διάγραμμα 6	Σύνολο Ενεργητικού Παρόχων Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών	12
Διάγραμμα 7	Αριθμοδείκτης Άμεσης Ρευστότητας	14
Διάγραμμα 8	Αριθμοδείκτης Μικτού Κέρδους	14
Διάγραμμα 9	Αριθμοδείκτης Ταμειακής Επιβάρυνσης	15
Διάγραμμα 10	Αριθμοδείκτης Δραστηριότητας	16
Διάγραμμα 11	Διείσδυση PSTN Γραμμών και Καναλιών ISDN στον Ελληνικό Πληθυσμό	17
Διάγραμμα 12	Ετήσια Ποσοστιαία Μεταβολή των Γραμμών Πρόσβασης σε Λειτουργία	18
Διάγραμμα 13	Εξέλιξη Μεριδίων Αγοράς βάσει του Όγκου της Εξερχόμενης Κίνησης, Εξαιρουμένης της Dial-up Κίνησης	19
Διάγραμμα 14	Μερίδια Αγοράς του ΟΤΕ ανά Τύπο Κλήσης, βάσει του Όγκου της Εξερχόμενης Κίνησης	19
Διάγραμμα 15	Εξέλιξη Όγκου Εξερχόμενων Κλήσεων από Σταθερό, Εξαιρουμένων των Dial-up Κλήσεων	20
Διάγραμμα 16	Εξέλιξη Όγκου Εξερχόμενων Κλήσεων ανά Τύπο Κλήσης	21
Διάγραμμα 17	Εξαμηνιαία Μεταβολή (%) Όγκου Εξερχόμενων Κλήσεων, Συγκριτικά με το Αντίστοιχο Εξάμηνο του Προηγούμενου Έτους	21
Διάγραμμα 18	Εξέλιξη Όγκου Εξερχόμενων Κλήσεων από Σταθερό, Εξαιρουμένων των Dial-up Κλήσεων	22
Διάγραμμα 19	Εξαμηνιαία Μεταβολή (%) Όγκου Εξερχόμενων Κλήσεων, Εξαιρουμένων των Dial-up Κλήσεων, Συγκριτικά με το Αντίστοιχο Εξάμηνο του Προηγούμενου Έτους	23
Διάγραμμα 20	Λιανικά Έσοδα Σταθερής Τηλεφωνίας	24
Διάγραμμα 21	Εξαμηνιαία Μεταβολή (%) Λιανικών Εσόδων Συγκριτικά με το Αντίστοιχο Εξάμηνο του Προηγούμενου Έτους	24
Διάγραμμα 22	Μερίδια Αγοράς του ΟΤΕ, βάσει των Λιανικών Εσόδων της Σταθερής Τηλεφωνίας	25
Διάγραμμα 23	Εξέλιξη Μεριδίων Αγοράς, βάσει των Λιανικών Εσόδων της Εξερχόμενης Κίνησης, Εξαιρουμένης της Dial-up Κίνησης και της Κίνησης μέσω Καρτών	26
Διάγραμμα 24	Αριθμός Ενεργοποιημένων Γραμμών Προεπιλογής Φορέα, στο τέλος κάθε Εξαμήνου	27
Διάγραμμα 25	Κόστος 3-λεπτης Αστικής Κλήσης	28
Διάγραμμα 26	Κόστος 3-λεπτης Υπεραστικής Κλήσης	28
Διάγραμμα 27	Σταθμισμένο Μέσο Κόστος Κλήσης 1 Λεπτού από Σταθερό προς Κινητό	29
Διάγραμμα 28	Κόστος 3-λεπτης Διεθνούς Κλήσης από Σταθερό Τηλέφωνο προς Επιλεγμένους Προορισμούς	30
Διάγραμμα 29	Κόστος 3-λεπτης Αστικής Κλήσης	30
Διάγραμμα 30	Κόστος 3-λεπτης Υπεραστικής Κλήσης	31
Διάγραμμα 31	Χρέωση 3-λεπτης και 10-λεπτης Αστικής Κλήσης Οικιακού Χρήστη	31
Διάγραμμα 32	Χρέωση 3-λεπτης και 10-λεπτης Υπεραστικής Κλήσης Οικιακού Χρήστη	32
Διάγραμμα 33	Μηνιαίο Πάγιο Οικιακού Χρήστη Σταθερής Τηλεφωνίας	32
Διάγραμμα 34	Μέσο Μηνιαίο Έξοδο Οικιακού Χρήστη, Καλάθι Χαμηλής Χρήσης - Σεπτέμβριος 2007	34
Διάγραμμα 35	Μέσο Μηνιαίο Έξοδο Οικιακού Χρήστη, Καλάθι Μέσης Χρήσης - Σεπτέμβριος 2007	34
Διάγραμμα 36	Μέσο Μηνιαίο Έξοδο Οικιακού Χρήστη, Καλάθι Υψηλής Χρήσης - Σεπτέμβριος 2007	35
Διάγραμμα 37	Μέσο Μηνιαίο Έξοδο Επαγγελματία Χρήστη, Πολύ Μικρές Επιχειρήσεις - Σεπτέμβριος 2007	35
Διάγραμμα 38	Μέσο Μηνιαίο Έξοδο Επαγγελματία Χρήστη, Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις - Σεπτέμβριος 2007	36
Διάγραμμα 39	Μέσο Μηνιαίο Έξοδο Χρήστη Κινητής Τηλεφωνίας, Καλάθι Μέσης Χρήσης - 2007	37
Διάγραμμα 40	Έσοδα Διαδικτύου	38
Διάγραμμα 41	Συνδρομητές Διαδικτύου	39
Διάγραμμα 42	Εξέλιξη Ονομάτων Δικτυακών Τόπων 1998 - 2007	40
Διάγραμμα 43	Αριθμός Αιτηθέντων και Εικωρηθέντων Ονομάτων Δικτυακών Τόπων	40
Διάγραμμα 44	Ποσοστό Εικωρήσεων επί του Αριθμού των Αιτήσεων	41

Διάγραμμα 45	Μέσο Ποσοστό Εικωρήσεων	41
Διάγραμμα 46	Αριθμός Συνδρομητών και Διείσδυση Κινητής Τηλεφωνίας στην Ευρώπη	42
Διάγραμμα 47	Αριθμός Συνδρομητών Κινητής Τηλεφωνίας	43
Διάγραμμα 48	Εξέλιξη Αριθμού Συνδρομητών Συμβολαίου και Καρτοκινητής Τηλεφωνίας	43
Διάγραμμα 49	Μερίδια Αγοράς με βάση τον Αριθμό Συνδρομητών	44
Διάγραμμα 50	Φορητότητα Αριθμών: Απτήσεις και Μεταφερθέντες Αριθμοί Κινητής Τηλεφωνίας	45
Διάγραμμα 51	Φορητότητα Αριθμών: Απτήσεις και Μεταφερθέντες Αριθμοί Σταθερής Τηλεφωνίας	45
Διάγραμμα 52	Φορητότητα Αριθμών: Μεταφερθέντες Αριθμοί ανά Μήνα	46
Διάγραμμα 53	Κίνηση Διασύνδεσης Εναλλακτικών Παρόχων μέσω ΟΤΕ	46
Διάγραμμα 54	Τέλη Τοπικής Διασύνδεσης 2007	47
Διάγραμμα 55	Τέλη Απλής Διασύνδεσης 2007	48
Διάγραμμα 56	Τέλη Διπλής Διασύνδεσης 2007	48
Διάγραμμα 57	Κίνηση Διασύνδεσης Παρόχων Κινητής Τηλεφωνίας	49
Διάγραμμα 58	Εσωτερική Κίνηση Παρόχων Κινητής Τηλεφωνίας	50
Διάγραμμα 59	Τέλος Τερματισμού σε Συνδρομητή COSMOTE	51
Διάγραμμα 60	Τέλος Τερματισμού σε Συνδρομητή VODAFONE	52
Διάγραμμα 61	Τέλος Τερματισμού σε Συνδρομητή WIND	53
Διάγραμμα 62	Μέσο Εθνικό Τέλος Τερματισμού Κλήσεων από Σταθερό προς Κινητό	54
Διάγραμμα 63	Μέσο Εθνικό Τέλος Τερματισμού Κλήσεων από Σταθερό προς Κινητό	54
Διάγραμμα 64	Εξέλιξη Ευρωζωνικών Γραμμών	55
Διάγραμμα 65	Αριθμός Ευρωζωνικών Γραμμών στις Χώρες της ΕΕ την 01-01-2008	56
Διάγραμμα 66	Ευρωζωνική Διείσδυση την 01-01-2008	57
Διάγραμμα 67	Αύξηση της Ευρωζωνικής Διείσδυσης στις Χώρες της ΕΕ το 2007	58
Διάγραμμα 68	Κατανομή Ευρωζωνικών Γραμμών ανά Τεχνολογία, Δεκέμβριος 2007	59
Διάγραμμα 69	Εξέλιξη Ευρωζωνικών Γραμμών ανά Τεχνολογία	60
Διάγραμμα 70	Κατανομή Ευρωζωνικών Γραμμών ανά Τεχνολογία, Δεκέμβριος 2007	60
Διάγραμμα 71	Ποσοστιαία Κατανομή Ταχυτήτων Ευρωζωνικών Γραμμών, Δεκέμβριος 2007	61
Διάγραμμα 72	Εξέλιξη Γραμμών ΑΠΤΒ	62
Διάγραμμα 73	Κατανομή Ευρωζωνικών Γραμμών ανά Τύπο Πρόσβασης	63
Διάγραμμα 74	Διείσδυση (%) των Γραμμών ΑΠΤΒ ως προς τις Τηλεφωνικές Γραμμές στα Κράτη Μέλη της ΕΕ	64
Διάγραμμα 75	Μηνιαίο Μέσο Κόστος για 1 Γραμμή ΑΠΤΒ Πλήρους Πρόσβασης	65
Διάγραμμα 76	Μηνιαίο Μέσο Συνολικό Κόστος για 1 Γραμμή ΑΠΤΒ Μεριζώμενης Πρόσβασης	66
Διάγραμμα 77	Εξέλιξη της Φυσικής Συνεγκατάστασης	67
Διάγραμμα 78	Σύνδεση ΑΠΤΒ - Φυσικής Συνεγκατάστασης	67
Διάγραμμα 79	Ελληνική Ταχυδρομική Αγορά: Όγκοι Ταχυδρομικών Αντικειμένων (%), 2004 - 2006	69
Διάγραμμα 80	Ελληνική Ταχυδρομική Αγορά: Μεταβολή Όγκου Ταχυδρομικών Αντικειμένων (%), 2001 - 2006	70
Διάγραμμα 81	Ελληνική Ταχυδρομική Αγορά: Έσοδα από Παροχή Υπηρεσιών (%), 2004 - 2006	71
Διάγραμμα 82	Ελληνική Ταχυδρομική Αγορά: Μεταβολή Εσόδων Ταχυδρομικών Υπηρεσιών (%), 2001 - 2006	71
Διάγραμμα 83	Κατανομή Όγκου ανά Ταχυδρομική Υπηρεσία Ταχυμεταφορών	72
Διάγραμμα 84	Κατανομή Όγκου Ταχυδρομικών Αντικειμένων Εσωτερικού/ Εξωτερικού	73
Διάγραμμα 85	Διαχρονική Εξέλιξη Διακίνησης Ταχυδρομικών Αντικειμένων ανά Κλιμάκιο Βάρους	74
Διάγραμμα 86	Κατανομή Όγκου Εξερχόμενων Ταχυδρομικών Αντικειμένων Εξωτερικού με βάση τον Προορισμό	74
Διάγραμμα 87	Κατανομή Όγκου Ταχυδρομικών Αντικειμένων Εσωτερικού/ Εξωτερικού	75
Διάγραμμα 88	Ταχυδρομικά Αντικείμενα ανά Κάτοικο στις Περιφέρειες, 2006	76
Διάγραμμα 89	Αριθμός Αδειοδοτημένων Ταχυδρομικών Επιχειρήσεων, 2004 - 2006	77
Διάγραμμα 90	Γεωγραφική Κατανομή Αδειοδοτημένων Επιχειρήσεων Ταχυμεταφορών και Μέσος Αριθμός Αντικειμένων ανά Επιχείρηση, 2006	78
Διάγραμμα 91	Όγκος και Έσοδα Επιχειρήσεων υπό Καθεστώς Ειδικής Άδειας, 2006	81
Διάγραμμα 92	Προσδιοριστικοί Παράγοντες Ζήτησης Ταχυδρομικών Υπηρεσιών υπό Καθεστώς Ειδικής Άδειας	83
Διάγραμμα 93	Έσοδα ανά Υπηρεσία στις Μεγάλες Ευρωπαϊκές Αγορές	84

Πίνακας 1	Εξέλιξη Οικονομικών Μεγεθών Παρόχων Ηλεκτρονικών Επικοινωνιών	13
Πίνακας 2	Αδειοδοτημένοι Πάροχοι ανά Κατηγορία	16
Πίνακας 3	Εξέλιξη Τηλεφωνικών Γραμμών	17
Πίνακας 4	Όγκος Εξερχόμενης Κίνησης Σταθερής Τηλεφωνίας, ανά Τύπο Κλήσης (σε εκ. λεπτά)	22
Πίνακας 5	Λιανικά Έσοδα Σταθερής Τηλεφωνίας (σε εκ. ευρώ)	25
Πίνακας 6	Μέσο Έσοδο ανά Ταχυδρομικό Αντικείμενο Ταχυμεταφορών	72
Πίνακας 7	Γεωγραφική Κατανομή Επιχειρήσεων Ταχυμεταφορών, 2005 - 2006	77
Πίνακας 8	Διακίνηση Ταχυδρομικών Αντικειμένων ανά Παρεχόμενη Υπηρεσία υπό Καθεστώς Ειδικής Άδειας	80
Πίνακας 9	Ανθρώπινο Δυναμικό Επιχειρήσεων με Ειδική Άδεια, 2006	81
Πίνακας 10	Υποδομή Ταχυδρομικής Επιχείρησης και Δικτύου, 2006	82
Πίνακας 11	Μεταφορικά Μέσα Ταχυδρομικών Επιχειρήσεων και Δικτύου, 2006	82



ΕΘΝΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ & ΤΑΧΥΔΡΟΜΕΙΩΝ

Ελληνική Δημοκρατία
Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών & Ταχυδρομείων
Λεωφ. Κηφισίας 60, 151 25 Μαρούσι,
Τηλ.: 210 615 1000, Fax: 210 610 5049
www.eett.gr, e-mail: info@eett.gr